

JOURNAL

Das Magazin für Geschäftspartner der GWS

Ausgabe 21



Weitere Verbandsmitglieder setzen auf die GWS

Perfekte Logistik. Mehr Service.
Klarer Wettbewerbsvorteil.

1. IT-Konferenz für
den Baustoffhandel

Ein voller Erfolg!

gevis 4.0 für den
technischen
Großhandel

Bewährt in Stahl-, Sanitär- und
Baustoffbranche



2 Inhalt

Seite 3 Editorial

Seite 4 gevis-Lösung für E/D/E-Mitglieder löst Navision Blau ab

Seite 5 Perfektes Handwerkszeug für Wupper-Ring-Mitglied Dönges

Seite 6 Prüfung erfolgreich bestanden

Seite 7 E/D/E-Mitglied HEPAG setzt auf die GWS

Seite 8 Integriertes Katalogsystem für Microsoft Dynamics™ NAV und gevis

Seite 9 Portalanbindung an nexMart

Seite 10/11 gevis 4.0 für den technischen Großhandel: Bewährt im Stahl-, Sanitär- und Baustoffhandel

Seite 12 NORDWEST Handel AG: Branchen-Know-how inklusive

Seite 13 1. IT-Konferenz für den Baustoffhandel – ein voller Erfolg!

Seite 14 Ausschreibungen effizient bearbeiten

Seite 15 Bauzentrum Westmünsterland: Zusammenschluss schafft Kompetenz

Seite 16/17 Flexibel am Markt agieren

Seite 18 Leasing – Chancen für den Mittelstand

Seite 19 IBM POS-Lösung

Impressum

Das GWSjournal wird herausgegeben von der:

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

Redaktion
Liane Ahrens Tel.: +49 (0)251 7000 3816
Sonja Eming Tel.: +49 (0)251 7000 3810
Thomas Junglas Tel.: +49 (0)251 7000 3933

Wir danken allen, die an dieser Ausgabe
mitgewirkt haben.



Sehr geehrte Damen und Herren,

3

im Vorwort der Ihnen vorliegenden Ausgabe möchte ich Ihre und unsere Mitarbeiter in den Vordergrund stellen.

Qualifizierte, motivierte und weltoffene Mitarbeiter sind Herz und Seele in unseren Unternehmen. Auch der Erfolg der GWS steht und fällt mit der Qualifikation und dem Engagement der Mitarbeiter bei Ihnen vor Ort und in unserem Hause. Sie sind Aushängeschild und Visitenkarte unseres Unternehmens.

Die GWS ist ein attraktiver Arbeitgeber und darauf sind wir sehr stolz. Viele junge gut ausgebildete Mitarbeiter haben sich für unser Unternehmen entschieden. Unsere Ausbildungsstrategien sowie die beruflichen Chancen und Perspektiven erfahren ganz offensichtlich eine große Wertschätzung – auch in der Öffentlichkeit.

Sind Sie bereit, vom Potenzial Ihrer Mitarbeiter zu profitieren?

Bauen auch Sie gemeinsam mit uns auf das größte Kapital Ihres Unternehmens – Ihre Mitarbeiter. Denn diese sind bereit, Probleme zu lösen, bevor sie auftauchen. Bereit, neue Wege zu finden, um effizienter zu arbeiten. Bereit, stabile Beziehungen zu ihren Kunden und Partnern aufzubauen.

Aber haben Ihre Mitarbeiter alles, was sie brauchen, um wichtige Entscheidungen schneller zu treffen? Haben sie die Möglichkeit, ihre Informationen mit anderen zu teilen

und unternehmensweit zusammenzuarbeiten? Haben sie die Ressourcen, die sie benötigen, um wichtige Pläne sofort in die Tat umzusetzen?

Sind Sie bereit, Ihre Mitarbeiter optimal zu unterstützen?

Dann geben Sie ihnen die Software, die sie brauchen, um ihre Aufgaben professionell zu meistern. Software, die verbindet, informiert und Ihren Mitarbeitern hilft, mehr zu leisten. Software, die einfach zu erlernen, einfach zu bedienen, einfach zu integrieren und leicht einzuführen ist. Software, die Ihr Unternehmen nach vorn bringt. Lesen Sie, warum das Bauzentrum Westmünsterland, die team AG und weitere E/D/E-Mitglieder sich hierzu entschlossen haben.

Informieren Sie sich auf den folgenden Seiten, wie unsere Mitarbeiter gemeinsam mehr bewegen und den Puls Ihres Unternehmens beschleunigen können.

Mit den besten Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Helmut Brinkede".

HANDWERKSTADT

Mit diesem Namen beweisen immer mehr Produktionsverbindungshändler ihre Zugehörigkeit zu einem Systemverbund. Zielgruppengerechte Sortimente, Laden- und Lagerplanung sowie auch professionelle Verkaufsförderung kennzeichnen die wesentlichen Inhalte. Angesprochen werden alle Fachgroßhändler des E/D/E, die über adäquate Verkaufs- und Ausstellungsflächen für die Zielgruppe Handwerk und Semiprofi verfügen und eine Vertriebsorganisation aufweisen.



4

ELVISpro löst Navision Blau ab

DIE gevis-Lösung für E/D/E-Mitglieder



Dirk Assenmacher, Geschäftsführer J. Barth Nachf. GmbH & Co. KG, und Axel Büscher, Branchenvertrieb der GWS

Das E/D/E-Mitglied J. Barth Nachf. GmbH & Co. KG mit Firmensitz in der westfälischen Pferdestadt Warendorf hat sich in über 150 Jahren eine auf Vertrauen und Kompetenz basierende Partnerschaft zu seinen Kunden in den Bereichen Handwerk, Industrie und Gewerbe aufgebaut. Als Fachhandelsunternehmen werden Produkte und Dienstleistungen rund um die Bereiche Werkzeuge, Arbeitsschutz, Baubeschläge, Befestigungstechnik und Sicherheitstechnik angeboten. Das Unternehmen firmiert unter dem Logo „HANDWERKSTADT“ und beschäftigt 23 Mitarbeiter. Seit 1997 wird die Software Navision Blau (3.56) eingesetzt, die administrative Aufgaben des Handelsgeschäfts im Unternehmen unterstützt.

Für die weitere strategische Ausrichtung bestanden mit der derzeitigen Software keine Entwicklungsmöglichkeiten mehr. „Für mich ist es zukünftig besonders wichtig, aussagekräftige Auswertungen auf Knopfdruck zu erhalten. Aber auch die heutigen Möglichkeiten der elektronischen Auftragsabwicklung und die Anbindung zu meinen Lieferanten wie z. B. dem E/D/E sind von wesentlicher Bedeutung. Als Hauptziel sehe ich jedoch die Optimierung der logistischen Prozesskette mit einer neuen Software“, erläutert Geschäftsführer Dirk Assenmacher.

Ende Oktober 2006 informierte man sich im E/D/E-Fachbereich E-Business über die

Warenwirtschaftsempfehlung ELVISpro der GWS. Im Rahmen einer Tagespräsentation wurde im November 2006 der Funktions- und Leistungsumfang der Anwendung vorgestellt. „Bereits zu diesem Zeitpunkt war ich von den funktionalen Möglichkeiten der Anwendung und der Fachkompetenz der GWS Mitarbeiter überzeugt“, so war der damalige Eindruck von Herrn Assenmacher. „Die komfortable Rückstandsauflösung und die schnelle eLC-Bestandsabfrage haben mich begeistert“, ergänzt Timo Koparanidis, der zukünftige Projektleiter im Hause J. Barth Nachf.

Neben der fachlichen Beratung wurde bei einer Vor-Ort-Analyse auch die Kompetenz der Abteilung „Technik“ der GWS deutlich. „Wir haben uns entschlossen, eine Lösung aus einer Hand zu nutzen, dabei war das Gesamtkonzept der GWS überzeugend“, erklärt Assenmacher.

Die gute Kalkulierbarkeit des Lizenzmodells „Miete“ sowie die Orientierung von gevis an gleiche oder ähnlich gelagerte Unternehmensbedürfnisse waren weitere Entscheidungsgründe. Im Januar 2007 wurden 13 User für ELVISpro lizenziert. Der Echtbetrieb ist für Juni 2007 geplant. Als ergänzende Prozessoptimierung ist die Einführung der mobilen Außendienstlösung GWSpad Pro für die vertriebliche Unterstützung des Außenstabs geplant.

