

gevis^L

für Malereinkaufsgenossenschaften und den Malergroßhandel



Die GWS – Kurz und knapp

Die GWS, Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, entwickelt, vermarktet und betreibt Warenwirtschafts- und Informations-Systeme für verbundorientierte Handels- und Dienstleistungsunternehmen.

gevis für den Malergroßhandel ist eine **Branchensoftware** und basiert auf den Erfahrungen aus mehr als 1000 Installationen bei über 700 Kunden aus unterschiedlichen Branchen.

gevis für den Malergroßhandel setzt auf der Standardsoftware **Navision**, heute Microsoft Business Solutions, auf, die weltweit installiert ist. In enger Abstimmung mit unseren Kunden und den verschiedenen Verbänden wurden in gevis die spezifischen Anforderungen realisiert. Dabei wurde der Verbundgedanke in gevis durchgängig umgesetzt.

Der erfolgreiche gevis-Einsatz wird durch zielgerichtete Dienstleistungen optimal vorbereitet. Sowohl in der vorvertraglichen Phase als auch während der Einführung und im Echtbetrieb arbeiten die GWS-Spezialisten eng mit den Unternehmen zusammen.

“Alles aus einer Hand”, ein **Ansprechpartner**, ein Verantwortlicher.... Das ist die kundenorientierte Grundlage, auf der gevis für den Malergroßhandel eingesetzt wird.

gevis ist speziell für die Anforderungen aus dem Markt „Malergroßhandel“ zugeschnitten. Die Lösung wurde gemeinsam mit Unternehmen aus diesem Markt entwickelt und trägt die „Handschrift“ der **Praktiker**.

Neben den entscheidenden Fachinhalten ermöglicht das interessante und attraktive **GWS-Lizenzmodell** den gevis-Einsatz zu einem optimalen Preis-/Leistungsverhältnis.

**Sie handeln.
Wir können Handel!**



GWS Gesellschaft für
Warenwirtschafts-Systeme mbH
Krögerweg 10
48155 Münster
Tel.: 0251/7000-02
Fax: 0251/7000-3910
info@gws.ms
www.gws.ms

Stichworte - Wo steht was?

A

Aktionen.....	6
Aktionsmanagement.....	6
Alternativartikel	5
Angebotserstellung	5
Archivierungssystem	14
Artikelgruppe	9
Artikelkatalog.....	10
Artikelnummernfeld.....	7
Artikelobergruppe	9
Artikeluntergruppe	9
Artikelvarianten.....	5
Artikelverwaltung	9
Auftragsbestätigung	6
Auftragsstatus.....	7
Auftragsverwaltung.....	6
Auslastung.....	6
Auswertungen	8

B

Barverkauf.....	5
Basel II.....	12
Baustellenverwaltung	5
Belegabbruch	8
Beratungstexte.....	5
Berechtigungskonzept	7
Bestand, verfügbar	10
Bestand, voraussichtlich.....	10
Bestellvorschlag	8
Bestellvorschlag, automatisch	9
Bestellwesen.....	8
Betreuung	14
Betreuungsintensität	11
Betriebswirtschaftliche Auswertungen.....	13
Bondrunder	7

D

Datenerfassung, mobil.....	6
Debitorenverwaltung	5
Deckungsbeitrag.....	6, 13
Dimensionsartikel	5
Dimensionsverwaltung.....	5
Display	7
Dispositionslisten	8
Dispositionswesen, automatisch.....	9
Dokumenten-Management-System	14

E

Einkauf.....	8
Einkaufskontrakt	8
Einkaufskontrakte	8
Einstandspreis	6
Einzelhandel	7
Entladebericht	9
Epson-Kasse.....	7
Erfassungsreihenfolge	8
Ersatzartikel	5
Etiketten, eigene.....	7
Etikettendruck	7

F

Fakturierung	6
Folgeartikel.....	5, 10
Frachtabwicklung	8
Frachtfunktion	6
Frachtzonen	6
Frankogrenze	9
Fremdbestand	10
Frühwarnsystem	12
Funktionen, übergreifend	14

G

Gefahrgutabwicklung	5
Gesamtgewicht, zulässiges	6
Gute Gründe für gevis und GWS.....	15
Gutschrift.....	8

H

HEINZE-BauOFFICE	5, 13
------------------------	-------

I

Installation.....	14
Inventur	10
Inventurverfahren	10

K

Kalkulation	6
Kasse	7
Kassenabschluss	8
Kassenführung	7
Kassen-Hardware	7
Kassenlade.....	7
Klebeetiketten.....	7
Kommunikationsdaten.....	5
Kopierfunktion	5
Kosteneinsparpotentiale	12
Kundenbindungsinstrumente	11
Kundenbindungssysteme	11
Kundenklasse	11

L

Lager	9
Lagerbestand	10
Lagerbewertung.....	10
Lauftexte	5
Leergutartikel	10, 11
Leergutberechnung	11
Leergut-Bestandsliste	11
Leergut-Kontoauszug	11
Leergut-Saldoprüfung.....	11
Leergutverwaltung.....	11
Lieferanten-Artikeldnummer.....	10
Lieferart.....	6
Lieferungsstatus.....	7

M

Mahnlauf	11
Mahnwesen	11
Management-Info-System	13
Maximalbestand	10
Mengenbuchung	10
Mengen-Disposition	9
Mengenrundung	5
Mengenumrechnung	5
Mindermengenzuschlag	6
Mindestbestand	10
Musterangebot	5

N

Naturalrabatt	6
Notfallarbeitsplätze	8

O

Objektverwaltung	5
Online-Banking	12
OP-Verwaltung	11
Ordersatz	10

P

Pendantgeschäft	6
Pfandabwicklung	8
Preisankfragen, telefonisch	5
Preisfindung	6, 8
Preishistorie	6
Preisinformation	5, 8
Preiskäufer	11

R

Rabattfindung	8
Rechnungsstatus	7
Rechnungsstellung	6
Rechnungsvorschau	6
Rechnungswesen, integriert	11
Regaletiketten	7
Registerkarten	5
Risikomanagement	12
Rohgewinn	6
Rückstandsverwaltung	8

S

Saisongeschäfte	13
Sammelartikel	5
Scanner	7
Schnittstellen	13
Schulung	14
Serienbrief	11
Setartikel	5
Sofortrechnung	7
Soll-/Ist-Gegenüberstellung	10
Statuskonzept	7
Sorno	8
Streckenerfassung	9
Streckengeschäft	9

T

Tagesabschluss	13
Terminliste Wareneingang	9

U

Umlagerung	10
------------------	----

V

Verbundkomponenten	12
Verbundsystem	12
Verfügbarkeit, voraussichtliche	6
Verkauf	4
Verkaufshistorie	6
Verkaufspreis	6
Verkaufspreise, empfohlene	6
Versandart	6, 7
Volltextsuche	6
Vorperiodenvergleich	13

W

Wareneingang	9
Wertbuchung	10
Wiedervorlage	5

Z

Zahlungsausgang	12
Zahlungsbedingungen, objektabhängig	5
Zahlungseingang	12
Zahlungsverkehr	12
Zahlungsvorschlagsliste	12

Verkauf

Neben den klassischen Verkaufsfunktionen bietet gevis für den Malergroßhandel - bei Bedarf - den **Barverkauf** mit speziellem Komfort innerhalb des Verkaufs. Wichtig: ob Auftrag, Lieferschein, Sofortrechnung oder Barverkauf... Alle Funktionen sind in einem Modul zusammengefasst.

