

gevis^L

für Raiffeisen-Warengenossenschaften

Kurzbeschreibung

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

NAVISION[®]
SolutionCenter

© GWS mbH Stand 10/2004



Die GWS – Kurz und knapp

Die GWS, Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, wird 1992 gegründet. Das Unternehmen kann zu diesem Zeitpunkt bereits auf Handels-Kow-how aus mehr als 15 Jahren zurückzugreifen. Der Fokus aller GWS-Aktivitäten liegt auf Softwarelösungen rund um den Handel. „WIR KÖNNEN HANDEL!“, darauf können GWS-Kunden vertrauen. Eine solide Gesellschafterstruktur bietet wirtschaftliche Substanz und die Kraft für permanente Innovation. Mehr als 145 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen arbeiten an fünf Standorten in Deutschland.

gevis, die Branchensoftware für Raiffeisen-Warengenossenschaften, wird auf der Basis NAVISION (heute Microsoft Business Solutions) eingesetzt. Mehr als 700 Kunden setzen in über 1000 Installationen Produkte der GWS ein.

In enger Abstimmung mit Kunden, Schlüsselunternehmen aus den Branchen und den verschiedenen Verbänden und Interessenvertretungen sind in **gevis** die spezifischen Branchenanforderungen realisiert. Dabei ist der Verbundgedanke in **gevis** durchgängig umgesetzt. **gevis** trägt die „Handschrift“ der Praktiker.

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 Raiffeisen-Warengenossenschaften eingesetzt wird.

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



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

Stichwortverzeichnis – Wo steht was?

A

ABC-Kunden-Analyse.....	20
Abrechnungspreisgruppen	16
Abrechnungsvorschau	17
Abschlagszahlungen	17
Aktionen	12
Aktions-Auswertung.....	12
Aktionsmanagement	12
Aktiver Verkauf.....	8
Alternativartikel.....	19
Anerkennungsnummer.....	17
Anfrage	27
Anfuhrpauschale	8
Angebotserstellung	7
Angebotsverfolgung	27
Anlieferungen	16
Anruflisten	8
Archivierung.....	28
Archivierungssystem	29
Artikel.....	9
Artikelgruppe.....	9, 18
Artikelkatalog	18
Artikelnummernfeld	11
Artikelobergruppe.....	9, 18
Artikeluntergruppe	9, 18
Artikelvarianten	19
Artikelverwaltung	18
Auftragsbestätigung.....	8
Auftragserfassung	8
Auftragsstatus	10
Auftragstyp	12
Auslastung	9, 15
Auslieferung	28
Außenbestand	19
Auswertungen.....	12
Automatische Kontierung.....	22

B

Barverkauf	7
Basel II	23
Baustoffe	27
Belegabbruch.....	12
Beratungstexte	18
Berechnungsschema	16

Berechtigungskonzept.....	11
Berichtswesen, Einkauf	15
Bestand, verfügbar.....	19
Bestand, voraussichtlich	19
Bestelladressen	13
Bestellgruppen	13
Bestellrhythmus	14
Bestellvorschlag.....	13, 14
Bestellvorschlag, automatisch	14
Bestellwesen	13
Betreuungsintensität	20
Betriebsdaten	8
Betriebsdatenverwaltung	7
Betriebswirtschaftliche Auswertungen	25
Bondrucker	11
Bonusabrechnung	10
Brutto-Listenpreis	13
Budgets	22

C

Charge.....	8
Chargenverwaltung.....	17
CRM-Funktionalitäten	20

D

Datenerfassung, mobil	15
Debitorenverwaltung	7
Deckungsbeitrag	9, 10, 25
Dimensionsartikel	18
Dimensionsverwaltung	18
Display	11
Dispositionslisten.....	14
Dispositionswesen, automatisch	14
Dividende	23
Dividendenermittlung	23
Dividendengutschriften.....	23
Dokumentation des Risikomanagements..	23
Dokumenten-Management-System	29

E

eCommerce-Lösungen	26
Eigenverbrauch.....	15
Einkauf	13
Einkaufs-DTA	10

Einkaufskonditionen.....	13
Einkaufskontrakte.....	13, 14, 15
Einkaufs-Preisabweichungsliste	15
Einlagerung	16
Einstandspreis.....	9
Elektronischer Bankkontoauszug	22
Endkundenfaktura.....	10
Energie/Brennstoffe.....	27
Engagementbetrachtung	10
Entladebericht.....	14
Erfassungsreihenfolge	13
Ersatzartikel.....	19
Erzeugerabrechnung	16
Erzeugerkontrakte.....	17
Etiketten, eigene	11
Etikettendruck.....	11

F

Fahrauftrag	28
Fahrzeugdisposition.....	27
Faktor.....	9
Fakturierung	9
Festpreis.....	9
Feuchte	16
Filialkonten.....	10
Folgeartikel.....	18
Frachtabwicklung	13
Frachtrechnungen im Einkauf	15
Frachtzonen	9, 15
Frankogrenze	14
Fremdbestand	10, 16, 19
Frühwarnsystem	23
Fuhrpark- und Speditionsmanagement ..	9, 15
Funktionen, übergreifend.....	29

G

GDPdU	28
Gefahrgutabwicklung	19
Gesamtgewicht, zulässiges	9, 15
Geschäftsanteil	23
Geschäftsguthaben.....	24
Geschäftsguthabenkonten.....	23
Gute Gründe für GWS und gevis.....	30
Gutschrift.....	12
GWS-Archiv-Service.....	28

H

Haftsumme	23
Hektolitergewicht	16

Historie	7
----------------	---

I

Installation	29
Integriertes Rechnungswesen	22
Internetlösungen	26
Internetportal	26
Internet-Präsenz	26
Internet-Sicherheit	26
Inventur.....	19
Inventurverfahren	19

K

Kalkulation	9
Kalkulation Verkaufspreise	9
Kalkulationsbasis.....	9
Kasse/Einzelhandel.....	11
Kassenabschluss	12
Kassenführung	11
Kassen-Hardware.....	11
Kassenlade	11
Klebeetiketten	11
Kommunikationsdaten.....	7
Kommunikationsmedien.....	26
Konditionsgruppe	9
Kontraktauswertungen.....	10
Kontraktengagement.....	17
Kontraktgruppe.....	10
Kontraktrate.....	10
Kontraktraten	15
Kontraktsplitting.....	10
Kopierfunktion.....	7
Kosten und Leistungsrechnung.....	22
Kosteneinsparpotentiale.....	24
Kostenstellen	22
Kostenstellenmatrix	22
Kostenträger.....	22
Kundenanalyse.....	20
Kundenbindungsinstrumente	20
Kundenbindungssysteme	20
Kundenfrequenzstatistik	12
Kundenhistorie.....	27
Kundenkarten.....	20
Kundenklasse.....	20
Kundenklassen.....	21
Kundensonderpreis	9

L

Lager.....	18
------------	----

Lagerbestand	19
Lagerbewertung	19
Lauftexte	18
Leergutartikel	21
Leergutberechnung	21
Leergut-Bestandsliste	21
Leergut-Kontoauszug	21
Leergut-Saldoprüfung	21
Lieferadressenverwaltung	7
Lieferanten-Artikeldnummer	19
Lieferart	8
Lieferscheinerfassung	8
Lieferungsstatus	10
Lieferzeiten	14