**HAND
WERK
STADT
BARTH**

Wupper-Ring

Bundesweit haben sich rund 80 Heizungs- und Sanitär-fachgroßhändler im E/D/E unter dem Namen Wupper-Ring als exklusiver Fachbereich zusammengeschlossen. Über die Geschäftsstelle des Wupper-Rings nutzen die Mitgliedsunternehmen die Leistungsangebote des E/D/E. Sie profitieren von Kompetenz für Produkte und Sortimente, für Hersteller- und Handelsmarken sowie für Beratung und Service.



DÖNGES



Perfektes Handwerkszeug für Wupper-Ring-Mitglied Dönges

5



Geschäftsführer Frank Dönges setzt auf ELVISpro, um seine Geschäftsprozesse zu optimieren

Das E/D/E-Mitglied Handwerkstadt Dönges, ansässig in Ockstadt (Friedberg/Hessen), hat sich im Januar 2007 für die Warenwirtschaftssoftware ELVISpro entschieden. Das familiengeführte, 1924 gegründete Unternehmen beliefert den Großraum Friedberg sowohl im Bereich Industrie- und Handwerkerschaft als auch im Privatkundenbereich. Die Handwerkstadt Dönges ist auf die individuellen Ansprüche ihrer Kundschaft ausgerichtet und bietet ein umfangreiches Artikelsortiment in den Bereichen Heizung und Sanitär, Fliesen, Werkzeuge, Bauelemente und Garten.

Im August 2002 setzte das Unternehmen das E/D/E-Konzept „HANDWERKSTADT“ um. Heute sind in Ockstadt 16 Mitarbeiter beschäftigt. Seit 1997 wird mit der Software Navision Blau (3.56) gearbeitet.

„Wir haben Navision Blau mehr oder weniger als ‚Fakturierautomat‘ eingesetzt“, berichtet Geschäftsführer Frank Dönges. „Gleichzeitig ist uns im letzten Jahr jedoch immer mehr bewusst geworden, dass wir unsere Geschäftsprozesse dringend optimieren müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Eine entwicklungsfähige Standardsoftware, die möglichst mit unseren Anforderungen wächst und auch noch bezahlbar ist, waren unsere Zielsetzungen“, so Dönges weiter.

Ende Oktober präsentierten Mitarbeiter der GWS aus Münster die Branchenlösung ELVISpro für den technischen Handel im Hause Dönges. „Ich merkte sofort, dass man bei der GWS ganz genau versteht, wo die Anforderungen im technischen Handel liegen“, erklärt Astrid Dönges, Mitinhaberin des Unternehmens.

„Die bereits in ELVISpro enthaltenen Integrationen der Bestellabwicklung über das E/D/E, nexMart oder per EDI zu meinen sonstigen Lieferanten werden uns im Tagesgeschäft echte Einsparungen bringen“, ist sich Frank Dönges sicher. „Obwohl ein weiterer Anbieter eines Warenwirtschaftssystems quasi bei mir vor der Haustür ansässig ist, habe ich mich für ELVISpro von der GWS entschieden, da mich das Gesamtkonzept der Produktpolitik und die Zukunftssicherheit überzeugt haben“, ergänzt Herr Dönges abschließend.

Mit der Entscheidung im Januar 2007 für ELVISpro werden 15 User freigeschaltet. Der Echtbetrieb von ELVISpro ist für den 1. Juni 2007 terminiert. Als ergänzende Prozessoptimierung ist die Einführung des Dokumentenmanagement-Systems s.dok von der GWS in einem Folgeprojekt geplant.



6

Prüfung erfolgreich bestanden

Optimiertere Arbeitsabläufe im Hause M. Schulte Söhne GmbH & Co. KG



Das privat geführte Traditionssunternehmen M. Schulte Söhne GmbH & Co. KG mit Firmensitz in Linz am Rhein hat im August 2006 die Einführung des Warenwirtschaftssystems ELVISpro bei der GWS beauftragt. Das Unternehmen handelt mit Waren in den Segmenten Stahl, Heizung/Sanitär sowie Werkzeuge und Eisenwaren. Als Heizungs-/Sanitärfachhändler ist M. Schulte Söhne mit seinen 28 Mitarbeitern dem Wupper-Ring angeschlossen. „Schon die Präsentation von ELVISpro auf dem Partnerstand des E/D/E während der Eisenwarenmesse Practical World im März 2006 in Köln war so beeindruckend, dass ich mich bereits zu diesem Zeitpunkt entschloss, das Produkt und die GWS auf meine Belange hin intensiver zu prüfen“, so Klaus Dillmann, Geschäftsführer der Firma Schulte.

Nach einer Detailpräsentation im Hause Schulte im Mai 2006 war Herr Dillmann von der Anwendungslösung schon sehr überzeugt. In den folgenden 3 Monaten prüfte er persönlich die Abbildbarkeit seiner Geschäftsprozesse in der Standardsoftware ELVISpro.

„Wir sind zu dem Ergebnis gekommen, dass sich alle unsere betrieblichen Abläufe mit ELVISpro auf meist bessere Weise realisieren lassen, als wir es momentan durchführen können. Ferner bietet die Software viele neue Möglichkeiten, die es uns erlauben werden,

diverse Arbeitsabläufe zu optimieren, um auf diese Weise eine größere innerbetriebliche Transparenz zu erzielen“, stellt Dillmann fest.

Für ihn war es in seinen Überlegungen wichtig, eine Warenwirtschaft auszuwählen, die u. a. folgende Ziele ermöglichen sollte:

- Zeit- und Kostenoptimierung der Geschäftsprozesse,
- Transparenz aller betriebswirtschaftlichen Daten auf Knopfdruck sowie
- die Option für zukünftige Aufgabenstellungen wie w.shop (integrierter Online-Shop), s.dok (Dokumentenmanagement-System), EDI-Abwicklung mit Lieferanten- und Online-artikelbeauskunftung beim E/D/E.

„Mit dem angebotenen Lizenzmodell ‚Miete‘ hatten wir keine vorinvestiven Kosten, wie sie bei Kaufmodellen üblich sind. Die erste Monatsmiete zahlen wir erst mit dem Monat des Echtbetriebs“, erläutert Klaus Dillmann. Mit der Einführung von ELVISpro stehen 17 Userlizenzen zur Verfügung. Der Echtbetrieb von ELVISpro ist am 1. März 2007 erfolgt. „Auch wenn es eine stressige Zeit war, bin ich mit dem reibungslosen Verlauf der Umstellung sehr zufrieden“, erklärt Herr Dillmann.

Bereits zum jetzigen Zeitpunkt ist als Abschlussprojekt die Einführung des Dokumentenmanagement-Systems s.dok von der GWS terminiert.



E/D/E-Mitglied HEPAG setzt auf die GWS 7

Perfekte Logistik. Mehr Service. Klarer Wettbewerbsvorteil.



Axel Otto Pagel, Geschäftsführer und Friedrich Ortgies, Leiter Buchhaltung der HEPAG GmbH



Seit April 2006 ist bei der HEPAG GmbH in Wilhelmshaven ein neues Warenwirtschaftssystem im Einsatz. ELVISpro trägt heute dazu bei, den Anspruch des Werkzeughändlers zu erfüllen, seinen Kunden neben den handelsüblichen Leistungen wie der Bevorratung hochwertiger Produkte plus einer perfekten Logistik auch noch mehr Service zu bieten.

Bereits vor 3 Jahren begann man mit intensiven Überlegungen, das bestehende Warenwirtschaftssystem den gestiegenen Anforderungen anzupassen sowie um einen webbasierten Shop zu erweitern. Die bisherige Lösung konnte für die Komplexität der Prozesse jedoch keine „Softwaregenerallösung“ realisieren.

Durch eine Informationskampagne des E/D/E wurde das Unternehmen Ende 2005 erstmals auf den Dienstleister GWS aufmerksam. Schnell stellte man fest, dass das Anforderungsprofil durch das Warenwirtschaftssystem des Münsteraner Unternehmens abgedeckt werden konnte. Auch die Tatsache, eine Software mieten zu können, sprach für die GWS. „Heute sind 55 Arbeitsplätze mit den entsprechenden Lizenzen eingerichtet. Ein Großteil unserer Softwareanforderungen wird abgedeckt. ‚Handarbeit‘ bei der Waren- und Auftragsbearbeitung wurde deutlich reduziert“, fasst Friedrich Ortgies, der die gesamte Systemumstellung gemeinsam mit Thomas Tammen betreute, zusammen.

Im nächsten Stepp stehen ein sogenanntes „Mietmodul“, mit dem sich die Vermietung von Baumaschinen und -geräten abbilden lässt, sowie die Anpassung der Stücklistenbearbeitung. Beide Erweiterungen werden von der GWS im Rahmen des automatischen Updates auf die Version 4.0 im Frühjahr installiert.