Debitorenverwaltung

Die Informationen über einen Kunden/Debitor werden nach dem Grundsatz: „klar, präzise, aussagestark“ verwaltet. Die jeweiligen Erfassungsfelder sind in verschiedenen, fachbezogenen „**Registerkarten**“ untergebracht. Das bedeutet: schneller Überblick z.B. über alle offenen Aufträge, Kontrakte, Angebote oder Rechnungen.

Baustellenverwaltung/Objektverwaltung

gevis bietet eine praxisgerechte **Baustellenverwaltung** und **Objektverwaltung**. Wegbeschreibungen und **Kommunikationsdaten** (z.B. Mobilnummer der Ansprechpartner) können ebenso hinterlegt werden, wie Liefertermine und -uhrzeiten sowie Kontaktpersonen. Ebenfalls können hier **objektabhängige Preise** und **Zahlungsbedingungen** erfasst werden.

Artikel-Sonderfunktionen

gevis für den Malergroßhandel bietet eine **Dimensionsverwaltung**. Dabei werden die besonderen Anforderungen der **Dimensionsartikel** berücksichtigt. Ebenfalls findet bei relevanten Artikeleinheiten eine **Mengenrechnung** statt (insb. bei Schüttgütern, Fliesen etc.). Am Artikelstamm können individuelle **Beratungstexte** hinterlegt werden. Ebenfalls können wechselnde **Lauftexte** erfasst werden, die wichtige Informationen beinhalten. Damit wird der Verkäufer im Verkaufsgespräch optimal unterstützt und kommt seiner Beratungs- und Sorgfaltspflicht nach. gevis für den Malergroßhandel enthält eine automatische **Mengenrundung** auf volle Einheiten bzw. Verpackungseinheiten (z.B. für Gipskartonplatten). gevis bietet die Anlage von **Folgeartikeln**. Diese Artikel werden dann automatisch gezogen, wenn zu einem Hauptartikel zusätzliche Artikel erforderlich sind. (z.B. Paletten). **Setartikel** binden verschiedene Einzelartikel zusammen. Sollen bestimmte Artikel (z.B. Kleinarartikel) nicht separat geführt werden, bietet gevis die Anlage von **Sammelartikeln**. Ebenfalls bietet gevis **Alternativ-/Ersatzartikel** an, für den Fall, dass der Hauptartikel nicht verfügbar ist. **Artikelvarianten** (z.B.: Artikel: Lacke; Variante(als Farbtöne): grau, rot etc.) werden in gevis für den Malergroßhandel berücksichtigt. Ebenfalls bietet gevis eine **Gefahrtgutabwicklung**.

Angebotserstellung

Aktives Verkaufen beginnt mit guten und übersichtlichen **Angeboten**, die aktuell sind, bei Kunden vorliegen und gut gemanagt werden. gevis ermöglicht, verschiedene Angebotsvorlagen (**Musteringe**) zu hinterlegen. Diese können mit einer **persönlichen Anrede** versehen und mit individuellen Kopf- oder Fußtexten komplementiert werden. Eine komfortable **Kopierfunktion** sorgt dafür, dass mit wenig Zeiteinsatz ein optimales Ergebnis erzielt wird. Die hinterlegten Preise im Angebot sind **unternehmensweit gültig**. Gleichgültig wo der Kunde anruft: für gleiche Artikel erhält er den gleichen Preis (ein „Auspielen“ der Mitarbeiter oder Filialen ist nicht mehr möglich). Auch **telefonische Preisanfragen** von „anonymen“ Kunden werden gespeichert. Die mit einer Gültigkeit versehenen Angebote werden nach Datum und Mitarbeiter auf **Wiedervorlage** gelegt. Der **Versand** der Angebote kann über verschiedene Medien (z.B. Fax, email) und zu individuellen Zeiten erfolgen. Die erfassten Angebote können selbstverständlich komfortabel komplett oder auch nur teilweise, pro Angebotszeile in einen **Auftrag umgewandelt** werden. Bei der Auftragserfassung meldet gevis, ob für den Kunden ein gültiges Angebot vorliegt. Alternativ kann das Dokument auch als reine **Preisinformation** ohne Absummierung erstellt werden. Der Zugriff auf **HEINZE-BauOFFICE** ist selbstverständlich möglich.

The screenshot displays the 'Malereinkauf eG - Microsoft Business Solutions-Navision' application window. The title bar indicates the user is 'Heinz Terhosen - Verkaufsangebot'. The interface is divided into several sections:

- General Information (Allgemein):** Fields for 'Verk. an Deb.-Nummer' (100100), 'Verk. an Name' (Heinz Terhosen), 'Verk. an Adresse' (Am Regenbogen 4), 'Verk. an PLZ Code/Ort' (48155 Münster), and 'Verk. an Kontaktperson' (Frau Terhosen).
- Offer Details:** Fields for 'Angebotsdatum' (04.05.04), 'Verkäufercode' (21), 'Reisendecode' (22), 'Mitarbeitercode Wiede...', 'Wiedervorlagedatum' (04.05.04), 'Gültig von' (14.05.04), 'Gültig bis' (16.07.04), and 'Version' (1).
- Item Table:** A table with columns: Art. Nummer, Beschreibung, Menge, Einheits..., Preis ohne M..., and Betrag ohne... The table lists various items like '19079 Kibau Elastikgewebe 50x0,10', '26 Andex Andaplan 626 25kg', '70 Erfurt Rauhflaser 70 Superkorn', '1169 Zero Team 90 LP pro weiss 12,5L', '1173 Zero Silkmat Innenfarbe 12,5L', '2257 Zero Fassadenfarbe 380 SL', '2303 Cap Haftgrund 12,5L', '14654 Zero Glanzcolor Buntlack 2,5L', '14656 Zero Glanzcolor Buntlack 2,5L', '14658 Zero Glanzcolor Buntlack 2,5L', '14799 Zero Glanzcolor Buntlack 10L', and '14801 Zero Glanzcolor Buntlack 10L'. Each row shows the quantity, unit, price, and total amount.
- Summary:** Fields for 'Verf. Bestand' (3,00), 'Gebindegröße' (1 ROL), 'Preisvorschlag' (15,21), 'Preiseinheit' (EUR), 'Zeilenpost...' (1 / 12), 'Summe' (1.024,83), and 'Summe inkl...' (1.188,78).
- Buttons:** 'Aggbot', 'Ziele', 'Funktion', 'Auftrag grt.', 'Drucken', and 'Hilfe'.