M

Mahnlauf	22
Mahnwesen	22
Management-Information-System	25
Management-Info-System	25
Marketing	27
Maximalbestand	14, 18
mehrlagerfähig	18
Mengenbuchung	19
Mengen-Disposition	14
Mengenrundung	18
Mengenrundung, automatisch	14
Mengenumrechnung	18
Microsoft-Produkte	25
Mindermengenzuschlag	8
Mindestbestand	18
Minimalbestand	14
Mitgliederauswertungen	24
Mitgliederverwaltung	23
Musterangebot	7

N

Nachbearbeitung	28
Naturalrabatt	8
Netto/Netto-Einkaufspreis	13
Notfallarbeitsplätze	12

O

Odersatz, kundenbezogen	8
Online-Banking	22
Online-Waage	8, 17
OP-Verwaltung	22
Ordersatz	18
Organisationsberatung	29

P

Packschein	8
Partie	8
Pendantgeschäft	9
Pfandabwicklung	12
Pflichteinzahlung	23
Preisfragen, telefonisch	8
Preisfindung	9, 13
Preisgruppe	9
Preishistorie	8
Preisinformation	8, 11
Preiskäufer	20
Provisionsätze	10
Provisionsstatistik	10

Q

Qualitäten	16
------------------	----

R

Rabattfindung	13
Rechnungsstatus	10
Rechnungsstellung	9
Rechnungstrennung	9
Rechnungsvorschau	9
Regaletiketten	11
Registerkarten	7
Reisende	10
Risikomanagement	23
Rohgewinn	9, 15
Rückständige Pflichteinzahlung	23
Rückstandsverwaltung	14
Rückverfolgbarkeit	17

S

Saatgutabwicklung	17
Saisongeschäfte	25
Sammelartikel	19
Scanner	11
Schnittstellen	26
Schulung	29
Schwellenpreise	28
Serienbrief	20
Setartikel	18
Sicherheitszeiten	14
Sofortabrechnung	16
Sofortabrechnungen	17
Sofortrechnung	8, 11

Soll-/Ist-Gegenüberstellung	19
Spanne	9
Spülmenge	28
Standardqualitäten	16
Statuskonzept	10
Storno	12
Streckenauftrag	9
Streckengeschäft	14
Strecken-Schnellerfassung	14

T

Tagesabschluss	25
Tagesbedarf	14
Tankstellen	12
Tankstellenabrechnung	12
Tanktypen	27
Teilabrechnungen	17
Telefonieren	26
Telefonverkauf	8, 28
Telefonverkauf Energieartikel	28
Terminliste Wareneingang	14

U

Umlagerung	19
Umsatzsteuervoranmeldung	22
Unterkonten	10

V

Variante	19
Verbrauchergruppe	28

Verbrauchstypen	27
Verbundkomponenten	24
Verbundkonditionen	9
Verbundpreise	9
Verbundsystem	24
Verfügbarkeit, voraussichtliche	8
Verkauf	7
Verkaufshistorie	8
Verkaufskontrakt	10
Verkaufspreis	9
Versandart	8, 10
Vertreterstatistik	10
Volltextsuche	8
Vorperiodenvergleich	25
Vorverkauf	10

W

Warenannahme	16
Wareneingang	14
Warenrückverfolgbarkeit	20
Warenrückvergütung	23
Wertbuchung	19
Wiedervorlage	8

Z

Zahlungsausgang	22
Zahlungsbedingungen	7
Zahlungseingang	22
Zahlungsverkehr	22
Zahlungsvorschlagsliste	22
Zentrale	10

Verkauf

Neben den klassischen Verkaufsfunktionen bietet gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften den Barverkauf mit speziellem Komfort innerhalb des Verkaufs. Wichtig: ob Auftrag, Lieferschein, Sofortrechnung oder Barverkauf... Alle Funktionen sind in einem Modul zusammengefasst. Das bedeutet: ein Modul für alle Verkaufsprozesse.

□ **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, Lieferungen und Vorgänge, Konditionen, Sonderpreise, Kontrakte, Angebote oder Rechnungen sowie erledigte Vorgänge. Ebenfalls können ABC-Analysen und kundenbezogene Auswertungen beauftragt werden.

□ **Lieferadressenverwaltung.** gevis bietet eine praxisingerechte Lieferadressenverwaltung. Wegbeschreibungen und Kommunikationsdaten können ebenso hinterlegt werden wie Liefertermine und -uhrzeiten sowie Kontaktpersonen. Ebenfalls können hier lieferadressenabhängige Preise und Zahlungsbedingungen erfasst werden.

□ **Betriebsdatenverwaltung.** Die Betriebsdatenverwaltung in gevis bietet die Möglichkeit, unterschiedliche Informationen über Kunden zu hinterlegen. Die Betriebsdatenverwaltung macht den Kunden transparent. Damit ist jeder Mitarbeiter in der Lage, auf identische Informationen zuzugreifen und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Zu den Betriebsdaten zählen Informationen über:

- Silos
- Tanks
- sonstige beim Kunden vorhandene Technik
- technische Lieferbedingungen (Ladehilfsmittel, Lieferzeiten, Fahrzeugtypen)
- Viehbestand
- diverse Adressen (z.B. Tierarzt, Vermarkter, Installateure)

Eine spezielle Historie informiert über Aktivitäten, die mit diesen „Betriebsdaten“ zusammenhängen (z.B. mit was wurde wann ein Silo befüllt etc.)

□ **Angebotserstellung.** Aktives Verkaufen beginnt mit guten und übersichtlichen Angeboten, die aktuell sind, bei Kunden vorliegen und gut gemanagt werden. gevis ermöglicht, verschiedene Angebotsvorlagen (Musterangebote) zu hinterlegen. Diese können mit einer persönlichen Anrede versehen und mit individuellen Kopf- oder Fußtexten komplettiert 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

Art.Nr.	Bezeichnung	Menge	Einheit	Preis ohne M.	Betrag ohne M.
A. 10001	Zement PZ 35 F 25 kg	10,000	SAC	1,10	11,00
A. 10008	Misch fecht 0/8	10,000,000	LITER	21,00	2.100,00
A. 10011	Scheibekanten 25x25 cm			0,00	0,00
A. 10016	Kantenstreife 25x25 cm	32,000	STK	16,25	520,00
A. 10017	Basissplatt SCHIEDS	1,000	STK	62,25	62,25
A. 10011	KS 2 TOP 240x120x1,5 cm	5,000	PLATE	695,00	3.475,00
A. 10013	Strahlröhre Pfostenanker	49,000	RP	18,00	882,00
A. 10012	Griffplatte 12,5 mm 1,25 x 2 m	102,500	RP	1,10	112,75
A. 2000116	50x100x100x100x100	5,000,000	KG	25,00	1.250,00

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, e-Mail) und zu individuellen Zeiten erfolgen. Die erfassten Angebote können selbstverständlich 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.

☐ **Auftrags-/Lieferscheinerfassung.** Schnell, direkt und praxisgerecht kommen die Anwender an alle benötigten Informationen. Der Mitarbeiter „findet sich in den Abläufen wieder“, so die Bewertung. **gevis** für Raiffeisengenossenschaften 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 des 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. Während der Auftrags-/Lieferscheinerfassung kann entschieden werden, ob eine Auftragsbestätigung, ein Packschein oder eine Sofortrechnung erstellt werden soll. **gevis** für Raiffeisengenossenschaften 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. So kann eine Anfuhrpauschale automatisch berechnet werden, wenn die Versandart „Zufuhr“ gewählt ist und die kundenindividuelle Steuerung dies vorsieht.