Darüber hinaus wurde über ELVISpro Anfang Februar ein webbasierter Shop für erste Stammkunden freigeschaltet, in dem der User sämtliche Artikel hinterlegt findet. Etwa 800 bis 1.000 Kunden sollen bereits in den kommenden Monaten an den Shop angebunden werden. „Wir haben die Hoffnung, dass künftig viele Bestellungen über das Internet erfolgen. Dies wird unsere Verkäufer entlasten und Freiräume für die Akquise schaffen. Im Idealfall haben wir innerhalb unserer Warenwirtschaft eine Schnittstelle zum Kunden, sodass hier eine permanente Auftragsbearbeitungs- und Rechnungsverfolgung stattfinden kann“, fasst Axel Otto Pagel, geschäftsführender Gesellschafter, seine Erwartungen zusammen.

Heute ist eine moderne und leistungsfähige Software unerlässlich, um den Kunden im immer härter werdenden Wettbewerb ein Höchstmaß an Service zu bieten und ihn zugleich intensiver an sich zu binden. Mit dem Einsatz von ELVISpro ist es der HEPAG GmbH gelungen, diesen Anspruch zu realisieren.

Firmenporträt:

Gründung 1973 als Heeren + Pagel Werkzeuggroßhandel

Standort:
Wilhelmshaven
70 Mitarbeiter,
inkl. 7 Außen-
dienstmitarbeitern

55 gevis-Arbeits-
plätze

Kundenziel-
gruppen:
Metallverarbeiten-
des Handwerk,
Tief- und Hoch-
bauindustrie



8

Integriertes Katalogsystem für Microsoft Dynamics™ NAV und gevis

Katalog direkt im Warenwirtschaftssystem verwalten

Vorteile der integrierten Verwaltung:

- Identisches „Look and Feel“
- Frei wählbare, einfach zu verwaltende Struktur
- Unterstützung der Mitarbeiter
- Keine 2. Datenbank notwendig
- Bestehende Infrastruktur nutzbar

Print- und Webkatalog

Die Katalogerstellung innerhalb einer Unternehmung ist vielerorts eine besondere Herausforderung. Viele interdisziplinäre Prozesse sind längst eingespielt – da überrascht der gedruckte Katalog immer wieder mit unmittelbarer Härte und Dringlichkeit. Abteilungen und Personen, die übers Jahr gesehen vielleicht weniger miteinander zu tun haben, stehen vor der Aufgabe, ein Werk zu schaffen, das komplexe Strukturen, Zusammenhänge und Prozesse beinhaltet und erst noch den üblichen Medienbruch Windows und Macintosh überwinden muss. Der gedruckte Katalog und der Katalog im Web sind eigentlich identisch, müssen jedoch beide unabhängig voneinander ausgearbeitet werden.

Zentrale Datenverwaltung und Katalogdaten

Das von Vanilla Catalog GmbH in der Schweiz hergestellte Katalogsystem trägt diesen Herausforderungen Rechnung. Es ist – einzigartig in seiner Art – ein komplett integriertes System in Navision und erlaubt Ihnen, zusätzliche Inhalte übersichtlich zu verwalten. Produktverantwortliche pflegen Katalogdaten laufend auf „ihrer“ Artikelkarte. Einmal erstellt, verringert sich der Aufwand für Folgekataloge, Auszüge oder Flyer drastisch. Die Katalogdaten stehen auch für eine Webanbindung zur Verfügung.

Automatisierter Satzaufbau

Die automatisierte Satzerstellung erfolgt in Adobe InDesign. Mit dem gleichen gestalterischen Spielraum und gemäß Ihren Designvorgaben. Resultat ist eine professionelle und offene Satzdatei, die vollen manuellen Zugriff ermöglicht. Internen oder externen Dienstleistern stehen anschließend alle Möglichkeiten für die Weiterbearbeitung in der Druckvorstufe zur Verfügung.

Einsatz Vanilla- und gevis-Katalogsystem

Das Vanilla Catalog Katalogsystem ist unter anderem bei der Firma OEG in Lienen als Individuallösung im Einsatz. OEG produziert den Katalog in 3 Sprachen – rund 20.000 Artikel auf 1.400 Seiten. Das System steht aber auch als gevis-Katalogsystem zur Verfügung. Bei der Firma Thieme in Wuppertal ist das System seit Mai 2006 im Einsatz. Thieme ist in der Lage, den Katalog komplett im Hause zu erstellen und als druckfertiges PDF an die Druckerei zu übergeben.

Weiterentwicklung

Demnächst erhält das Katalogsystem einen Integrationsserver mit Einkaufskatalog, der den Import/Export von Datenorm-, ETIM- und BMEcat-Formaten (mit Klassifikationssystem e-cl@ss und proficlass) ermöglicht. Eine Anbindung an den gevis-Web-Shop ist ebenfalls in Planung.



Portalanbindung an nexMart

Optimieren Sie Verkauf und Lagerhaltung mit gevis

9

In gevis und ELVISpro besteht die Möglichkeit, auf die Bestell- und Serviceplattform nexMart direkt zuzugreifen. Insbesondere kann z. B. aus einem Auftrag sofort die Verfügbarkeit eines Artikels abgefragt werden. Die entsprechenden Informationen werden mit Hilfe eines Ampelsystems übersichtlich angezeigt, sodass der Anwender eine Online-Bestandsinformation erhält.

Diese Funktionalität kann in den Bereichen Artikelstamm, Katalogartikelstamm/Standardartikelverzeichnis, Artikelinformation und in den Verkaufs- und Einkaufsbelegen genutzt werden. Im Einkaufsbereich kann die Verfügbarkeitsabfrage direkt mit der Auslösung einer Bestellung verbunden werden. Der Anwender kann nach Erfassung des Einkaufsbelegs eine Bestandsabfrage für alle Positionen des Belegs im nexMart-Portal auslösen und per Knopfdruck die Bestellung über senden. Die Portalanbindung an nexMart ist mit der gevis-Version G4.0 entwickelt worden, wird aber auch in der Version G3.2.14 zur Verfügung gestellt.

Auch die HEPAG Werkzeug- und Industribedarfs GmbH nutzt die Portalanbindung zu nexMart. Im Einkauf des Wilhelmshavener Unternehmens wird mit dem Warenwirtschaftssystem ELVISpro über nexMart automatisch bei mehr als 35 Lieferanten bestellt. Darüber hinaus kann sich HEPAG über die sogenannten nexMart-WebServices weitere Informationen automatisch im eigenen EDV-System anzeigen lassen. Dies sind z. B. alle multimedialen Pro-

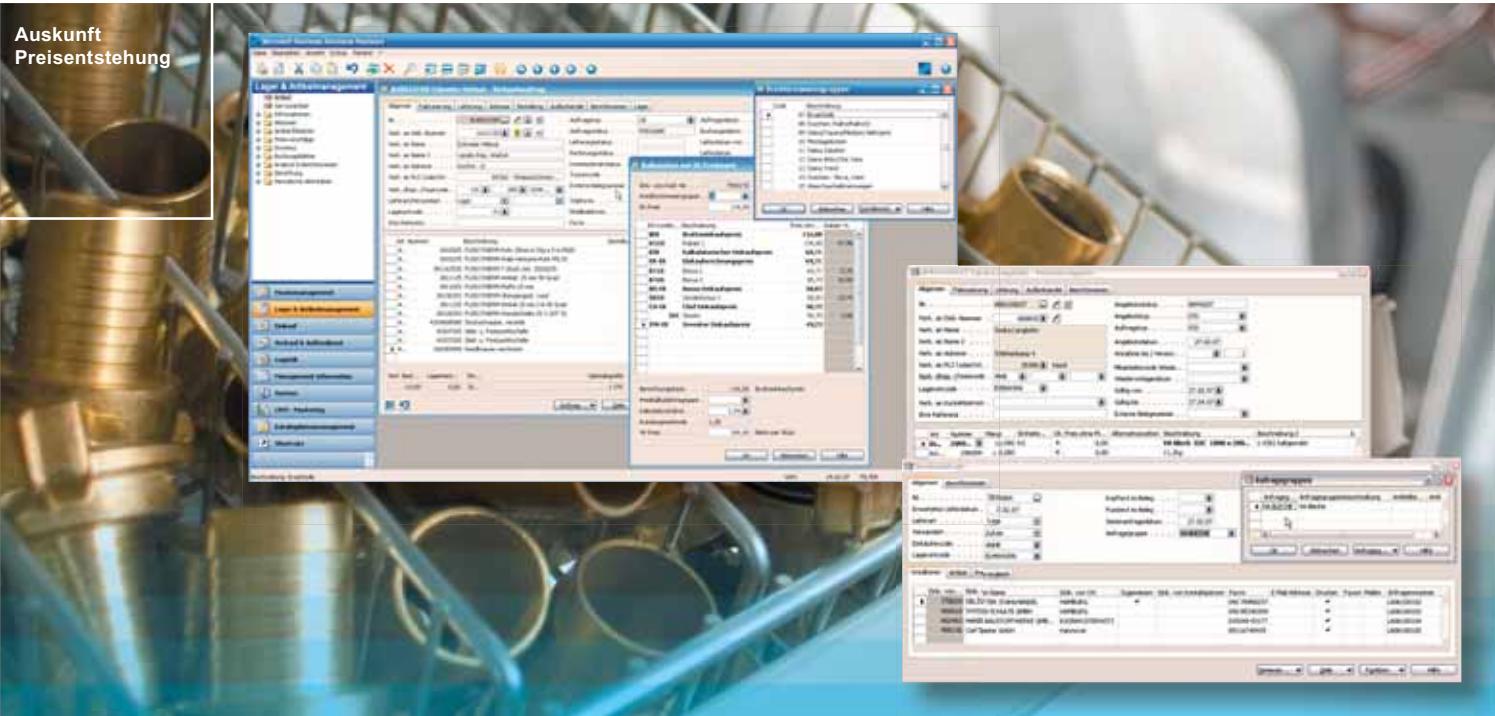
duktdetails, die auf der nexMart-Plattform abrufbar sind, oder eine automatische Preis- und Verfügbarkeitsabfrage – und das alles, ohne die gewohnte Software zu verlassen.