Auftragsverwaltung

Schnell, direkt und praxisgerecht kommen die Anwender an alle benötigten Informationen. Der Mitarbeiter „findet sich in den Abläufen wieder“, so die Bewertung. **gevis** für den Malergroßhandel verfügt über eine **Volltextsuche** mit der auf jede hinterlegte Information zugegriffen werden kann. Dies gilt sowohl für Debitoren als auch für Kreditoren. Im Artikelbereich können beliebig viele **Suchbegriffe** am Artikel hinterlegt werden. Das bedeutet für die Mitarbeiter, dass sie weiterhin mit ihren vertrauten Begriffen arbeiten können. Sämtliche relevanten Informationen sind auf Knopfdruck oder auch automatisch verfügbar (z.B.: **Bonitäts-** oder **Bestandsprüfungen, Prüfung des Deckungsbeitrags, Kreditlimit, Salden**). Die Auftragserfassung wirkt auf die erfassten Artikel bestandsaktualisierend. **gevis** liefert an dieser Stelle auch Informationen über die **voraussichtliche Verfügbarkeit** eines Artikels. Der Mitarbeiter hat sofort Zugriff auf frühere Bestellungen der Kunden. Er kann also nachfragen, ob weitere Artikel benötigt werden und erkennt sofort in der **Preis- und Verkaufshistorie**, was der Kunde wann zu welchem Preis geordert hat. Nach der Auftragserfassung und Buchung können – bei Bedarf – **Auftragsbestätigungen** verschickt werden. **gevis** für den Malergroßhandel sorgt dafür, dass - je nach Vereinbarung - **Mindermengenzuschläge** erhoben oder auch **Naturalrabatte** gewährt werden. Automatisch. Verschiedene **Versand- und Lieferarten** können hinterlegt werden, die, je nach Auftragskonstellation, berücksichtigt werden.

Preisfindung/Preiskalkulation

Auf Basis diverser gepflegter Einkaufs-/Einstandspreise errechnet **gevis** - in Kombination mit hinterlegten Kalkulationsschemen – automatisch **empfohlene Verkaufspreise**. Dies, bei Bedarf, pro Kundengruppe.

Kalkulation/Verkaufsstatistik

Die **Kalkulation** von Angeboten und/oder Aufträgen kann dort auf der Positionsebene erfolgen. Die Parameter sind der **Verkaufspreis**, der **Deckungsbeitrag** und der **Einstandspreis**. Jeder dieser drei Parameter ist modifizierbar und beeinflusst die jeweils anderen. Die Verkaufsstatistik gibt einen Überblick über den **Deckungsbeitrag** eines gesamten Angebotes und/oder Auftrages (z.B. bei Ausschreibungen).

Pendantgeschäft

Das **Pendantgeschäft** verknüpft einen Verkauf direkt mit einer Streckenbestellung. Hier geht grundsätzlich ein **Verkaufsauftrag** eines Kunden voraus, woraus 1:1 eine Bestellung erzeugt wird. Dabei unterscheidet **gevis** zwischen einer direkten Belieferung des Kunden und einer Kommissionslieferung über das Lager.

Mobile Datenerfassung

Die **Mobile Datenerfassung** (MDE) ergänzt die **gevis** für den Malergroßhandel. Sie ist voll integriert und unterstützt und teilautomatisiert alle wichtigen Prozesse (z.B. Bestellungen, Inventur etc.)

Frachtfunktion

Auf Basis hinterlegter **Frachtzonen** berechnet **gevis** Frachten, die als Inklusivwerte oder separat angegeben werden. Durch die Versandart wird gesteuert, ob ein eigenes Fahrzeug oder ein Spediteur automatisch vorgeschlagen wird. Ebenfalls kann auf die Stammdaten des eigenen Fuhrparks verzweigt werden. Sind die **zulässigen Gesamtgewichte** der Fahrzeuge hinterlegt erfolgt ein Abgleich mit den zugeordneten Artikeln, deren Gewichte ebenfalls hinterlegt sind. Daraus können Auswertungen über **Auslastung** und **Rohgewinn** der Fahrzeuge ermittelt werden.

Aktionsmanagement

Artikel aus dem Artikelverzeichnis können zu **Aktionen** zusammengefasst werden. Nach Abschluss der Aktion liefert **gevis** für den Malergroßhandel Auswertungen über den Erfolg der Aktion und vergleicht diese, bei Bedarf, mit Vorjahreswerten.

Fakturierung/Rechnungserstellung

Die **Fakturierung/Rechnungsstellung** ist in **gevis** voll-automatisiert. Durch die Stammdaten gesteuert, werden die zu berechnenden Aufträge fakturiert. Die **Rechnungsvorschau** erlaubt gezielte Eingriffe und gibt vor dem Druck eine komplette Übersicht über die anschließend zu erstellenden Belege. Eine komfortable **Sammelrechnungs-Steuerung** berücksichtigt alle Kundenwünsche.

Art. Nr.	Beschreibung	Menge	Preis	Betrag	Betrag inkl.	Preisrech.
2955	Jan-Bernd Edelbusch, 59348 Lüdinghausen			7,90	9,16	
L1100000...	An: Jan-Bernd Edelbusch, L1100000231 vom 05.03.04 AU...			7,90	9,16	
3220	Franz Niermann, Landwirt, 48163 Münster-Amelsbüren			594,78	689,94	
L1105000...	An: Franz Niermann, Landwirt, L1105000230 vom 05.03.04 AU...			594,78	689,94	
3517	Werner Berling, 48249 Dülmen			69,50	80,62	
L1200000...	An: Werner Berling, L1200000107 vom 03.03.04 AU...			69,50	80,62	
4293	Meiners GmbH, Zimmerer, 48369 Saebeck			1.787,56	2.073,58	
L1000000...	An: Meiners GmbH, Zimmerer, L1000000314 vom 08.03.04 AU...			1.787,56	2.073,58	
4293	Meiners GmbH, Zimmerer, 48369 Saebeck			770,53	893,61	
L1000000...	An: Meiners GmbH, Zimmerer, L1000000297 vom 05.03.04 AU...			117,21	135,96	
L1000000...	L1000000443 vom 10.03.04 AU...			653,32	757,85	
4901	Heinrich Tennings, Bauha..., 48091 Wreden			3.915,71	4.542,23	
L1000000...	An: Heinrich Tennings, BICO, L1000000000 vom 03.03.04 AU...			391,57	454,23	

Statuskonzept

gevis bietet ein **Statuskonzept**, über das verschiedene Abläufe in Malergroßhandels-Unternehmen gesteuert werden können. Das sind: der **Auftragsstatus**, der **Lieferungsstatus**, der **Rechnungsstatus**, die **Versandart** die **Lieferarten** und die **Auftragstypen**.