☐ **Online-Waage.** Eine an **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften angeschlossene Waage ermöglicht durch direkt in **gevis** durchgeführte Brutto- und Nettowägungen die Weiterbearbeitung der Nettomenge. Der Beleg ist sofort in **gevis** vorhanden. Interne wie externe Wiegungen können durchgeführt werden.

☐ **Telefonverkauf.** **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften bietet Möglichkeiten des aktiven Telefonverkaufs, z.B. für Energieartikel. Auf der Basis von Kundenhistoriendaten und Betriebsdaten sind Anruflisten zu erstellen und zu bearbeiten. Aktiv verkaufen, schneller sein als der Wettbewerb, kundenorientierter agieren. Eine tägliche Herausforderung. Dazu greift der Verkäufer direkt auf den kundenbezogenen Ordersatz des Kunden zu. Dieser informiert über die Mengen und Preise der letzten Lieferungen. Aktiver Verkauf ist dadurch möglich.

☐ **Artikelabruf aus Charge/Partie.** Wird in **gevis** mit der Chargen-/Partieverwaltung gearbeitet, kann jederzeit – unter Berücksichtigung der Charge/Partie – auf den Artikelbestand zugegriffen werden. Das erlaubt eine direkte Artikelentnahme - Chargen-/Partie-genau.

□ **Preisfindung/Preiskalkulation.** Weil Konditionen und Preise so vielfältig sind wie Ihre Kunden, bietet gevis eine umfangreiche und klar strukturierte Preisfindung. So können Konditionen und Preise pro Artikelobergruppe, -gruppe, -untergruppe und Artikel und /oder Lieferant festgelegt werden. Auch Kombinationen aus diesen Elementen können Konditionen und Preise bestimmen. Mehrere Konditions- und/oder Preisgruppen können dabei einem Kunden zugeordnet werden. Ebenfalls können Verbundpreise und -konditionen hinterlegt werden. Diese werden dann artikelübergreifend und mengenmäßig gestaffelt angewendet. Jederzeit können Kundensonderpreise angelegt werden, die Vorrang vor den Standardpreisen haben. Sind mit Kunden Festpreise vereinbart, werden diese unabhängig von sonstigen Regeln und Konditionen für die Preisfindung angewendet. Bei der Kalkulation der Verkaufspreise wird zunächst die Kalkulationsbasis festgelegt (Einkaufs-, Einstandspreis oder kalkulatorischer Einkaufspreis). Danach wird entweder ein Faktor aufgeschlagen (Berechnung „von unten“) oder eine „Spanne“ berechnet (Berechnung „von oben“). Dieses Schema gilt für die gesamte Artikelstruktur (vier Ebenen) und sowohl für Kunden, Kundengruppen und Lieferanten.

□ **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 (Streckenauftrag) und einer Kommissionslieferung über das Lager (auftragsbezogene Bestellung). Darüber hinaus können aus einem Verkaufsauftrag auch mehrere Bestellungen erzeugt werden.

□ **Fuhrpark- und Speditionsmanagement.** 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.

□ **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. gevis bietet ebenfalls eine automatische Rechnungstrennung, z.B. nach Lieferadresse oder Versandart.

z./l. Rech. an Deb.-Nr.	Lieferant	Beschreibung	Betrag	Betrag inkl.
1	Heinrich Müller, Friedrich-Schiller-Str. 20	48291 Tefle	5,13	5,95
	L1000796 L.S.-Nr.: L1000796, Lieferdatum: 15.08.2004		5,13	5,95
	Unsere Auftragsnummer: AU001586, Auftragsdatum: 17.08.2004		5,13	5,95
2	Fritz Schulze, Conrad-Adenauer-Allee 25	50708 Menden	1.609,55	1.867,08
	L1000737 L.S.-Nr.: L1000737, Lieferdatum: 14.05.2004		449,55	521,48
	Unsere Auftragsnummer: EAF10009, Auftragsdatum: 14.05.2004		449,55	521,48
	L1000020 L.S.-Nr.: L1000020, Lieferdatum: 22.09.2004		1.160,00	1.345,60
	Unsere Auftragsnummer: AU001677, Auftragsdatum: 22.09.2004		1.160,00	1.345,60
5	Günter Schelling, Charles-Darwin-Boulevard 34	30430 Hannover	1.348,76	1.552,67
	L1000726 L.S.-Nr.: L1000726, Lieferdatum: 14.05.2004		327,50	391,50
	Unsere Auftragsnummer: EAF10049, Auftragsdatum: 14.05.2004		327,50	391,50
	L1000745 L.S.-Nr.: L1000745, Lieferdatum: 29.06.2004		500,00	580,00
	Unsere Auftragsnummer: AU001467, Auftragsdatum: 29.06.2004		500,00	580,00
	L1000749 L.S.-Nr.: L1000749, Lieferdatum: 09.07.2004		129,90	138,99
	Unsere Auftragsnummer: AU001460, Auftragsdatum: 09.07.2004		129,90	138,99
	L1000753 L.S.-Nr.: L1000753, Lieferdatum: 09.07.2004			

☐ **Statuskonzept.** gevis bietet ein Statuskonzept, über das verschiedene Abläufe im Unternehmen gesteuert werden können. Das sind: der Auftragsstatus, der Lieferungsstatus, der Rechnungsstatus, die Versandart, die Lieferarten und die Auftragsstypen.

☐ **Vorverkauf.** Wenn Kunden Artikel bestellen und diese bereits berechnet und in der Genossenschaft eingelagert sind (auch an verschiedenen Standorten), dann werden in gevis für Raiffeisengenossenschaften Vorverkäufe angelegt. Der Kunde ruft (auch standort-/lagerortübergreifend) aus diesem „Fremdbestand“ (aus der Sicht der Genossenschaft) sukzessive Lieferungen ab (z.B. Düngemittel) oder er holt diese Waren selbst ab.

☐ **Verkaufskontrakte.** Verpflichtet sich ein Kunde über einen Zeitraum, festgelegte Mengen eines Artikels (z.B. Sojaschrot) oder einer Kontraktgruppe (mehrere ähnliche Artikel) zu vereinbarten Konditionen und Preisen abzunehmen, dann werden in gevis Verkaufskontrakte angelegt, die dann optimal verwaltet werden können. Automatisch, aber kontrolliert erfolgt in gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften die Abnahmezuordnung während der Belegerfassung. Dabei werden auch alternative Artikelgruppen angeboten. Soll der Verkaufskontrakt aufgegliedert werden, werden in gevis Kontraktraten angelegt (Kontraktsplitting). Dabei können mehrere Verkaufskontrakte einem Einkaufskontrakt zugeordnet werden, um eine Engagementbetrachtung zu ermöglichen. gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften stellt aussagekräftige Kontraktauswertungen zur Verfügung. Das sind u.a.:

- Kontraktkontrollliste
- Kontraktbewegungen
- Periodische Abnahmen
- Ratenkontrolllisten
- Kontraktengagement
- Kontraktbestätigungen

☐ **Endkundenfaktura.** In diesem wichtigen Prozess bestellt der Endkunde (Landwirt) direkt beim Lieferanten (Industrie/Hersteller). Die Berechnung erfolgt vom Lieferanten zur Zentrale, von dort aus zur regionalen Raiffeisengenossenschaft. Diese erzeugt dann – im Rahmen des Einkaufs-DTA – automatisch eine Rechnung an den Landwirt (obwohl der Auftrag in der regionalen Genossenschaft nie erfasst wurde). Das bedeutet ein hohes Maß an Zeitersparnis durch einen hohen und gesicherten Automatisierungsgrad.