„Mit GWS und nexMart stehen uns 2 hochinnovative Komponenten für unsere Beschaffung zur Verfügung“, sagt Thomas Tammen, EDV-Systemadministrator bei HEPAG in Wilhelmshaven. „nexMart bietet mit seiner Schnittstelle zu den Lieferantensystemen und den vielen zusätzlichen Services einfach das, was man als Unternehmen im Produktionsverbundshandel braucht. Und die GWS sorgt dafür, dass das, was mit dem Bestellportal möglich ist, auch IT-mäßig umgesetzt werden kann.“

Derzeit wird bei HEPAG daran gearbeitet, mithilfe von ELVISpro, der gevis-Lösung für E/D/E-Mitglieder, auch weitere Nachrichtentypen auszutauschen. So werden in Zukunft auch Auftragsbestätigung, Lieferavis und Rechnung digital ausgetauscht. „Da ist dann definitiv an alles gedacht: eine wirklich runde Sache“, freut sich Thomas Tammen. „Und unsere Kunden danken es uns, denn wir können aufgrund besserem und schnellerem Informationsfluss nun noch flexibler auf ihre Wünsche eingehen.“

Die nexMart GmbH & Co. KG ist zentraler E-Business-Dienstleister und Berater für die branchenweite elektronische Kommunikation zwischen Lieferanten, Händlern und deren Kunden. Das Unternehmen betreibt unter www.nexmart.net ein Internet-handelsportal für die Branchen Werkzeuge, Be schläge, Eisenwaren, Gartengeräte und den techni schen Bedarf in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie in Belgien, Luxemburg, Portugal, Spanien und den Niederlanden.

Ihr persönlicher Kontakt:
nexMart GmbH & Co. KG
David Neuscheler
Curiestraße 4 · 70563 Stuttgart
+49 (0)711 99783363
David.Neuscheler@nexMart.de
www.nexMart.de



10 gevis 4.0 für den technischen Großhandel

Bewährt im Stahl-, Sanitär- und Baustoffhandel

Nach der Übernahme der Neurasoft IT für den Handel GmbH im Dezember 2005 wurde mit Hochdruck an der Zusammenführung der beiden Microsoft Dynamics™ NAV-basierten Warenwirtschaftssysteme „vera Pro“ und „gevis“ gearbeitet. Auf der Basis der erfolgreich im Einsatz befindlichen gevis-Version G3.2 wurden insbesondere Funktionen aus dem Baustoff-, Holz-, Stahl- und Sanitärhandel identifiziert, konzipiert und umgesetzt. Ein umfangreiches Projekt mit dem Schwerpunkt Einzelhandel ergänzte den Funktionsumfang der neuen gevis-Version.

In die umfangreichen Projektarbeiten wurden dabei die Firmen:

**Gustav Glismann GmbH & Co.,
Holz- und Baustoffhandel;
Kremer GmbH & Co. KG,
Stahlgroßhandlung;
Nerlich & Lesser KG,
Baustoff-, Fliesen- u. Sanitärgroßhandlung,**

einbezogen. In vielen Workshops und Detailanalysen wurden die Fachthemen praxisbezogen erforscht und gemeinsam mit den zukünftigen Anwendern abgestimmt und umgesetzt.

Parallel zu den Projektarbeiten wurden die Aufgabenstellungen zur Übernahme der Stamm- und Bewegungsdaten aufgesetzt.

Auf dieser Datenbasis erfolgte dann im Spätherbst 2006 das Aufsetzen der Anwenderschulungen der umzustellenden Unternehmen.

Nach Fertigstellung und tief gehenden Testläufen wurde somit im November 2006 der Baustoff- und Stahlhandel Gustav Glismann GmbH & Co. und Kremer GmbH & Co. KG auf die neue gevis-Version G4.0 umgestellt. Neue Funktionen zur Abbildung verschiedenartiger Anforderungen eines modernen Stahlhändlers waren Schwerpunkt für diese Umstellung. „Betonstahlabwicklung“, „Stahlkonstruktionen“ und auch der Umgang mit „theoretischen Gewichten“ beispielsweise bei der Abwicklung von Stahlträgern waren nur einige der zu lösenden Aufgabenstellungen. Ergänzt um eine professionelle Anfrageverwaltung und viele weitere Funktionen wurde der Stahlhandel komplett abgebildet.

Im Weiteren wurde der Unternehmensverbund durch die neue Intercompanylösung (zentraler Warenwirtschaftsmandant bei mehreren FiBu-Mandanten) DV-technisch zusammengeführt.

Release G4.0 – Auszug der wichtigsten Neuerungen:

Funktionserweiterungen im Stahlhandel:

- Bearbeitung Schnittlisten (Betonstahl)
- Stahlkonstruktion
- Artikeldimensionen/Rechenwege
- Anfrageverwaltung/Serienanfragen
- Preisspiegel

Funktionserweiterungen im Einzelhandel:

- Integrierte Profibaumarktkasse
- Viele neue Einzelfunktionen für die gevis-POS-Lösung

Funktionserweiterungen in den EK-Konditionen/ Kalkulationen:

- Beliebig viele Einkaufspreise/Einstandspreise
- Mehrere Bewertungsgrundlagen für die Rohgewinn-
ermittlung (DB1, DB2, DB3 ...)
- Angebots- und auftragsbezogene Artikelkalkulation

Intercompanyfunktionen:

- Zentraler Warenwirtschafts-Mandant bei mehreren
FiBu-Mandanten in einer Datenbank
- Mandantenübergreifende Stammdaten
- Innerbetriebliche Verrechnung

Weiterentwicklung des automatischen Bestellvorschlags:

- Automatische Mindestbestands- und Sicherheits-
bestandsermittlung
- ABC-/XYZ-Klassifizierung
- Bestellgrößenermittlung nach Andler'sche Losgrößen-
bestimmung

Weitere Funktionserweiterungen:

- Erweiterungen im Bereich Stücklisten
- Objektverwaltung
- Dateiausgabe Datanorm
- u. v. m.

11

Im zeitgleich laufenden Projekt einer namhaften Baumarkt kette lag der Schwerpunkt in der Abbildung professioneller Einzelhandelsfunktionen.

An 6 Standorten wird an 25 PC-Arbeitsplätzen die gevis-POS-Lösung ebenfalls auf der Basis der neuen gevis-Version G4.0 tief gehend verwendet. Viele Neuerungen aus dem Umfeld des Einzelhandels wurden in diesem Projekt ebenfalls im Vorfeld konzipiert und in die Lösung implementiert. Eine optimale Unterstützung der Geschäftsprozesse in diesem Unternehmen.

Bei der Firma Nerlich & Lesser KG waren die funktionalen Schwerpunkte anders gelagert. Im Rahmen dieses Projekts wurde die neue gevis-Version G4.0 auf der Basis des SQL-Servers installiert, weil bis zu 250 Anwender parallel in gevis angemeldet sind. Das Unternehmen Nerlich & Lesser KG findet seine Schwerpunkte in den Produktbereichen Sanitär und Haustechnik, Küchen- und Badausstattungen sowie Fliesen-, Baustoff- und Stahlhandel. Vielfältige Erweiterungen im Bereich der EK-Konditionen, der Einstandspreisfindung und der angebots- bzw. auftragsbezogenen Artikelkalkulation waren einige Themenschwerpunkte.