Weitere Merkmale des Verkaufs im Überblick

- „Gehört zu“-Systematik zur Verknüpfung von Haupt- und Neben-/Unterkonten
- Mehrlagerfähigkeit
- Variable Preisfindung, Preiskalkulation, Konditionen
- Pflege von „Schwellenpreisen“
- Komfortable Massenpreispflege
- Rabatte / Zuschläge
- Kalkulation Verkaufspreis vom Einkaufspreis
- Vorverkäufe
- Verkaufs-Kontrakte
- Bonitätsprüfung
- Dialogauswertungen Verkauf
- Endkundenfaktura
- Vertreter- und Provisionsstatistik
- Bonusabrechnung

Kasse/Einzelhandel

Sind in den Unternehmen Barverkaufs-/Kassenarbeitsplätze eingerichtet, unterstützt gevis für den Malergroßhandel diese mit einem leistungsfähigen Kassen-/Barverkaufsmodul. Dabei kann sowohl eine integrierte Lösung, als auch eine externe Kasse verwendet werden. **Die Vorgabe an die Entwicklung war: Die Bedienung der Kasse muss in 15 Minuten erlernbar sein.**

Kassen-Hardware

gevis für den Malergroßhandel setzt bei der integrierten Kassenlösung eine **Kassenlade**, ein **Display** und einen **Bondrucker** ein. Ebenfalls wird am Kassenarbeitsplatz ein **Scanner** zur Erfassung genutzt. Als externes System wird die gevis-Kasse eingesetzt. Das System basiert auf der **Epson-Kasse** und wurde entsprechend weiterentwickelt. Im Umfeld der Kassen-/Barverkaufs-Lösung werden ebenfalls **mobile Datenerfassungs-Geräte** (MDE) eingesetzt. Sie unterstützen alle wesentlichen Prozesse. Von der Neueinrichtung eines Marktes über die Unterstützung des Bestellprozesses bis hin zur Inventur. Die Kassenlösung kann **online** und **offline** arbeiten.



Ablauf Barverkauf/Kasse

Jede Kasse wird am System angemeldet. Die **Kassenführung** erfolgt pro Lagerort/Standort/Markt. Das **Berechtigungskonzept** in gevis für den Malergroßhandel steuert, welche Tätigkeiten die Mitarbeiter am Kassenarbeitsplatz ausführen können (nur Kassieren oder auch Storno etc.) Die Artikelinformationen können per **Scanner** gelesen werden. Dabei können die Mengen im **Artikelnummernfeld** angegeben werden (z.B. 5* plus Artikelnummer per Scanner). Das beschleunigt den Erfassungsvorgang an der Kasse. Neben dem klassischen Barverkauf können für registrierte Kunden/Debitoren **Lieferscheine** oder **Sofortrechnungen** direkt aus dem Barverkauf erstellt werden. Ebenfalls können **Warenausgabescheine** für das Lager gedruckt werden. Ob der Kunde **Barzahler** ist, oder **Kartenzahlung** bevorzugt oder einen **Gutschein** einlöst oder (noch) mit Scheck bezahlt oder auch kombiniert. In gevis werden alle Vorgänge abgewickelt.

Etikettendruck

Mit gevis für den Malergroßhandel können **Etiketten** für alle wichtigen Anforderungen gedruckt werden, sowohl als **Regaletiketten** als auch als **Klebeetiketten**. Dabei sind die Regaletiketten Grundlage für die klassische Preisinformation und für den Bestellprozess und den Etiketten-Neudruck über mobile Datenerfassungs-Geräte. Ebenfalls können z.B. für Aktionen eigene **Etiketten** individuell gestaltet werden.

Preisinformation

gevis ermöglicht, alle **Preisinformationen** direkt und ohne Artikelerfassung auszugeben. Auch im Erfassungsprozess kann „mal eben schnell zwischendurch“ eine Preisinformation an den Kunden gegeben werden. Dabei wird der Erfassungsvorgang nicht unterbrochen.

Weitere Funktionen

Die Kassen-/Barverkaufsplätze können als sog. „**Notfallarbeitsplätze**“ eingesetzt werden. Sollte das Serversystem nicht zur Verfügung stehen, kann an den Kassendarbeitsplätzen weitergearbeitet werden. Der Anwender arbeitet auch in einem „Notfall“ wie üblich weiter. Nach dem **Kassenabschluss** werden die Informationen automatisch an die **integrierte Finanzbuchhaltung** übertragen. Darüber hinaus werden alle Aktivitäten an den Kassenplätzen **protokolliert** (Stornos, Gutschriften etc.). Die **Auswertungen** informieren z.B. präzise über Umsätze je Kassenlade, Mitarbeiter oder Standort. gevis für den Malergroßhandel bietet ebenfalls - bei Bedarf - eine **Pfandabwicklung**.

Spezielle Auswertungen für Einzelhandel/Barverkauf

Neben dem Management-Informations-System bietet **gevis** für den Malergroßhandel spezielle **Auswertungen für den Einzelhandels-/Barverkaufsbereich**. Dazu gehören Informationen, wie viele Kunden zu welchen Uhrzeiten am POS waren und welcher Umsatz damit verbunden war. Ebenfalls informiert **gevis** über **Stornos, Gutschriften und Belegabbrüche**. Darüber hinaus können **Umsätze pro Mitarbeiter, pro Kassenlade, Filiale und/oder Warengruppe** analysiert werden.

Einkauf

Einkaufen mit gevis..... Bessere Einkaufskonditionen handelt gevis für den Malergroßhandel nicht aus. Aber gevis liefert Informationen, die dazu notwendig sind. Und gevis macht die Prozesse schlank. Es zählt dabei der Grundsatz: Eine Erfassung steuert alle weiteren Prozesse.

Generelle Funktionen

Den Erfassungskräften werden nur die Funktionen angeboten, die wirklich gebraucht werden. Das bedeutet: **Übersichtliche Menüs** und „schlanke“ Prozesse. Jeder Mitarbeiter (User) kann seine individuelle **Erfassungsreihenfolge** im Einkauf selbst festlegen. Dazu werden die für ihn relevanten Erfassungsfelder aktiviert. Das bedeutet: **schnelle Erfassung** und einfache Bedienung.

Bestellungen

Kernfunktion des **Bestellwesens** in der Lösung für den Malergroßhandel ist die dialogorientierte Einkaufsbestellung. Dabei können in **gevis** erfasste **Anfragen** automatisch als Bestellung übernommen werden. Bei der Erfassung erfolgt eine automatische Mengenrundung. Der automatische **Bestellvorschlag** ist in die Bestallabwicklung voll integriert. **Manuelle Eingriffe** in die **Preis- und Rabattfindung** werden protokolliert und ausgewertet. Auf eventuell vorhandene **Einkaufskontrakte** wird automatisch hingewiesen. Die Bestelldaten können auch per MDE (Mobiler Datenerfassung) aufgenommen werden. Bei der Bestellung können Informationen über das eigene Fahrzeug oder den eingesetzten Unternehmen erfasst werden. Dies vereinfacht die Frachtabwicklung inkl. der notwendigen Buchungen.

Bestelldisposition pro Lieferant/Erzeuger

Im Vorfeld können **Dispositionslisten** und **Bestellvorschläge** eingesetzt oder Bestellaufträge erfasst werden. Auch der Datenaustausch mit Lieferanten auf der Basis von Bestellungen und Einkaufsrechnungen ist realisiert. Im Modul Einkauf ist eine **Rückstandsverwaltung** möglich. Dabei kann sowohl der Lieferant/Kreditor, als auch der Artikel die Bezugsgröße sein. **Einkaufskontrakte** unterstützen die Absprachen mit Lieferanten in bezug auf Abnahmemengen und Einkaufspreisen.

[illegible]

Streckenbestellung

Durch Kennzeichnung der Bestellung als **Streckengeschäft** wird der Lieferant/Erzeuger darüber informiert, die Ware direkt an den Empfänger zu liefern.