☐ **Filial-/Unterkonten** In gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften können zu einem Kunden-Konto (Debitor) verschiedene Unterkonten angelegt werden. Das kann z.B. die Filialen der Kunden betreffen. Ebenfalls werden mit dieser Funktion fachbezogene Unterkonten verwaltet (z.B. Mast-, Baustoff-, Heizölkonto). Im Bereich der Warenwirtschaft erhalten Sie dann separate oder auch konsolidierte Auswertungen für jedes dieser Konten. Im Rechnungswesen werden die Informationen konsolidiert dargestellt.

☐ **Vertreter-/Provisionsstatistik.** Zahlen Sie Ihrem Verkaufspersonal im Innendienst und/oder Außendienst (Reisende) Provisionen? gevis liefert mit der Vertreter-/Provisionsstatistik umfangreiche Informationen. Dabei können unterschiedliche Provisionssätze auch artikelbezogen angerechnet werden. Die Provisionssätze können nach Umsatz oder Deckungsbeiträgen gestaffelt berechnet werden.

☐ **Bonusabrechnung.** Für Bonusberechnungen berücksichtigt gevis verschiedene Faktoren. Boni können bezogen auf Zeitraum, Umsatz oder Artikel berechnet werden. Dies auch nach unterschiedlichen Staffeln.

☐ **Weitere Merkmale des Verkaufs im Überblick:**

- Mehrlagerfähigkeit
- Variable Preisfindung, Preiskalkulation, Konditionen
- Pflege von „Schwellenpreisen“
- Komfortable Massenpreispflege
- Rabatte / Zuschläge
- Kalkulation Verkaufspreis vom Einkaufspreis
- Bonitätsprüfung
- Dialogauswertungen Verkauf

Kasse/Einzelhandel

Sind z.B. in einem Raiffeisenmarkt Barverkaufs-/Kassenarbeitsplätze eingerichtet, unterstützt gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften diese mit einem leistungsfähigen Kassen-/Barverkaufsmodul.

☐ **Kassen-Hardware.** gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften setzt bei der integrierten Kassenlösung eine Kassenlade, ein Display und einen Bondrucker ein. Ebenfalls wird am Kassenarbeitsplatz ein Scanner zur Erfassung genutzt. 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 Raiffeisengenossenschaften 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 Raiffeisenwarengenossenschaften 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 Kassensarbeitsplätzen 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 Kassensplätzen protokolliert (Stornos, Gutschriften etc.). Die Auswertungen informieren z.B. präzise über Umsätze je Kassenlade, Mitarbeiter oder Standort. gevis für Raiffeisengenossenschaften bietet ebenfalls - bei Bedarf - eine Pfandabwicklung.

☐ **Spezielle Auswertungen für Einzelhandel/Barverkauf.** Neben dem Management-Informationen-System bietet gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften spezielle Auswertungen für den Einzelhandels-/Barverkaufsbereich. Dazu gehören Informationen, wie viele Kunden zu welchen Uhrzeiten am POS waren (Kundenfrequenzstatistik) 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.

☐ **Aktionsmanagement.** Artikel aus dem Artikelverzeichnis können zu zeitlich begrenzten Aktionen zusammengefasst werden. Nach Abschluss der Aktion liefert gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften Auswertungen über den Erfolg der Aktion und vergleicht diese bei Bedarf mit Vorjahreswerten. Für Aktionen können spezielle Etiketten gedruckt werden.

Tankstellenabrechnung

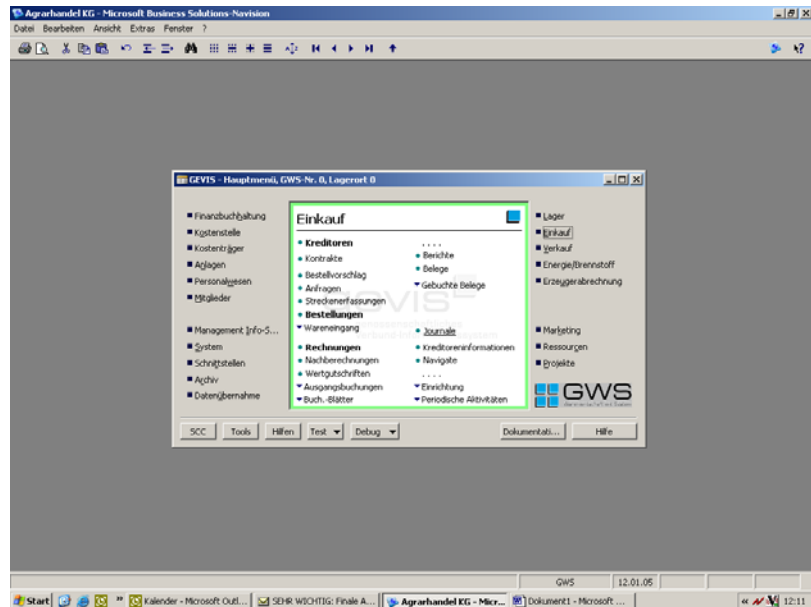
☐ **Schnittstelle für Tankdaten.** Die von den Tankstellen aufgezeichneten und übergebenen Umsatzdaten kann gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften über eine Schnittstelle aufnehmen. Es erfolgt vor der weiteren Verarbeitung eine Abstimmung und Überprüfung von Stammdaten.

☐ **Fakturierung von Tankdaten.** gevis bietet eine komfortable Weiterverarbeitung der Tankumsätze. Die Rechnungspositionen können dem Kunden bei Bankabbuchung auf seinem Bankkontoauszug dargestellt werden. Sowohl die von der Tankstelle übernommenen als auch die in gevis gepflegten Preise können kundenbezogen zur Preisfindung herangezogen werden. Durch die Vergabe eines separaten Auftragsstyps (z.B. Tank) kann eine getrennte Fakturierung von Tankumsätzen erfolgen. Die Tankungen der firmeneigenen Fahrzeuge werden in gevis automatisch als Eigenverbrauch gebucht.

Einkauf

Einkaufen mit gevis..... Bessere Einkaufskonditionen handelt gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften nicht aus. Aber gevis liefert Informationen, die dazu notwendig sind. Und gevis macht die Prozesse schlank. Es zählt dabei der Grundsatz: Eine Erfassung steuert und vereinfacht 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 Raiffeisenwarengenossenschaften 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 Bestellabwicklung 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 Unternehmer erfasst werden. Dies vereinfacht die Frachtabwicklung inkl. der notwendigen Buchungen.

□ **Bestelladressen/-gruppen.** Einem Lieferanten können mehrere Bestelladressen (Lieferwerke, Lieferantenlager, Produktionsstätten etc.) zugeordnet werden. Diesen Bestelladressen können dann – bei Bedarf – Bestellgruppen (Artikel) zugewiesen werden.

□ **Einkaufskonditionen.** In gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften werden sämtliche Einkaufskonditionen je Lieferant hinterlegt. Die Flexibilität des Systems führt – unter Anrechnung aller Konditionen und Preise – von einem Brutto-Listenpreis zu einem Netto/Netto-Einkaufspreis.