Die Bewertung und nachträgliche Auswertung der Verkaufspositionen zu mehreren, stufenweise dargestellten Einkaufspreisen stellten dabei eine ganz besondere Herausforderung dar (Spezialthema im Sanitärgroßhandel).

Bekannte gevis-Standardfunktionen, wie beispielsweise der Bestellvorschlag, wurden ebenfalls umfangreich weiterentwickelt.

Gemäß der GWS-Produktphilosophie wurden die in diesen Pilotprojekten aufgenommenen und umgesetzten Themenschwerpunkte in der Art und Weise umgesetzt, dass diese Funktionen auch für die gevis-Bestandskunden (G-Linie) ihren Einsatz finden können. Auch die Erkenntnisse aus dem Echtbetrieb fließen entsprechend dieser Philosophie positiv in dieses Release ein. So werden auch Unternehmen aus dem Umfeld des technischen Großhandels bzw. des Lebensmittelgroßhandels diese Version ca. ab dem 3. Quartal 2007 einsetzen können.

„Ein Unternehmen gleicht einem Uhrwerk: Nur wenn alles zusammenpasst, drehen sich die Zeiger in Richtung Erfolg!“



12

Branchen-Know-how inklusive

NORDWEST-Mitglied Piel setzt mit gevis auf effektive Warenwirtschaftslösung



Geschäftsführer Michael Piel setzt auf gevis für die Optimierung der Geschäftsprozesse.



Das NORDWEST-Mitglied Piel Die Technische Großhandlung GmbH aus dem westfälischen Soest hat sich im Januar 2007 für das Warenwirtschaftssystem gevis entschieden.

Das inhabergeführte, 1918 gegründete Unternehmen verwaltet EDV-technisch weit mehr als 250.000 Artikel. Ca. 20.000 davon werden im eigenen Lager bevorratet. Produkte, die nicht vorrätig sind, können kurzfristig beschafft werden. Schwerpunkte: persönliche Schutzausrüstungen, Schläuche und Armaturen, Klebe- und Dichtungstechnik, Antriebs-, Förder- und Hebetechnik, Werkzeuge, Hochdruckreiniger, Betriebseinrichtungen, chemisch-technische Produkte, Hydraulikkomponenten, Werkstatt für Pumpen, Reinigungsmaschinen und Heißluftöfen. Piel beschäftigt 80 Mitarbeiter. Neben dem Hauptsitz in Soest gibt es weitere Niederlassungen in Dresden, Eisenhüttenstadt und Faaborg (Dänemark).

„Die bestehende Baan-Altlösung ist aus heutigen Gesichtspunkten nicht flexibel genug. Dazu kommt, dass das System keinen Branchenstandard bot und stattdessen in starkem Maße individualisiert wurde. Weitere Individualanpassungen sind teuer und entfernen uns immer weiter von einem Standardsystem. Es wird eine Software benötigt, bei der die Funktionalitäten strategisch auf die betriebswirtschaftlichen Abläufe im technischen Han-

del ausgelegt sind“, erläutert Michael Piel. „Mit der Einführung von gevis wollen wir die betriebswirtschaftlichen Abläufe weiter optimieren und die Produktivität des Unternehmens gleichzeitig verstärken.“

Schlanke und effektive betriebswirtschaftliche Abläufe sind heute in einem hart umkämpften Markt unabdingbar. Die Innovationskraft, die von einer neuen Lösung ausgeht, sollte die strategischen Ziele unterstützen.

Bereits nach der ersten gevis-Präsentation beschloss man, sich mit dem System näher zu beschäftigen. Ein System, in dem alle Anforderungen und Funktionen enthalten sind, die ein technischer Großhändler benötigt. Die GWS arbeitet sehr eng mit den Verbundgruppen und Verbänden zusammen, was Michael Piel bei der Neuausrichtung der EDV ebenfalls sehr wichtig war.

Das von der GWS angebotene Mietmodell bietet eine fest kalkulierbare Größe, die langfristig vereinbart wird. Keine Kosten durch Individualprogrammierung und Weiterentwicklung. Die Hotline ist gleich im Preis enthalten.

„Ich habe das Gefühl, dass man bei der GWS ganz genau versteht, wo die Anforderungen im technischen Handel liegen“, erklärt Karl-Heinz Siegel, IT-Leiter im Hause Piel.

Mit der Entscheidung im Januar 2007 werden 50 User an 3 Standorten lizenziert. Weitere User folgen in Stepp 2. Der Echtbetrieb von gevis ist für Anfang Oktober 2007 geplant. Als ergänzende Prozessoptimierung ist die Einführung des Archiv- und Dokumentenmanagementsystems s.dok von der GWS geplant.



1. IT-Konferenz für den Baustoffhandel – ein voller Erfolg!

Gelungene Mischung aus praxisnahen Vorträgen und Gesprächsrunden

13

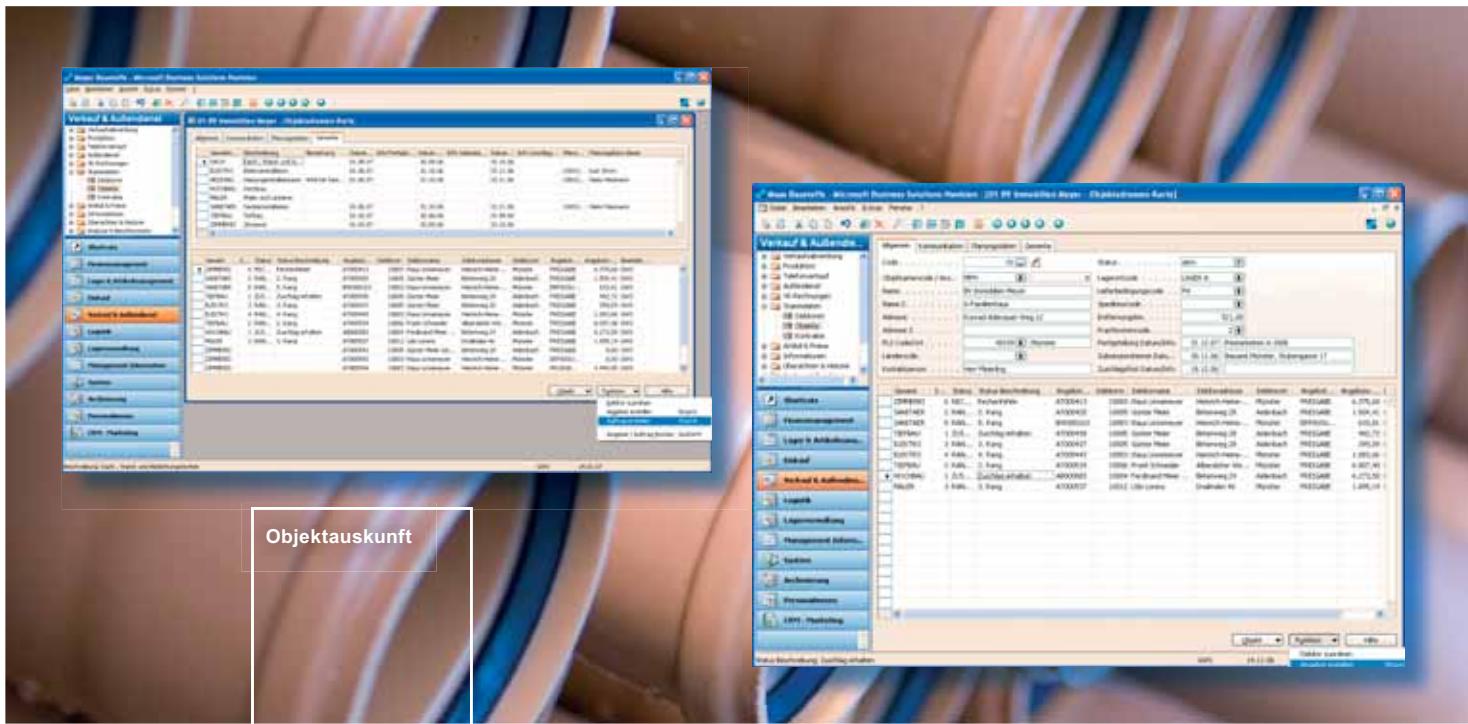
Am 22. und 23. Februar 2007 veranstaltete die GWS in Melle die 1. IT-Konferenz für den Baustoffhandel und Baumärkte. Aus 20 praxisnahen Workshops, Vorträgen und Präsentationen konnte jeder Teilnehmer die für ihn interessantesten Themen auswählen. Mehr als 100 Führungskräfte und IT-Experten informierten sich über moderne Prozessabwicklung in den Bereichen Verkauf, Kasse, Einkauf, Logistik, Marketing und Controlling. Ziel der Veranstaltung war es, sowohl die vorhandenen Möglichkeiten des Systems intensiv vorzustellen und kennenzulernen wie auch Optimierungspotenziale bei den Standardprozessen im Baustoffgroß- und -einzelhandel aufzuzeigen. Unterstützt wurden die Vorträge durch aktuelle Kundenberichte. So referierte Franz Schuster, Prokurist bei Nerlich & Lesser KG, über den soeben abgeschlossenen Umstellungsprozess auf gevis^{vera}. Ulf Kremer, Geschäftsführer bei Kremer/Glismann, berichtete über Formen der Zusammenarbeit am Beispiel der Bauzentren Nord GmbH. Wie alltägliche Abläufe, z. B. der Aufbau eines Telefongesprächs oder die Unterstützung eines Kundenbesuchs, mithilfe intelligenter Systeme unterstützt werden können, wurde anhand der gevis^{vera}-Telefonsteuerung und der mobilen Außendienstlösung GWSais demonstriert. Die gevis^{vera}-Kassenlösung wurde mittels eines Schauspiels mit alltäglichen Szenen aus einem Baumarkt nachgestellt.