Automatischer Bestellvorschlag

Der integrierte **automatische Bestellvorschlag** pro Lagerort ermittelt und berechnet automatisch die zu bestellenden Mengen. Bestandteil des **automatischen Dispositionswesens** ist der Zugriff auf vorhandene Aufträge, Reservierungen und auf die **Einkaufskontrakte**. „Kritische“ **Frankogrenzen** werden berücksichtigt und angezeigt.

Wareneingang

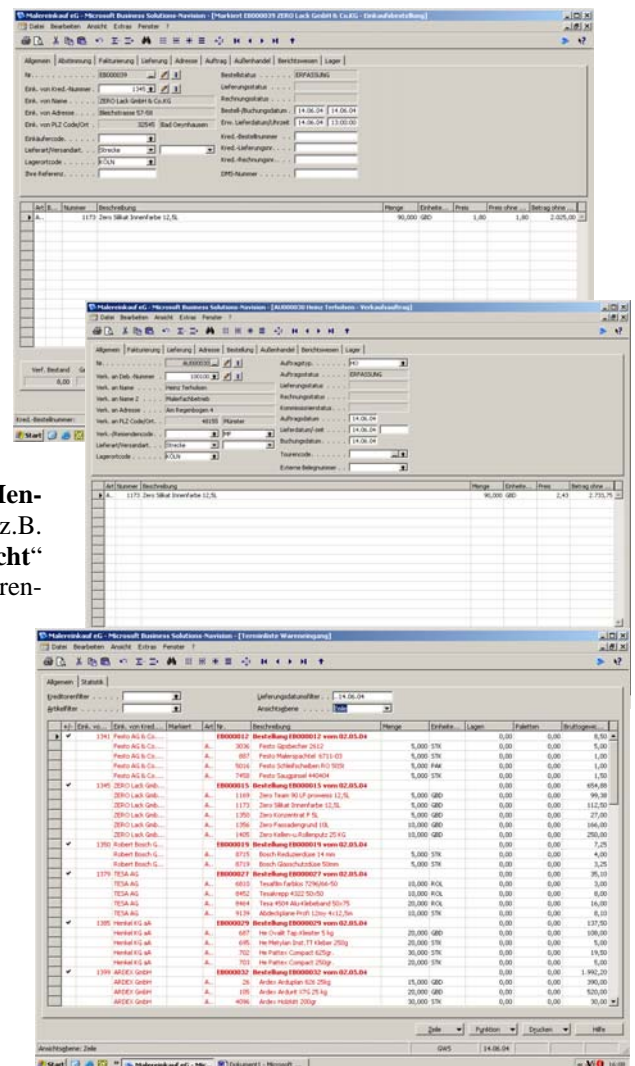
In der „**Terminliste Wareneingang**“ sind alle auf den Tag bezogenen Wareneingänge bis auf Artekebene einzusehen. Eine **Mengen-Disposition** pro Lager wird somit möglich. Das erleichtert z.B. die **Personaleinteilung**. An dieser Stelle wird der „**Entladebericht**“ erzeugt. Dieser Bericht dient als Kontrollliste des physischen Wareneingangs.

Streckenerfassung

Über die **Streckenerfassung** können Streckenbelege schnell und komfortabel eingegeben und weiterverarbeitet werden. Die Kundenaufträge werden hierbei automatisch vom System erzeugt.

Weitere Merkmale des Einkaufs im Überblick:

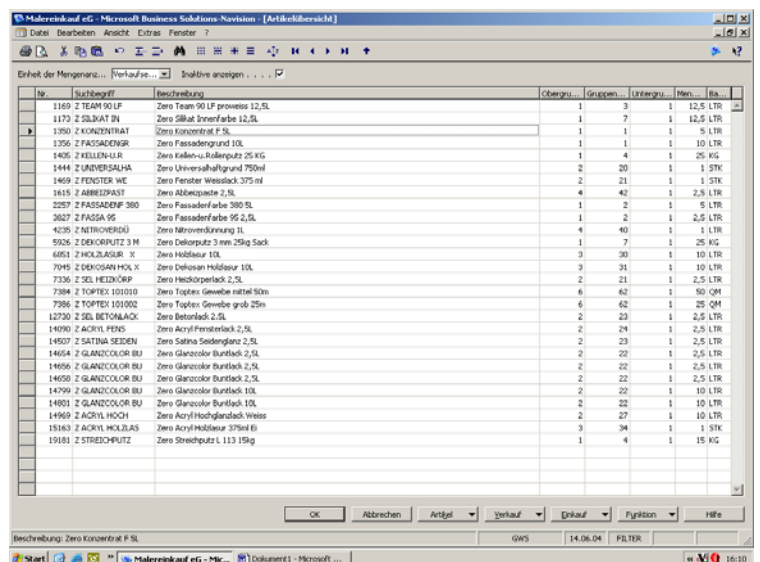
- Komfortable Kreditorenverwaltung
- Einkaufsrechnungen bearbeiten und automatisch in das Rechnungswesen übernehmen
- Nachberechnungen, Frachtrechnungen, Wertgutschriften, Rücksendungen
- Einkaufs-Kontrakte
- Kreditoreneinformationen
- Einkaufs-Anfrage
- Einkaufs-DTA



Lager

Artikelverwaltung

Das Lagermodul steuert die Verwaltung der **Artikel**. Gleichgültig, ob an einem oder mehreren Lagerorten. Hier werden alle Bewegungen des Lagers (**Wareneingänge**, **Warenausgänge**, **Umlagerungen**) registriert und ausgewertet. Auch zukünftige Artikelbewegungen, sofern sie bereits bekannt sind (**Bestellungen**, **Terminaufträge**), werden in die Gesamtdarstellung einbezogen. Alle Veränderungen werden in „**Echtzeit**“, das heißt unmittelbar, verbucht. Die **Artikelverwaltung** ist in vier **Stufen** gegliedert. Die höchste Stufe bildet die **Artikelobergruppe**. Diese sind jeweils in **Artikelgruppen** unterteilt. Die dritte Stufe ist die **Artikeluntergruppe**, die aus der Untergliederung der Artikelgruppen stammen. Unterste Stufe sind dann die einzelnen **Artikel**.



Es können **Mindest- oder Maximalbestände** pro Lagerort geführt werden, die das **automatische Bestellvorschlagswesen** steuern. Artikel können gekennzeichnet werden, ab wann sie für den Ein- und/oder Verkauf gesperrt sind. **Artikelkataloge** und **Ordersätze** können in **gevis** für den Malergroßhandel abgebildet werden.

Lieferanten-Artikelnnummer

Am Artikel kann die Artikelnummer des Hauptlieferanten (**Lieferanten-Artikelnnummer**) hinterlegt werden.

Leergutverwaltung

Das im Bereich Malergroßhandel verwendete Leergut (Paletten, Behälter) wird in **gevis** als **Leergutartikel** erfasst. Am (Waren-) Artikel wird der entsprechende Leergutartikel als **Folgeartikel** hinterlegt. Wird bei der Auftragerfassung dieser (Waren-) Artikel erfasst, erscheint automatisch der entsprechende Leergutartikel.

Lagerbestände

gevis unterscheidet verschiedene Bestands-Sichten. Der **Lagerbestand** stellt den physikalisch greifbaren Bestand dar. Der **verfügbare Bestand** ist der Lagerbestand abzgl. der bereits gebuchten aber noch nicht ausgelieferten Aufträge. Der **voraussichtliche Bestand** ist der verfügbare Bestand zzgl. der Bestellungen zum Stichtag. Je nach Einrichtung können – bei Bedarf – auch **Fremdbestände** berücksichtigt werden.