□ **Bestelldisposition pro Lieferant.** 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 Einkaufspreise. Die automatische Mengenrundung auf volle Einkaufseinheiten (z.B. Karton oder Palette) ist möglich. Zur Information werden der durchschnittliche Tagesbedarf, die verkaufte Menge des Vormonats oder des Vorjahresmonats und der verfügbare Bestand angezeigt. Das bedeutet: komplette Informationen für einen optimierten Bestellprozess.

□ **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. Ebenfalls werden die Informationen über Minimal- und Maximalbestände sowie Liefer- und Sicherheitszeiten und der Bestellrhythmus beim automatischen Bestellvorschlag herangezogen.

□ **Wareneingang.** In der „Terminliste Wareneingang“ sind alle auf den Tag bezogenen Wareneingänge bis auf Articlebene 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 und zeigt überfällige Lieferungen an.

□ **Strecken-Schnellerfassung.** Über die Strecken-Schnellerfassung können Streckenbelege schnell und komfortabel eingegeben und weiterverarbeitet werden. Die Kundenaufträge werden hierbei automatisch vom System erzeugt. Diese Funktion eignet sich optimal zur Weiterberechnung bereits abgeschlossener Vorgänge (z.B. Auftrags-Nacherfassung → 100 to Getreide im Einkauf, 20x5 to im Verkauf an unterschiedliche Kunden, Abwicklung in einer Erfassung).

☐ **Einkaufskontrakte.** Mit der in **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften integrierten Einkaufskontraktverwaltung wird die Einhaltung der Vereinbarungen mit dem Lieferanten überwacht. Durch die Einteilung in Kontraktraten (z.B. Monat) ist eine permanente Überprüfung der Disposition gewährleistet. Die Funktion Kontraktengagement ermöglicht eine Auswertung, welche Einkaufsmengen mit Kontraktzuordnung bereits über Verkaufskontrakte verkauft wurden.

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

☐ **Fuhrpark- und Speditionsmanagement.** 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. Im Einkauf werden diese in **gevis** erstellten Frachtrechnungen vereinfacht gebucht, da sie automatisch vom System vorgeschlagen werden.

☐ **Eigenverbrauch.** Werden Artikel für den Eigenverbrauch der Genossenschaft genutzt, werden diese Geschäftsvorfälle auf separate Konten gebucht und in separaten Prozessen abgewickelt. Das führt zu einer klaren Abgrenzung gegenüber den Standard-Prozessen.

☐ **Berichtswesen.** Spezielle Berichte und Auswertungen im Einkauf unterstützen den Anwender und informieren ihn über wichtige Entwicklungen. Dazu gehören:

- Artikelumsätze der Kreditoren
- Dispositionslisten
- Einkaufs-Preisabweichungsliste
- Verkaufsumsätze nach Lieferanten

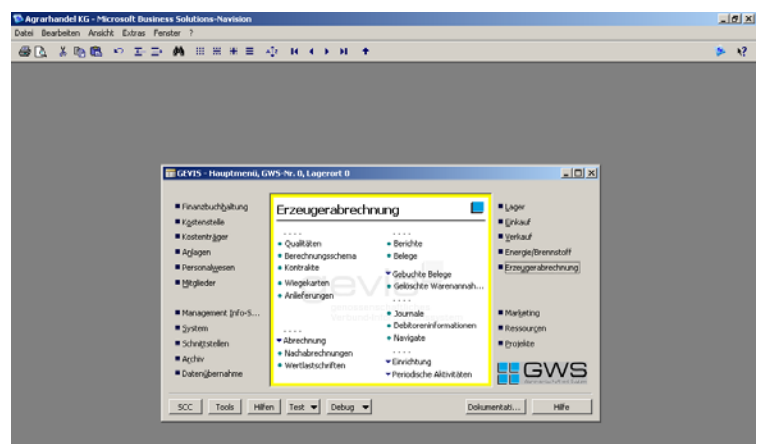
☐ **Weitere Merkmale des Einkaufs im Überblick:**

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

Erzeugerabrechnung

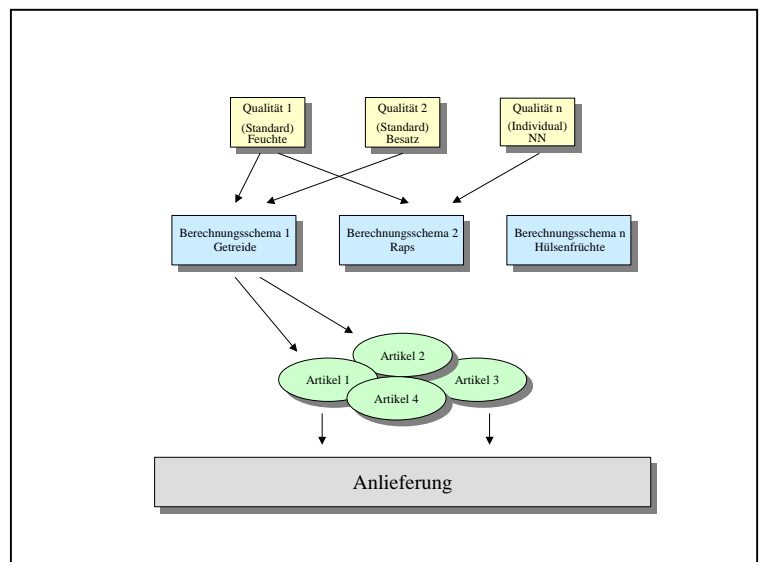
Mit der Erzeugerabrechnung in gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften kann die Anlieferung aller wichtigen landwirtschaftlichen Erzeugnisse abgerechnet werden. Die dazu notwendigen Abrechnungsvoraussetzungen und Parameter können anwenderfreundlich erfasst werden.

□ **Qualitäten.** In gevis für Raiffeisengenossenschaften werden alle benötigten Standardqualitäten (z.B. Besatz, Feuchte, Hektolitergewicht etc.) gepflegt. Darüber hinaus können auch individuelle Qualitäten hinterlegt werden, die über Formeln und Berechnungstabellen definiert sind (z.B. Kalibrierung bei Kartoffeln). Das System erreicht eine hohe Flexibilität.



□ **Berechnungsschema.** Das Berechnungsschema berücksichtigt die relevanten Qualitäten (Standard- und Individualqualitäten) und wird den Erzeugnissen zugeordnet (Ab-
lauf s. Grafik).

□ **Anlieferung.** Die angelieferten Mengen der Erzeuger werden in gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften nach Bedarf mit oder ohne Verwendung eines Berechnungsschemas erfasst. Die Erfassung kann als Warenannahme (noch änder- oder löscherbar), als Anlieferung (bestandswirksam) oder als Sofortabrechnung abgeschlossen werden. Soll die angelieferte Ware bei der Genossenschaft eingelagert werden, kann unmittelbar eine Einlagerung erfasst werden. Ebenfalls wird automatisch ein Fremdbestand erzeugt. Sowohl für Artikel als auch für Debitoren ist eine individuelle Preisfindung möglich. Ebenfalls können Preise für vordefinierte Abrechnungspreisgruppen hinterlegt werden (z.B. für kundengruppen-bezogene Sonderpreise).



Sollen Preise nachträglich geändert werden (z.B. liegen zum Zeitpunkt der Anlieferung die Abrechnungspreise noch nicht vor), kann in einer Stapelverarbeitung eine neue Preisfindung durchgeführt werden.