Die Anwender des Warenwirtschaftssystems VERA bekamen eine Vielzahl kleinerer und größerer Tipps und Tricks gezeigt, um ihre IT-Lösung noch effektiver und effizienter zu nutzen.

Mit großem Interesse verfolgten die Teilnehmer auch das Podiumsgespräch, welches zusammen mit Kunden und Verbänden der Branche geführt wurde. Die Experten zeigten Wege auf, wie Kosten bei der Pflege von Artikelstammdaten minimiert werden können und sich die Datenqualität steigern lässt.

Anwender aus der EUROBAUSTOFF, ZEUS und Celo hatten darüber hinaus die Möglichkeit zum verbandsinternen Erfahrungsaustausch.

Fachkundige Teilnehmer aus ganz Deutschland nutzten die Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch über die Kooperationsgrenzen hinweg. Am Rande der Konferenz konnte die GWS einen weiteren wichtigen Erfolg im Baustoffhandel für sich verbuchen: Iwer Jensen, Vorstand des schleswig-holsteinischen Unternehmens team AG, unterzeichnete einen Rahmenvertrag mit der GWS. Als marktführender Handelspartner mit den Geschäftsfeldern Baustofffachhandel, Baumärkte und Mineralölhandel setzt das Unternehmen zukünftig auf gevis. Mit zurzeit 1.067 Mitarbeitern ist die Gruppe in Norddeutschland präsent.



14

Ausschreibungen effizient bearbeiten

gevis^{vera} für den Baustoffhandel um Funktion „Objektverwaltung“ erweitert

Die Bearbeitung von Ausschreibungen kostet in den meisten Fällen Zeit, Geld und viel Geduld. Umso wichtiger ist es, die Erfolgsquote pro Objekt zu erhöhen. gevis^{vera} liefert Ihnen exakte Informationen über Termine, beteiligte Kunden/Planer pro Gewerk und alle im Zusammenhang mit dem Objekt entstandenen Vorgänge.

Sammelanfragen und -angebote führen zu einer deutlichen Prozessoptimierung.

Besonders im Frühjahr häufen sich die Objektanfragen im Baustoffhandel. Die Abläufe wiederholen sich – umfangreiche Ausschreibungstexte, unklare Leistungsbeschreibungen und eine Vielzahl von anzufragenden Artikeln außerhalb des Lagersortiments bereiten zusätzliche Arbeit. Da sind Fachwissen und gute Kontakte zur Industrie gefragt. Ein ausgeschriebenes Objekt beinhaltet eine komplexe Baumaßnahme, die mehrere Gewerke umfasst und an der verschiedene Kunden beteiligt sind. Daher ist es nötig, für alle Mitarbeiter die entscheidenden Informationen aktuell vorzuhalten.

Objektverwaltung

Für die erfolgreiche Durchführung dieser Aktivitäten hat die GWS ihre Softwarelösung gevis^{vera} für den Baustoffhandel um die Funktion „Objektverwaltung“ erweitert.

Wichtige Fragestellungen werden in gevis^{vera} an zentraler Stelle beantwortet: Welcher Kunde/Handwerker hat für welche Gewerke ein Angebot erhalten? Wer hat den Zuschlag bekommen? Wer ist Ansprechpartner für die Planung? Wann ist der Submissionstermin? Wann endet die Zuschlagsfrist? Genauso wichtig wie diese Informationen ist jedoch auch die Möglichkeit, objektbezogene Ein- und Verkaufskonditionen hinterlegen zu können. Somit kann sichergestellt werden,

dass zu den richtigen Konditionen bestellt wird und nur für Lieferungen an Objekte Sonderkonditionen gewährt werden können.

Erhält der Kunde/Handwerker den Auftrag, kann dank der integrierten Terminübersicht zeitnah über die Vergabe des Auftrags verhandelt werden. Durch diese professionelle Abwicklung ist es möglich, die Erfolgsquote für solche Aufträge gezielt zu erhöhen.

Erteilt ein Kunde zu einem Objekt einen Auftrag, wird automatisch eine Baustelle mit Beziehung zum Objekt und den relevanten Daten angelegt. Ein Angebot oder ein Auftrag kann direkt aus der Objektkarte heraus erfasst werden. Alle Eckdaten des Objekts werden dabei übernommen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Nur durch einmalige Erfassung der Daten ist die Beziehung zum jeweiligen Objekt in allen Baustellen, Angeboten und Aufträgen sichtbar.

Wie hoch ist die Auftragsquote im jeweiligen Objekt? Erweiterte Auswertungen in gevis^{vera} geben Antwort auf diese Frage und erlauben die Überprüfung des Erfolgs zukünftiger Maßnahmen. Diese wichtigen Ergänzungen bieten Ihnen eine weitere Möglichkeit, Wettbewerbsvorteile bei der Abwicklung von Ausschreibungen zu nutzen und zu sichern.



Bauzentrum Westmünsterland®

GmbH & Co KG

Zusammenschluss schafft Kompetenz

15

Fortführung der erfolgreichen Zusammenarbeit mit der GWS und der NEUTRASOFT IT

Unter dem Motto „Zusammenschluss schafft Kompetenz“ schlossen sich im Jahr 2001 4 eigenständige regional agierende Baustoffhändler mit 9 Standorten zum Bauzentrum Westmünsterland GmbH & Co. KG zusammen. Die Geschäftsführer Wilm Kemper und Josef Rudde haben es verstanden, die traditionsreichen Einzelunternehmen Böcker, Daume, Kemper und Rudde zu einem modernen dynamischen Baustoffhandelsunternehmen zusammenzufügen. Der EUROBAUSTOFF-Gesellschafter beschäftigt 160 Mitarbeiter.

Kompetente Beratung und professionelle Produktpräsentationen wurden dadurch in idealer Weise erreicht, dass sich jedes der früheren Unternehmen auf ein spezielles Kernsortiment (Innenausbau, Fliesen, Garten, Dach und Fassade) spezialisiert hat.

Der Entscheidungsprozess

Nach über 15 Jahren erfolgreicher Arbeit mit der NEUTRASOFT IT Warenwirtschaftslösung VERA wurden nun verschiedene Alternativsysteme geprüft, um dem Wunsch nach mehr Funktionalität, neuster Technologie, wie ein relationales Datenbanksystem und einer graphischen Oberfläche, nachzukommen. In die engere Wahl kamen drei Softwareanbieter. Gemeinsam mit den Mitarbeitern fiel letztendlich die Entscheidung für die GWS und ihre Warenwirtschaftslösung gevis^{vera}. „Zusammenschluss schafft Kompetenz“ ist auch das Motto der GWS und der NEUTRASOFT IT für den Handel. Die Kombi-

nation des erfolgreichen Handelsprogramms gevis mit der Baustoffhandelskompetenz der NEUTRASOFT IT ließ mit gevis^{vera} in kurzer Zeit eine beispielhafte Baustoffhandelslösung entstehen.