Lagerumbuchung

Umlagerungen können sowohl vom liefernden Lager, als auch vom empfangenden Lager ausgehen. Die **Umlagerungen** werden über die Verkaufs- und/oder Einkaufsmodule abgewickelt. Dadurch stehen für die Umlagerungen die Funktionalitäten dieser Module zur Verfügung (Kommissionierung, Wareneingang). Ebenfalls ist eine „direkte“ und „indirekte“ Umlagerung (rollendes Lager) möglich.

Inventur

gevis unterstützt folgende **Inventurverfahren**:

- Stichtagsinventur und zeitlich ausgeweitete Stichtagsinventur
- Vorgelagerte Stichtagsinventur

Dabei wird zwischen der **Mengen- und Wertbuchung** unterschieden. Bei der komfortablen Inventurbewertung können **Abwertungsgründe** hinterlegt werden, die die automatische Berechnung des Inventurpreises steuern (%-uale Abwertung pro Abwertungsgrund). Die **Inventur** kann durch den Einsatz mobiler Datenerfassungsgeräte (MDE) sinnvoll unterstützt werden. Durch eine klare Soll-/Ist-Gegenüberstellung wird die Inventurbewertung vereinfacht. Die Informationen sind aussagestark.

Lagerbewertung

Die **Lagerbewertung** erfolgt automatisch. Dazu stehen u.a. folgende Methoden zur Verfügung:

- Bewertung nach dem letzten Einkaufspreis
- Bewertung nach dem kumulierten Einkaufspreis
- Bewertung nach einem kalkulatorischen Bewertungspreis
- Bewertung nach dem Inventurpreis

Die Preise können dabei **lagerortabhängig** oder **lagerortübergreifend** ermittelt werden. Die Preisherkunft ist jederzeit ersichtlich. Alle Preise können darüber hinaus anhand von Bewertungstabellen gezielt abgewertet werden. Die Eingabe manueller Preise ist selbstverständlich auch möglich.

Fremdbestand

Fremdbestände können auf zwei verschiedene Arten entstehen. Zum einen durch **Vorverkäufe** im Verkaufsgeschäft und zum anderen durch **Einlagerung** durch Kunden/Debitoren.

Weitere Merkmale des Lagers im Überblick:

- Vielfältige Artikelgruppierung
- Partien, Chargen
- Umsatzbezogene Rohgewinnermittlung
- Warenbestandsliste mit diversen Bewertungspreisen auch als „ad Hoc“-Auswertungen
- Auswertungen/Listen bzgl. des Lagergeschäftes im Dialog
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen Lager/Artikel
- Etikettendruck

Kundenbindungssysteme

Die klassischen **Kundenbindungsinstrumente** werden durch **gevis** für den Malergroßhandel sinnvoll unterstützt. Das System liefert auch Basisdaten zur Kundenbindung. So geben z.B. die **Ordersätze** eine klare Information, welcher Kunde was, wann und zu welchem Preis gekauft hat. Und das direkt in der Auftragserfassung. Ein aktives verkaufen wird dadurch möglich. **Angebote** werden durch das System auf „**Wiedervorlage**“ gelegt und können professionell nachgefasst werden. Für weitere Direktmarketing-Aktionen wie z.B. **Serienbriefe** aus MS-Word, liefert das System die relevante Datenbasis. Ebenfalls können Kunden verschiedene Informationen zugeordnet werden, um zielführende Marketingmaßnahmen zu steuern. Dazu gehören u.a. Informationen über die **Betreuungsintensität**, die **Kundenklasse**, Aussagen darüber, ob der Kunde Stammkunde ist, ob er ein **Preiskäufer** ist, zu welcher Branche oder zu welchem Gebiet er gehört. Alles mit dem Ziel: Aktivitäten nahe am Kunden, besser und schneller sein, als der Wettbewerb.

Leergutverwaltung

Das im Bereich Malergroßhandel verwendete Leergut (Paletten, Behälter etc.) wird in **gevis** als **Leergutartikel** erfasst. Am (Waren-) Artikel wird das entsprechende Transportgefäß als **Folgeartikel** hinterlegt. Wird bei der Auftragserfassung dieser (Waren-) Artikel erfasst, erscheint automatisch der entsprechende Leergutartikel.

Leergut-Kontoauszug

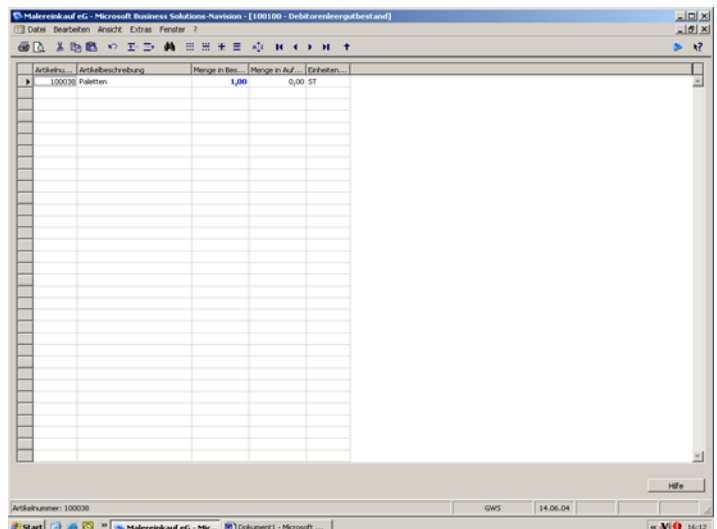
gevis erstellt für jeden Kunden, Erzeugen oder Lieferanten einen **Leergut-Kontoauszug**. In dieser Information sind alle Bewegungen erkennbar.

Leergut-Bestandsliste

Die **Leergut-Bestandsliste** wird tagaktuell ausgedruckt bzw. online angezeigt. Damit wird transparent, bei welchen Kunden, Lieferanten und Erzeugern sich welches Leergut befindet.

Leergutberechnung

Je nach Vereinbarung berechnet **gevis** für das eingesetzte Leergut Pfand bzw. erstellt **gevis** auch Pfand-Gutschriften. Bei der Leergutrücknahme kann optional auch eine **Leergut-Saldoprüfung** erfolgen.



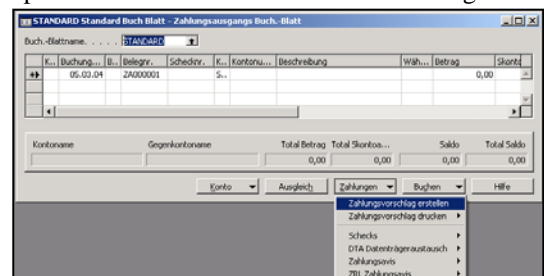
Integriertes Rechnungswesen

gevis bietet ein integriertes Rechnungswesen. Das bedeutet, dass jede Buchung in der Warenwirtschaft in Echtzeit in der Finanzbuchhaltung verfügbar ist. Es beinhaltet alle Komponenten für Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Dazu gehören:

- Finanzbuchhaltung
- Debitorenbuchhaltung
- Kreditorenbuchhaltung
- Anlagenbuchhaltung
- Kostenrechnung

OP-Verwaltung/Mahnverwaltung

Die Konten können als Kontokorrent- (Saldomethode) oder OP-Konten geführt werden. Das **Mahnwesen** berücksichtigt die OP-Konten. Ein automatischer **Mahnlauf** kann nach den individuellen Anforderungen eingerichtet werden..