□ **Abrechnungen.** Sofortabrechnungen werden bei Bedarf mit Abschluss der Anlieferungserfassung erstellt. Die Abrechnungsvorschau erlaubt gezielte Eingriffe und gibt vor dem Druck eine komplette Übersicht über die anschließend zu erstellenden Belege. Eine komfortable Sammelrechnungs-Steuerung berücksichtigt alle Kundenwünsche. Auch Abschlagszahlungen (Teilabrechnungen) können berücksichtigt werden. Fremdbestände aus Einlagerungen können gesammelt abgerechnet und gutgeschrieben werden. Der Fremdbestand wird in einen Lagerbestand umgewandelt.

□ **Online-Waage.** Eine an gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften angeschlossene Waage ermöglicht durch direkt in gevis durchgeführte Brutto- und Nettowägungen die Weiterbearbeitung der Nettomenge. Der Beleg ist sofort in gevis vorhanden. Interne wie externe Wägungen können durchgeführt werden. Die Daten der Online-Waage können um Informationen zu Qualitäten und Lagerstellen ergänzt werden. Diese Informationen sind für die notwendige Rückverfolgbarkeit obligatorisch.

□ **Saatgutabwicklung.** Die in gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften enthaltene Chargenverwaltung ermöglicht die getrennte Verfolgung der Anlieferungspartien. Die von der Landwirtschaftlichen Untersuchungs- und Forschungsanstalt (LUF) oder vergleichbaren Instituten vergebene Anerkennungsnummer wird den angelegten Chargen - unter Berücksichtigung der Maximalmengen je Charge - zugeordnet.

□ **Erzeugerkontrakte.** Mit der in gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften integrierten Erzeugerkontraktverwaltung wird die Einhaltung der Vereinbarungen mit dem Erzeuger überwacht. Je Kontrakt können außer den üblichen Kontraktvereinbarungen auch Berechnungsschemata und Qualitäten hinterlegt werden, so dass alle individuellen Vereinbarungen berücksichtigt werden. Die Funktion Kontraktengagement ermöglicht eine Auswertung, welche Anliefermengen mit Kontraktzuordnung bereits über Verkaufskontrakte verkauft wurden.

□ **Weitere Merkmale der Erzeugerabrechnung im Überblick:**

- Nachabrechnungen
- Wertlastschriften
- Debitoreninformationen
- Flexible Auswertungsmöglichkeiten

Lager

Das Lagermodul steuert die Verwaltung der Artikel. Gleichgültig, ob an einem oder mehreren Lagerorten, gevis ist mehrlagerfähig. Es 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, gebucht.

□ Artikelverwaltung.

Das Lagermodul steuert die Verwaltung der Artikel. Gleichgültig, ob an einem oder mehreren Lagerorten, gevis ist mehrlagerfähig. Es 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, gebucht. 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 Raiffeisenwarengenossenschaften abgebildet werden.

□ **Artikel-Sonderfunktionen.** gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften bietet eine Dimensionsverwaltung. Dabei werden die besonderen Anforderungen der Dimensionsartikel berücksichtigt. Ebenfalls findet bei relevanten Articleinheiten eine Mengenumrechnung statt (insb. bei Schüttgütern, Folien 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 Raiffeisenwarengenossenschaften enthält eine automatische Mengenrundung auf volle Einheiten bzw. Verpackungseinheiten (z.B. für Maschinenschrauben etc.). gevis bietet die Anlage von Folgeartikeln. Diese Artikel werden dann automatisch gezogen, wenn zu einem Hauptartikel zusätzliche Artikel erforderlich sind. Setartikel binden verschiedene Einzelartikel zusammen. Sollen bestimmte Artikel (z.B. Kleinartikel) nicht separat geführt werden, bietet gevis die Anlage von Sammelartikeln. Ebenfalls bietet gevis Alter-

Art.Nr.	Bezeichnung	Einheit	Menge	Status
3200005	RAPS(RUBEN)	1 KG	0	Inaktiv
3200401	RAPS(RUBEN)	1 KG	0	Inaktiv
4061434	SAATHAFER...	50 KG	-45.650	Inaktiv
4120122	WLSAATGER...	50 KG	500	Inaktiv
4170700	BANGGJY	1 STK	-45	Inaktiv
4170716	BANGGJY	1 STK	0	Inaktiv
4170804	BANGGJY	1 STK	-15	Inaktiv
4172351	PR 39G12	1 STK	0	Inaktiv
4181900	EURCSTAR	1 STK	-5	Inaktiv
4181901	EURCSTAR	1 STK	-10	Inaktiv
4181902	EURCSTAR	1 STK	0	Inaktiv
5141102	ARLON FL 1 L	1 LTR	-160	Inaktiv
5194169	ROUNDUP UL...	5 LTR	-120	Inaktiv
5911513	CYOCCEL 460 G	1 LTR	-2	Inaktiv
5914050	TERPAL C 1 L	10 LTR	100	Inaktiv
6010204	ZEMENTFARB...	1,6 KG	-307,6	Inaktiv
6210403	ZEMENTFARB...	40 KG	-3.600	Inaktiv
6420701	BAUSTAHLMATTE Q 100	1 STK	0	Inaktiv

nativ-/Ersatzartikel an, für den Fall, dass der Hauptartikel nicht verfügbar ist. Artikelvarianten (z.B. Artikel: Blumenhocker; Variante: grau, rot etc.) werden in **gevis** für Raiffeisenwarengensenschaften berücksichtigt. Ebenfalls bietet **gevis** eine Gefahrgutabwicklung.

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

☐ **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 und Außenbestände 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 möglich (rollendes Lager).

☐ **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 ausagestark.

☐ **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 in der Erzeugerabrechnung.

☐ **Außenbestand.** Außenbestände werden angelegt, wenn ein Debitor vor der tatsächlichen Anlieferung seiner Erzeugnisse bereits eine Vorabrechnung erhält.

☐ **Warenrückverfolgbarkeit** Durch das Miterfassen der entsprechenden Lagerstelle innerhalb des jeweiligen Lagerortes sowie das automatische Hinzufügen von Tag und Uhrzeit durch gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften können Warenbewegungen zurückverfolgt werden.

☐ **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
- METO-Etikettendruck

Kundenbindungssysteme

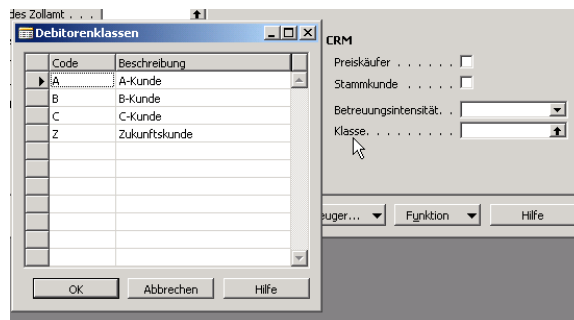
Die klassischen Kundenbindungsinstrumente werden durch gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften sinnvoll unterstützt. Das System liefert auch Basisdaten zur Kundenbindung. So geben z.B. die Ordersätze eine klare Information, welcher Kunde was, wann und zu welchem Preis gekauft hat. Und das direkt in 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 Kunden 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.

☐ **Kundenkarten.** Die neue Art der Kartenverarbeitung in gevis für Raiffeisengenossenschaften ermöglicht mit einer Karte mehrere Funktionen. Das Kartenleseverfahren bietet das automatische Erkennen der Karte sowie eine schnelle und sichere Identifizierung. Akzeptiert werden sowohl lokale Kreditkarten und EC-Karten als auch Kunden- und Verbundkarten. Durch Rabatt- und Bonuskarten wird eine höhere Kundenanbindung erreicht.