Den Ausschlag für die Entscheidung zugunsten von gevis^{vera} gaben dabei

- die hohe Funktionsabdeckung der Prozesse im Baustoffhandel,
- die Einfachheit der Bedienung,
- die Branchenkompetenz der GWS und der NEUTRASOFT IT,
- die hohe Zukunftssicherheit der ERP-Plattform Microsoft Dynamics™ NAV und
- die solide Unternehmensstruktur der GWS.

Bereits 10 EUROBAUSTOFF-Gesellschafter haben sich im letzten Jahr für gevis^{vera} entschieden.

Die GWS liefert alles aus einer Hand. Auf die Warenwirtschaftslösung abgestimmte Hardware- und Systemsoftwarekomponenten sorgen für einen optimalen Betriebsablauf und einen schnellen Return on Invest.

Der Einsatz

Die bewährte Projektabwicklung der GWS sorgt dafür, dass 100 Anwender an 9 Standorten reibungslos auf gevis^{vera} wechseln können. Umfangreiche Routinen zur Übernahme von Daten aus dem bisherigen System und praxisnahe Schulungen erlauben einen schnellen Umstieg. In mehreren Workshops werden die individuellen Prozessabläufe gemeinsam mit Branchenspezialisten der GWS untersucht und Möglichkeiten für Zeit- und Kostensparnisse umgesetzt.



16 Flexibel am Markt agieren

Ganzheitliches Verbundsystem schafft erhebliche
Potenziale für Raiffeisenmärkte

Die optimale Abstimmung zwischen Warenwirtschaft, Artikelstamm, Sortiment und Mitarbeiterqualifikation ist eine schwierige Gratwanderung, die nur durch ein ganzheitliches Konzept erfolgreich geleistet werden kann. In Zusammenarbeit mit der GWS und deren Warenwirtschaftssystemen HAPOS und gevis, der AGRAVIS Raiffeisen AG und der Industrie bietet die Terres Marketing und Consulting GmbH seit 14 Jahren für über 220 Kooperationen ein erfolgreiches ganzheitliches Einzelhandelskonzept. Folgende Bereiche sind hier integriert: Mitarbeiterqualifikation, Beratung, Stammdatenpflege, Sortimentslistung, Datenaustausch, Sortimente, Kopplungen zu Finanzbuchhaltungssystemen und Werkzeuge zur betriebswirtschaftlichen Auswertung.

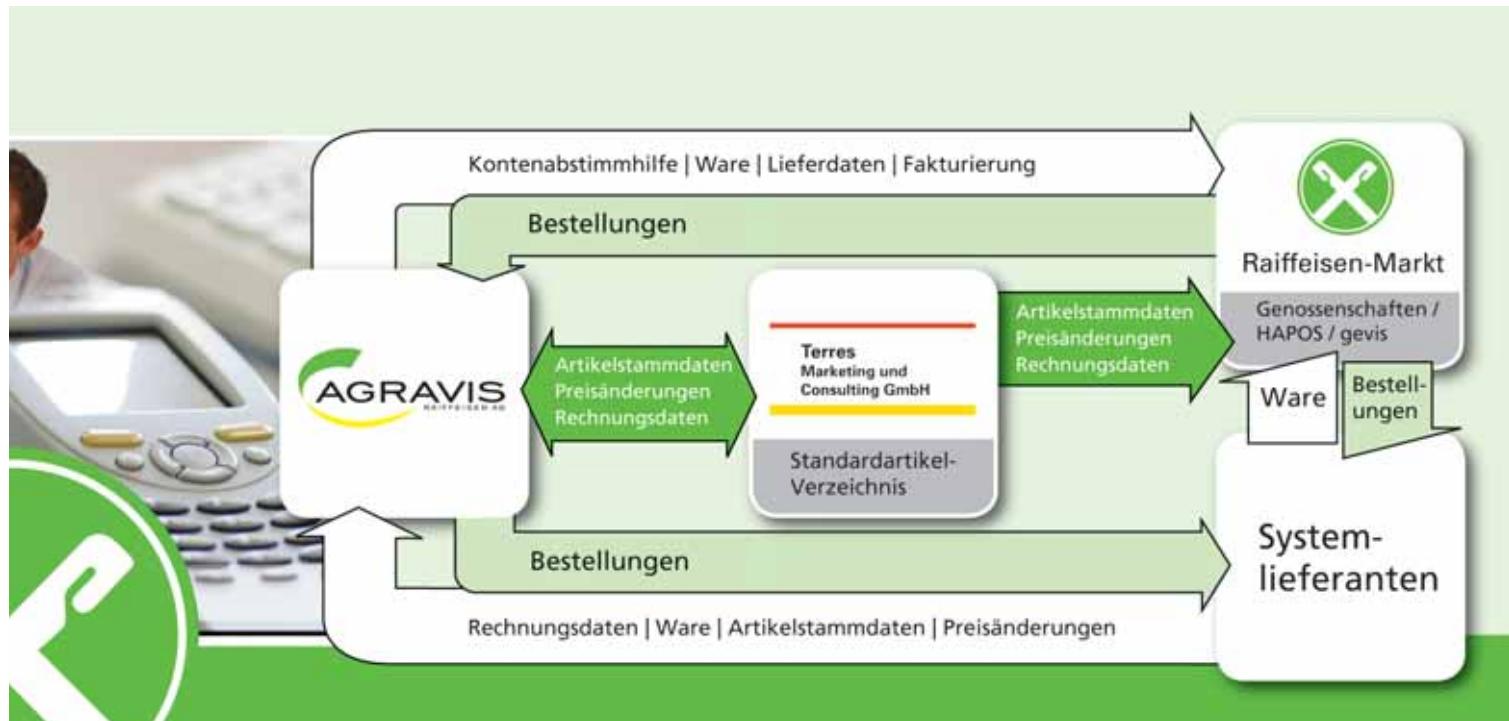
Bei der Vielzahl von Einzelhandelsartikeln ist der Gesamtaufwand zur aktuellen Pflege auf Dauer sehr hoch. Individuelle Sortimentslistungen bei der Datenpflege, Warenverbuchung und Sortimentsabgrenzung führen für einzelne Unternehmen über kurz oder lang zu Qualitätsverlusten.

Den Terres-Kooperationspartnern wird durch das Standardartikel-Verzeichnis (StAV) eine zentralseitige, umfassende und permanent aktualisierte Listung geboten. Diese bietet die Basis für einen reibungslosen Waren- und Datenfluss sowie das Handwerkszeug für eine erfolgreiche Sortimentsstruktur.

Neben der Anlage neuer Artikel „auf Knopfdruck“ dient das Verzeichnis als Grundlage zur automatischen Verbuchung von Einkaufsrechnungen und für ein systemgesteuertes Bestellwesen.

Ergänzend bieten die von der Terres entwickelten Sortimentsbausteine, Werbepakete und Schulungsprogramme ein Rundumpaket, das neben neuen Strategien und Konzepten auch aktuelle Trends, Kundenbedürfnisse und Entwicklungen am Markt berücksichtigt. Das StAV hält außerdem einen „Artikelkatalog“ bereit. Damit wurde ein zentraler Dreh- und Angelpunkt aller Möglichkeiten der Effizienzsteigerung in einer modernen Warenwirtschaft geschaffen. Einzelhandelsartikel werden mit EAN-Code, wesentlichen Artikelinformationen sowie Ein- und Verkaufspreisen gepflegt. Dies ermöglicht neben der Nutzung von Scannerkassen auch den Einsatz von MDE-Geräten (mobile Datenerfassungsgeräte). Somit werden die automatische Inventur- und Bestellerfassung und die Artikelanlage bei Neueinrichtungen und Erweiterungen im Raiffeisen-Markt optimal unterstützt.

Das StAV ist abgestimmt auf einzelhandelsgerechte Konzepte der Terres, welche die erfolgreiche Positionierung eines Raiffeisen-Marktes begleiten und wesentliche Wettbewerbsvorteile schaffen.



17

Der Verbund zwischen Terres, Primärgenossenschaften, AGRAVIS und der GWS über ein einheitliches StAV ermöglicht einen automatischen Datenaustausch (DTA) vom Lieferanten zum Raiffeisen-Markt.

Hierbei werden über die AGRAVIS nicht nur die standardmäßigen Kopf- und Fußzeilen der Rechnung, sondern auch deren Einzelpositionen wie Artikel, Menge und Preis per s.net automatisch und lagergenau übermittelt.