Zahlungsverkehr

Der **Zahlungsverkehr** wird in gevis hochkomfortabel abgewickelt. Die Bearbeitung des **Zahlungseingangs** in der Debitorenbuchhaltung kann sowohl maschinell (Lastschriftverfahren) als auch manuell (Schecks, Überweisungen) erfolgen. Der **Zahlungsausgang** ist an den Abläufen der Praxis orientiert. Das Programm erstellt aufgrund der Angaben in den Belegen und Kreditorenstammdaten eine **Zahlungsvorschlagsliste**. Die Zahlungsvorschlagsliste kann online bearbeitet werden. Auf Basis des überarbeiteten Vorschlags erstellt das System die entsprechenden Buchungsbelege, druckt die Zahlungsavise und erstellt die DTA-Datenträger.

Online Banking

gevis für den Malergroßhandel bietet eine Schnittstelle zu **Online-Banking**-Software, so dass der Zahlungsverkehr komfortabel und schnell mit den Daten aus der Finanzbuchhaltung abgewickelt werden kann.

Risikomanagement/Frühwarnsystem

Die Notwendigkeit, rechtzeitig und aktuell über die eigene wirtschaftliche Situation und über die der Kunden und Lieferanten informiert zu sein, erfordert gute Zahlen, die optimal aufbereitet sind und das wesentliche transparent darstellen. Die Kreditwirtschaft erwartet, auch vor dem Hintergrund der Bedingungen rund um **Basel II**, **Frühwarnsysteme** und ein pragmatisches Risikomanagement. gevis für den Malergroßhandel liefert u.a.:

- Übersicht der Forderungen nach Altersstruktur (z.B. Forderungen alter 30, 60 oder 90 Tage)
- Aktuelle Salden pro Stichtag
- Überwachung der Kreditlimits in Echtzeit mit unmittelbaren Meldungen
- Struktur der Kreditoren-Verbindlichkeiten
- Offene Posten zum Stichtag

Weitere Merkmale des Rechnungswesens im Überblick

- Aufzeigen der Finanzflüsse für eine sichere Finanzdisposition
- Kosten und Leistungsrechnung, Budgets für jedes Konto, Kostenstelle und Kostenträger
- Ressourcenverwaltung für den Dienstleistungsbereich (Maschinen, Fuhrpark, Produktionsanlagen, Lager)
- Unterstützung grenzüberschreitender Handelsbeziehungen
- Statistiken, Planungsrechnung
- Einrichten beliebig vieler Währungen
- Erstellung von Roh- und Schlussbilanzen nach firmenspezifischen Vorgaben
- Gewinn- und Verlustrechnung, sowie Cash-Flow-Auswertungen

Verbundkomponenten

gevis zeichnet sich durch seine starke Verbundorientierung aus. **Verbundkomponenten** fördern und stärken die Zusammenarbeit aller am **Verbund** beteiligten Unternehmen. Sie sorgen dafür, dass Arbeiten die innerhalb des Verbundes an mehreren Stellen anfallen, möglichst nur einmal abgewickelt werden. Zu den Verbundkomponenten gehören unter anderem:

- das Standardartikelverzeichnis
- der Einkaufs-DTA
- der Bestell-DTA
- die Endkundenfaktura

Die Ziele des **Verbundsystems** sind unterschiedlich. Zum einen ist der durchgängige Informations- und Datenfluss zwischen den verschiedenen Verbundbeteiligten über die verschiedenen Handelsstufen hinweg zu gewährleisten. Alle am Verbund Beteiligten, also Lieferanten, Gruppenzentralen, und die Einzelhandels-/ Großhandelsstufe, und ggf. auch die Endkunden sollen DV-technisch die gleiche Sprache sprechen. Es sollen so viel Informationen wie möglich elektronisch ausgetauscht werden. In der Gesamtheit werden somit manuelle Arbeiten des Tagesgeschäftes automatisiert und es ergeben sich für das jeweilige Unternehmen wichtige, wettbewerbsentscheidende **Kosteneinsparpotentiale**.

Management-Info-System

Das **Management-Info-System** wurde als zentrale Informationsquelle für warenwirtschaftliche Auswertungen in **gevis** für den Malergroßhandel konzipiert. Typisch ist hier die Vorgehensweise, die bei kumulieren Werten beginnend, einen immer detaillierteren Blick auf alle Werte bietet (Drill-down-Funktion). Aktualisiert wird diese Auswertungsdatenbank durch den **Tagesabschluss**. Online werden Ein- und Verkäufe nach unterschiedlichen Kriterien am Bildschirm dargestellt. Wahlweise werden Aussagen über den **Deckungsbeitrag** mit angeboten. Integriert ist auch der **Vorperiodenvergleich** (Jahr, Monat, Woche, frei wählbarer Bereich bei **Saisongeschäften**). Also: Konzentration auf das Wesentliche. Neben den Online-Auswertungen werden sogenannte „**Betriebswirtschaftliche Auswertungen**“ (BWA) angeboten.

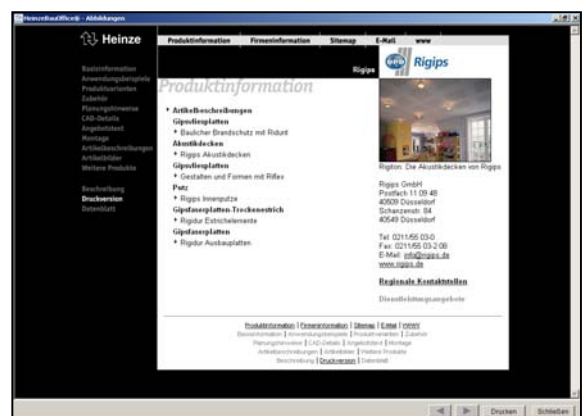
Weitere Merkmale des Management-Information-Systems im Überblick

- Deckungsbeitrags-Prüfauswertungen
- „Renner-/Penner-Listen“
- Artikel-Umsatzplanung
- Artikelgruppenauswertungen
- Warenbestandsliste
- Artikelgruppenstatistik
- Debitorenverkaufsstatistiken
- Preisabweichungslisten Verkauf
- Einkaufspreis-Prüflisten
- Prüflisten Kundensonderpreise
- Antizyklische Umsatzentwicklung gesamt und/oder pro Debitor/Kreditor
- Vertriebssteuerung