☐ **ABC-Kunden-Analyse.** gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften bietet weitere CRM-Funktionalitäten (Customer-Relationship-Management), die zur Kundenanalyse und -klassifikation wichtig sind. Dazu können am Debitoren-Stamm folgende Informationen hinterlegt werden:

- Preiskäufer: dieses Kennzeichen signalisiert dem Verkäufer, dass es sich hier um einen Kunden handelt, der zwar häufig Preise anfragt aber nur selten oder nie Aufträge erteilt.
- Stammkunde: Dieses Kennzeichen kann gesetzt werden, um die „Stammkundschaft“ von der „Laufkundschaft“ zu unterscheiden.

- Betreuungsintensität: Betreuungsintensive Kunden werden hier gekennzeichnet. Dadurch können z.B. die Zusammenhänge zwischen Rohertrags- bzw. Umsatzkennzahlen in Abhängigkeit mit der Betreuungsintensität beurteilt werden. Zusätzlich kann diese Kennzeichnung für Reisende bzw. Außendienstmitarbeiter Kriterium für die Besuchsplanung sein.
- Klasse (Debitorenklasse): Beliebige viele Kundenklassen können angelegt werden, um Kunden sicherer beurteilen zu können.



Diese Kennzeichen werden in den Debitoren-Auswertungen als Filter-Kriterien angeboten, so dass individuelle Zusammenstellungen der Listen und Auswertungen pro Kennzeichen oder Kombination möglich sind. Zusätzlich können am Debitor „Branchen“, „Gebiete“, „Reisende“ und „Verkäufer“ hinterlegt werden, um weitere Filterkriterien bzw. Klassifizierungen vorzunehmen. Diese Kennzeichen sind ebenfalls auswertbar.

Leergutverwaltung

Das 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, Erzeuger 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.

Baustoffhandel GmbH - Microsoft Business Solutions-Navision - [352322 - Debitorenleergutbestand]				
Artikelnummer	Artikelbeschreibung	Menge in Bestand	Menge in Auftrag	Einheiten...
96100000105	Europalette erhalten (Bei Rück)	15,00		0,00 STK
96100000106	Europalette zurück	-70,00		0,00 STK
96100000107	GKB-Palette erhalten (Bei Rück)	0,00		0,00 STK
96100000108	Gypstabil-Palette	0,00		0,00 STK
96100000109	Pfandpaletten-Ziegel-erhalten	0,00		0,00 STK
96100000110	Pfandpaletten-Ziegel-zurück	0,00		0,00 STK
96100000112	GKB-Palette zurück	0,00		0,00 STK
96100000113	Palettenkauschgebühr	0,00		0,00 STK
96100000115	Gitterbox erhalten (Bei Rück)	0,00		0,00 STK
96100000116	Gitterbox zurück	0,00		0,00 STK
96100000117	Big-Bag (Rückgabe max. 5,11 EU)	6,00		0,00 STK
96100000118	Big-Bag -zurück-	0,00		0,00 STK

□ **Leerguthberechnung.** 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, Mitgliederbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung sowie 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.

□ **Zahlungsausgang.** 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 Buchungssbelege, druckt die Zahlungssavise und erstellt die DTA-Datenträger.

K.	Buchung...	B.	Belegnr.	Schecknr.	K.	Konton...	Beschreibung	Wäh...	Betrag	Skontq
→	05.03.04		ZA000001		S..				0,00	

Kontoname	Gegenkontoname	Total Betrag	Total Skontoa...	Saldo	Total Saldo
		0,00	0,00	0,00	0,00

Konto Ausgleich Zahlungen Buchen Hilfe

- Zahlungsvorschlag erstellen
- Zahlungsvorschlag drucken
- Schecks
- DTA Datenträgeraustausch
- Zahlungsavis
- ZRL Zahlungsavis

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

□ **Automatische Kontierung.** Ein von einer Bank zur Verfügung gestellter ‚Elektronischer Bankkontoauszug‘ wird von gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften als automatischer Zahlungseingang verstanden und mit Auszifferung der Offenen Posten gebucht.

□ **Mehrwertsteuer.** gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften bietet eine automatische Berechnung der Umsatzsteuervoranmeldung. Auf der Basis von eingerichteten Kontenschemata wird eine automatisierte Steuerverprobung vorgenommen.

□ **Kosten und Leistungsrechnung.** Die Funktionalitäten einer Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung sind in gevis enthalten. Über eine Kostenstellenmatrix können alle Artikelbuchungen automatisch einer definierten Kostenstelle zugewiesen werden. Für die Kostenstellen bzw. Kostenträger kann mit Budgets gearbeitet werden.

☐ **Dokumentation des Risikomanagements..** 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 Raiffeisenwarengenossenschaften liefert Zahlen zur Überwachung der Risiken.

☐ **Weitere Merkmale des Rechnungswesens im Überblick:**

- Aufzeigen der Finanzflüsse für eine sichere Finanzdisposition
- 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

Mitgliederverwaltung¹

Integriert in **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften: Die Mitgliederverwaltung. Buchungen auf Geschäftsguthabenkonto oder das Buchen von Geschäftsanteilen, auch diese Vorgänge werden über die in **gevis** bekannten Buchungsblätter abgewickelt.

☐ **Einrichtungparameter.** Alle laut Statut festgelegten Werte wie Geschäftsanteil, Haftsumme, Pflichteinzahlung etc. können hinterlegt werden.

☐ **Mitglieder.** Alle Mitglieder werden mit ihren entsprechenden Daten geführt. Das Eintrittsdatum, die Anteile, ein eventuelles Kündigungsdatum, die mögliche rückständige Pflichteinzahlung etc. sind je Mitglied ersichtlich.

☐ **Dividende.** Auf Basis des festgelegten Dividendensatzes kann eine Dividendenermittlung unter Berücksichtigung aller steuerlichen Bedingungen vorgenommen werden. Entsprechend können Dividendengutschriften erstellt und die Beträge gebucht werden.

☐ **Warenrückvergütung.** Auf Grundlage der getätigten Mitgliedsumsätze ermittelt **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften steuergerecht je Mitglied die Warenrückvergütungsbeträge. Das System erstellt bei Bedarf Warenrückvergütungsgutschriften und bucht diese.

¹ Funktion für genossenschaftlich organisierte Unternehmen

- ☐ **Mitgliederauswertungen.** Sowohl für die Geschäftsguthaben als auch bzgl. der Anteile bietet gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften flexible Auswertungen. Auswertbar sind ebenfalls rückständige Pflichteinzahlungen.
- ☐ **Geschäftsguthaben.** Ermittelte Dividenden- oder Warenrückvergütungsbeträge können ganz oder teilweise dem Geschäftsguthaben zugeführt oder per automatischem Zahlungsverkehr ausbezahlt werden.

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.

- ☐ **Bestandteile.** Zu den Verbundkomponenten gehören unter anderem:

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

- ☐ **Ziele.** 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 sowie 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 Kosteneinsparpotenziale.

Management-Informationssystem (MIS)

Das Management-Info-System wurde als zentrale Informationsquelle für warenwirtschaftliche Auswertungen in gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften konzipiert. Typisch ist hier die Vorgehensweise, die bei kumulierten Werten beginnend einen immer detaillierteren Blick auf alle Werte bietet (Drill-down-Funktion).