Diese Daten sind sofort verfügbar und minimieren Aufwand wie auch mögliche Fehlerquellen bei der Erfassung von Waren- und Rechnungsverbuchungen. Eine komplett zeitnahe Artikelbestandsführung sowie aktuelle Rohertragsermittlungen dienen als Grundlage für wirtschaftliche Entscheidungen und eine zeitnahe Warendisposition im Raiffeisen-Markt. Hierbei stehen den Kooperationsmärkten Systemberater als kompetente Ansprechpartner zur Seite. Durch das ganzheitliche Verbundsystem zwischen Ware, Artikelstamm und Warenwirtschaft bietet die Terres ein artikelgenaues Steuerungselement für flexibles Agieren am Markt.

Das automatisierte Bestellwesen auf der Basis des AGRAVIS-StAV bietet in Verbindung mit den Warenwirtschaftssystemen HAPOS und gevis eine komfortable, schnelle und praktikable Lösung.

Hinter jedem Artikel ist der für die Märkte leistungsfähigste Lieferant hinterlegt.

Bei der Bestellaufnahme werden ihm die Artikel zugeordnet, die Bestellung wird automatisch generiert und klassisch via Fax oder bei AGRAVIS-Lagerbestellungen per elektronischen Datentransfer papierlos versandt. Die komplette papierlose Bestellabwicklung aller gelisteten Lieferanten ist bereits in Planung. Warenbestellungen aus den umfangreichen Werbepaketen der AGRAVIS/Terres werden zentral gebündelt und automatisch an die entsprechenden Lieferanten weitergeleitet. Die übersichtliche papierlose Onlinebestellung der Werbeprospekte und der Ware ist bereits in vielen Kooperationsmärkten etabliert.

Das erfolgreiche Verbundsystem der Terres Kooperation schafft im Bereich der Warenwirtschaft erhebliche Potenziale für die Raiffeisen-Märkte. Gerade die Effizienzsteigerung in den administrativen Arbeitsabläufen wie auch die Optimierung und klare Ausrichtung der Sortimente führen dazu, dass das Wesentliche unserer Märkte nicht zu kurz kommt – der Kunde.

Artikelgenaues Steuerungselement sorgt für:

- Umsatz- und Rohertragsermittlungen
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Renner-Penner-Analysen
- Sortiments- und Quadratmeterumsätze bzw. Roherträge
- Betriebswirtschaftliches Vergleichen über alle Kooperationsmärkte hinweg



18

Chancen für den Mittelstand

Leasing – die ideale Ergänzung zum GWS-Lizenzmodell

Eine wirtschaftlich sinnvolle Finanzierungsstrategie gerade für den Mittelstand ist das IT-Leasing. Themen wie Bilanzstruktur und -kennzahlen im Rahmen von Basel II sowie die Internationalisierung der Bilanzierung nach IAS/IFRS und US-GAAP verlangen nach alternativen Konzepten.

Bei der Vielzahl an Leasingvariationen stellt sich die Frage: Welche IT-Leasingmodelle sind für den Mittelstand wirklich interessant? Eine pauschale Antwort kann es hierauf nicht geben, denn so individuell wie jedes Unternehmen, so umfangreich ist das Portfolio der möglichen Konzeptionen.

Eine sehr effektive Variante der modernen Finanzierung ist das IT-Projektleasing. Diese Finanzierungslösung ist vor allem für Unternehmen mit komplexen sowie entwicklungs- und schulungsintensiven IT-Projekten interessant. Hierbei werden alle relevanten Kosten wie Hardware, Software und Dienstleistungen in einem Vertrag integriert. Die intensive Zusammenarbeit zwischen Kunde, Finanzdienstleister und Lieferant gewährleistet eine optimale Realisierung: von der Planung bis Abschluss des IT-Projekts. Die Unternehmen bleiben flexibel, denn der Leasingvertrag beginnt an einem frei wählbaren Zeitpunkt. Die erste Leasingrate ist somit erst mit dem Echtstart zu zahlen.

Es sind aber auch getrennte Pakete möglich. Bei Hardwareprojektleasing zum Beispiel wird durch die Verbindung mit Operate Lease

schon bei der Kalkulation der spätere Vermarktungswert der Objekte ratenmindernd berücksichtigt. Dies führt zu einer günstigen Leasingrate. Unternehmen profitieren hierbei von den Vermarktungsmöglichkeiten für „Altequipment“ und partizipieren an den Möglichkeiten der aktuellen Technologieentwicklungen. Mithilfe des BFL-IT-INDEX kann jeder den gegenwärtigen Marktpreis gebrauchter sowie neuer Hardware berechnen und erhält zudem eine Prognose über den künftigen Wert des gleichen Geräts: www.bfl-it-index.de.

Darüber hinaus beinhaltet das Vertragsportfolio der BFL weitere interessante Kombinationsmöglichkeiten. Damit profitieren Unternehmen von dem ganzheitlichen IT-Ansatz der BFL. Der zur VR LEASING-Gruppe gehörende IT-Spezialist bietet herstellerunabhängige Finanzierungsmodelle und Services aus einer Hand. Die Kernkompetenzen bilden das Vertriebsleasing und das Projektgeschäft: www.bfl-leasing.de.

Ihr persönlicher Kontakt:
BFL Leasing GmbH
Ulrich Schmitz
Er nimmt sich gerne Zeit für Sie.
Mobil: +49 (0)172 6141308
ulrich.schmitz@bfl.de

Die Plattform für Ihre gevis-Kassenlösung

IBM SurePOS 500



Highlights

- Das mehrfach ausgezeichnete kompakte Design zeichnet sich durch eine höhere Benutzerfreundlichkeit und mehr Vorteile für den Kunden aus.
- Die innovative, auf offenen Standards basierende Plattform unterstützt ein breites Spektrum an Anwendungen.
- Das äußerst zuverlässige und unter härtesten Bedingungen getestete Design bietet eine längere Lebensdauer in der rauen Umgebung des Handels.
- Dank der Modellvielfalt kann das System gemäß den betrieblichen Anforderungen skaliert werden: vom Standard bis hin zum High-End-Multimediasystem.

Leistungsstarke Funktionalität in einem attraktiven kompakten Design

Die IBM SurePOS™ 500 Serie definiert anspruchsvolle POS-Systeme (Point of Sale) neu und bietet Einzelhändlern eine hervorragende Kombination aus Eleganz, Leistung und Zuverlässigkeit. Der geringe Platzbedarf dieser Systeme spart Stellfläche auf dem Kassen- oder Ladentisch und das ansprechende elegante Erscheinungsbild passt sich jedem räumlichen Ambiente an. Die Systeme sind standardmäßig mit 2,0-GHz-Prozessoren (Multimedia-Modelle) ausgestattet. Alle Modelle haben integrierte Touchbildschirme mit resistiver bzw. infraroter Technologie und eignen sich besonders für den Dauereinsatz im Handel.

Modelle für verschiedene Zielmärkte

Die Modelle der SurePOS 500 Serie lassen sich im Facheinzelhandel, in der Gastronomie und Hotellerie, in Tankstellen, Bäckereien sowie im Laden um die Ecke einsetzen.

Äußerste Zuverlässigkeit und Langlebigkeit
Die SurePOS 500 Serie wurde unter extremen Temperatur- und Feuchtigkeitschwankungen, Erschütterungen, Stromschwankungen und Funkstörungen getestet. So ist gewährleistet, dass das System auch bei hoher Belastung zuverlässig funktioniert.

Weiterführende Informationen

Weiterführende Informationen über die IBM SurePOS 500 erhalten Sie unter der GWS-Hardware-Angebotshotline: +49 (0)251 7000-3997.





BESTE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR IHRE IT-INVESTITIONEN

Moderne Finanzierung. Flexible Leasing-Lösungen. Services mit Mehrwert. Sie erhalten Komplettangebote, kombiniert mit attraktiven Services, die wir gemeinsam mit Ihnen auf die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens abstimmen.

Wenden Sie sich an Ihren persönlichen Berater,
Herrn Ulrich Schmitz. Er nimmt sich gerne Zeit für Sie:
Mobil 01 72-6 14 13 08, E-Mail ulrich.schmitz@bfl.de

BFL
DIE IT-FINANZIERER



GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH · Krögerweg 10 · 48155 Münster
Tel.: +49 (0)251 7000-02 · Fax: +49 (0)251 7000-3910 · info@gws.ms · www.gws.ms

Betriebsstätte München
Max-Planck-Str. 5
85609 Aschheim
Tel.: +49 (0)89 9943-3232
Fax: +49 (0)89 9943-3399

Betriebsstätte Nürnberg
Hans-Kohlmann-Str. 4 – 6
90425 Nürnberg
Tel.: +49 (0)911 9345-273
Fax: +49 (0)911 9345-250

Betriebsstätte Karlsruhe
Maybachstr. 3
76227 Karlsruhe
Tel.: +49 (0)721 4839958-0
Fax: +49 (0)721 4839958-9