IV	IV	Name	Ausgang (Mio)	Eingang (Mio)	Verbrauch (Mio)	Saldo (Mio)	CE (Mio)	CE %	Eingang (Mio)	Ausgang (Mio)	Saldo (Mio)
1	TOTAL	TOTAL	4.122,79	24.362,79	3.003,69	22.246,21	1.134,09	27,41	5.805,5	706	223,5
2	DISPERSIONEN	DISPERSIONEN	1.029,70	5.009,95	720,85	-3.970,17	210,93	29,90	1.710	223,5	0
3	LACKE	LACKE	224,68	8.576,69	161,86	-8.354,01	62,82	27,96	1.439,5	30	0
20	Grundierungen/Verf.	Grundierungen/Verf.	20,02	241,60	17,79	-115,59	0,25	29,79	40	0	0
21	Weisslacke	Weisslacke	0,00	469,94	0,00	-469,94	0,00	0,00	87	0	0
22	Buntlacke HGL	Buntlacke HGL	0,00	2.759,75	0,00	-2.759,75	0,00	0,00	437,5	0	0
23	Buntlacke HGL	Buntlacke HGL	0,00	650,00	0,00	-650,00	0,00	0,00	100	0	0
24	Holzsysteme	Holzsysteme	0,00	177,00	0,00	-177,00	0,00	0,00	25	0	0
25	Flurlacke	Flurlacke	10,58	0,00	7,04	10,58	3,54	33,46	0	2	0
26	Typenlacke	Typenlacke	167,60	3.448,00	123,20	-3.280,40	44,40	26,49	600	20	0
27	Unweisslacke	Unweisslacke	11,74	656,00	7,82	-644,26	3,92	33,39	100	2	0
28	Spezialmassen	Spezialmassen	8,74	146,40	6,04	-137,66	2,70	30,89	50	2	0
3	LASIEREN	LASIEREN	527,50	5.076,85	406,13	-4.549,35	121,37	23,01	835	62,5	0
4	LÖSUNGSMITTEL	LÖSUNGSMITTEL	174,63	205,40	117,09	-96,77	57,54	32,95	110	66	0
5	WERKZEUGE U. MASCHIN.	WERKZEUGE U. MASCHIN.	923,86	1.594,00	645,32	-470,14	278,54	30,15	19	33	0
6	WANDBEKLEIDUNGEN	WANDBEKLEIDUNGEN	434,99	3.853,90	325,34	-3.418,91	109,65	25,21	1.692	73	0
7	DICHTSTOFFE, -HILFST.	DICHTSTOFFE, -HILFST.	155,20	0,00	155,20	155,20	45,68	29,43	0	116	0

Schnittstellen

Der **elektronische Datenaustausch** gehört in **gevis** für den Malergroßhandel zum Tagesgeschäft. Die Verbundorientierung der Lösung schafft dazu ideale Voraussetzungen. Auch die Anbindung an moderne **Kommunikationsmedien** (email, Fax) ist in allen wichtigen Programmteilen durchgängig realisiert. Über spezielle Schnittstellen (TAPI) wird das **Telefonieren** optimal unterstützt. Die Anwahl der Teilnehmer oder seine Identifizierung beim Anruf übernimmt **gevis**. Sollten **Wiegensysteme** angebunden werden müssen, bietet **gevis** eine Vielzahl realisierter Schnittstellen. Ebenfalls ist auch die **HEINZE-BauOFFICE**-Datenbank in **gevis** eingebunden.



Übergreifende Funktionen

Die GWS betreut ihre Kunden in allen Fragen der Software und der Hardware. Deshalb gehören die komplette **Installation, Schulung** und natürlich die weitere **Betreuung** zu ihren Aufgaben. **gevis** wird als Branchenlösung mit vielen branchenkonformen Voreinstellungen eingerichtet. Die individuellen Anforderungen jedes einzelnen Unternehmens und im Unternehmen jedes einzelnen Anwenders, werden nach den entsprechenden Vorgaben umgesetzt. Das gilt sowohl für die Rechte der Mitarbeiter als auch für die Art der Programmnutzung.

Lösungen zu angrenzenden Verfahren wie dem **Archivierungs-** und **Dokumenten-Management-System, Shop- oder Informationssystemen im Internet**, der Bürokommunikation oder den Office-Programmen hält die GWS bereit.

Weitere übergreifende Funktionen und Dienstleistungen im Überblick:

- Installation und Einrichtung
- Benutzerberechtigungen
- Menueinrichtung/Funktionsgruppen
- Kommunikation **s.net**
- Schnittstellen zur elektronischen Archivierung
- Zweigstellen online/offline
- Daten für Betriebsvergleich
- Protokolldienst
- Datensicherung

Gute Gründe für gevis und GWS



gevis ist eine Standardsoftware für den Malergroßhandel. Mit allen Sicherheiten und damit verbundenen Vorteilen. Trotzdem ist gevis flexibel und kann individuelle Geschäftsprozesse berücksichtigen.



Der **Verbundgedanke** ist für die Unternehmen, die verbundorientiert arbeiten, in gevis für den Malergroßhandel durchgängig realisiert.



gevis für den Malergroßhandel basiert auf Microsoft Business-Solutions Navision, einer weltweit mehr als 40.000 mal implementierten Software. Grafische Oberflächen und klar strukturierte, anwenderorientierte Funktionen wie z.B. das Navigieren (Funktion „Navigate“) ermöglichen u.a. intuitives Erlernen der Funktionsabläufe.



gevis für den Malergroßhandel bietet die Möglichkeit, wichtige Daten der beim Kunden implementierten Vor-/Alt-Systeme zu übernehmen. Dadurch wird eine **reibungslose Migration** auf gevis ermöglicht. gevis kann somit sehr schnell produktiv genutzt werden.



gevis orientiert sich an den Geschäftsprozessen im Malergroßhandel. In enger Zusammenarbeit mit Kunden und Verbänden (über regelmäßig tagende Arbeitskreise) wird gevis ständig weiterentwickelt.



gevis für den Malergroßhandel wird durch eine genossenschaftsnahe **Prüfungsgesellschaft** geprüft. Das bedeutet für den Anwender ein Höchstmaß an Sicherheit und gesetzlicher Konformität. Regelmäßige gevis-Schulungen für Prüfer gewährleisten einen praxisnahen Informationsaustausch.



Regelmäßige **kostenlose Softwarereleases** halten den Anwender auf dem neuesten Stand.



Anwender werden durch das **KundenserviceCenter** (KSC) professionell betreut. Dafür werden keine zusätzlichen Gebühren erhoben.



gevis für den Malergroßhandel kann mit einem vollständig integrierten Internet-Shop zusammenarbeiten. Damit ist der Weg frei, modernste Medien für den geschäftlichen Erfolg zu nutzen.



GWS hat ein umfassendes Know-how im Bereich des Handels. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GWS, die als Ansprechpartner beim Kunden sind und dort die Lösungen einführen, haben Erfahrungen im Markt Malergroßhandel und Projekterfahrung. Die GWS spricht Ihre Sprache.



GWS-MitarbeiterInnen sorgen mit hoher fachlicher Kompetenz, Projekt- und Einführungserfahrung sowie guten didaktischen Fähigkeiten dafür, dass der Kunde so schnell wie möglich Geld mit seiner Lösung verdient. Moderne Oberflächen ermöglichen das intuitive Erlernen der funktionalen Abläufe.



GWS ist ein IT-Unternehmen mit Substanz und Innovationskraft. In wirtschaftlich „unsicheren“ Zeiten, dies gilt insbesondere für die Softwarebranche, arbeitet die GWS auf einer wirtschaftlich gesunden und soliden Grundlage.