☐ **Aktualität.** 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 Saisonschäften). Also: Konzentration auf das Wesentliche. Neben den Online-Auswertungen werden sogenannte „Betriebswirtschaftliche Auswertungen“ (BWA) angeboten.

The screenshot shows two windows from the Agrarhandel KG - Microsoft Business Solutions-Navision software.

The top window, titled 'Artikelgruppenauswertung', displays a detailed table of account balances and movements. The columns include: Nr., Name, Ausgang (HfA), Eingang (HfA), Verbrauch (HfA), Saldo (HfA), DB (HfA), DB %, Eingang (Menge), Ausgang (Menge), and Saldo (M). The data is organized hierarchically, starting with 'TOTAL' and drilling down into 'FUTTERMITTEL' and then 'Einzelfuttermittel'.

The bottom window, titled 'Skaleneinstellung', shows a summary of sales data. It includes fields for 'Tagesumsatz', 'Filiale-Mitarbeiter-Brutto', 'OWS-Nr.', and 'Berichtszeitraum'. Below this, a table lists 'Kunden-Nr.', 'Kunde', 'Beleg-Nr.', 'Netto 7%', 'Netto 10%', 'Mwst', and 'Gesamt'.

☐ **Weiterverarbeitung in Microsoft-Produkten.** Das umfassende Angebot an Listen und Auswertungen in gevis wird um eine weitere Funktion ergänzt. Auf Knopfdruck lassen sich die Informationen aus den gevis-Berichten in Microsoft-Produkte (z.B. Excel) übertragen. Das bedeutet, dass die fundierten Informationen aus der Warenwirtschaft weiter aufbereitet und ausgewertet werden können (z.B. für Kundengespräche, interne Sitzungen etc.).

☐ **Weitere Merkmale des Management-Informationssystems im Überblick:**

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

Schnittstellen

Der elektronische Datenaustausch gehört in gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften 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. Sollen Waagen-Systeme angebunden werden, bietet gevis eine Vielzahl realisierter Schnittstellen. Ebenfalls ist auch die HEINZE BauOFFICE-Datenbank in gevis eingebunden.

☐ Weitere Schnittstellen im Überblick:

- VeVAS (Viehabrechnung)
- Corporate Planner (Betriebswirtschaftliches Planungstool)
- Hansmeier (Futtermittelproduktion)
- Win IDEA (Schnittstelle der Betriebsprüfung)
- Agrar-Info-System (Informationsplattform für Landwirte)
- OAE (Offline-Kassenplatz)
- Elster (Schnittstelle Finanzbehörden)
- Högemann (Futtermittelproduktion)

Internetlösungen

Die GWS erfüllt mit den Produkten rund um das Internet die Anforderungen, die speziell im Bereich der Raiffeisengenossenschaften gestellt werden. Die Bandbreite reicht von der Internet-Präsenz über eCommerce-Lösungen bis hin zur Entwicklung kompletter Internetportale. Abgerundet wird das Leistungsangebot von Lösungen zur Internet-Sicherheit.

Baustoffe

gevis für Raiffeisenwarengenossenschaften bietet umfangreiche Funktionen, um das Geschäft mit Baustoffen abzuwickeln. Die Besonderheiten dieses Geschäftsbereiches sind realisiert und in der Branche erfolgreich implementiert. Beachten Sie bitte dazu die separate Funktionsbeschreibung, die Ihnen bei Bedarf zugesandt wird. Ebenfalls können Sie die Informationen im Internet unter www.gws.ms abrufen.

Energie / Brennstoffe

Der Handel mit Energie- und Brennstoffen ist ein schnelllebiges Geschäft. Schnelle Preisauskünfte, eine einfach zu bedienende Angebotsbearbeitung, eine kundenorientierte Unterstützung des Telefonverkaufs gehören ebenso zu den Merkmalen wie eine Auftragsabwicklung, die auf die Anforderungen dieser Branche abgestimmt ist. gevis für Raiffeisengenossenschaften unterstützt den Handel mit Energie- und Brennstoffen optimal.

□ Kunden- und Betriebsinformationen.

Die Kunden- und Betriebsinformationen sind die Grundlage für eine reibungslose Abwicklung. Energie- und Brennstoffartikel werden definiert und es wird festgelegt, ob der Artikel für die Fahrzeugdisposition zugelassen sein soll. Die Preise der Energie- und Brennstoffartikel werden an dieser Stelle komfortabel gepflegt. Die verschiedensten Tanktypen (z.B. Erdtank) werden ebenso klassifiziert wie die Verbrauchstypen (z.B. Diesel, Heizöl etc.). Kennzeichen und Informationen für Marketing liefern die Basis für Werbemaßnahmen und verkaufsfördernde Aktionen.

□ **Anfrage / Angebot.** Kundenanfragen oder Anfragen von Interessenten werden erfasst, bewertet und dann als Anfrage gespeichert oder als Angebot ausgedruckt. Über die Festlegung eines Wiedervorlagedatums und eines verantwortlichen Mitarbeiters ist die konsequente Angebotsverfolgung möglich. Während der Erfassung der Anfrage eines Kunden werden unmittelbar dessen Betriebsdaten berücksichtigt (z.B. Tankgröße) und auf Plausibilität geprüft. Ebenfalls werden Daten aus der Kundenhistorie angezeigt. Für den Erfasser werden Informationen zum Auftragsbestand, Einkaufskontraktbestand, zur offenen Einkaufskontrakt-

Artikelnr.	Deb.-...	Deb.-Name	Lief. an Code	Betriebs...	Menge	In Auftrag überneh...	OK
10088	1	Heinrich Müller		[Auswahl]	3.800,000	✓	◀▶
10088	2	Fritz Schulze			2.000,000	✓	◀▶
10088	3	Karin Meierfeld			1.500,000	✓	◀▶
10088	4	Marianne Eckmann		[Auswahl]	2.800,000	✓	◀▶
10088	5	Günter Schelling		[Auswahl]	0,000	✓	◀▶

At the bottom, there are fields for: Angebotsmenge (12.000,00), Einheitencode (LITER), and Restverteilmenge (1.900,00).

menge und zum arithm. Einkaufskontraktpreis angezeigt. Fragt bei Ihnen eine Verbrauchergruppe (z.B. Hausgemeinschaft) nach einem Preis, wird ein Angebot für eine Bestellgruppe erstellt. Die Verteilung der Liefermengen auf die einzelnen Verbraucher (Debitoren) wird komfortabel unterstützt.

☐ **Auslieferung.**

Die Auslieferung der Aufträge wird durch eine Fahrzeugdisposition unterstützt. Dabei erfolgt ein Abgleich der Betriebsda-

ten des Fahrzeuges mit den Merkmalen der Aufträge. Die relevanten Aufträge werden in einer Vorschau dargestellt. Nach Abschluss der Disposition wird der Fahrauftrag gedruckt, der auch alle kundenspezifischen Informationen (Betriebsdaten) enthält.

Energiefahrauftrag FAF10002										03. Mai 2004 / 16:35 Uhr / Seite:	
Artikel: 10088		Heizöl leicht DIN, ,									
Fahrzeug: FZ 1		Sattelzug mit 6 Kammern									
Datum: 04.05.04	Fahrzeug-Nr.: 1	Amt. Kennz.: MS-XY 22	Fahrername: Karl Grünjes	Fahrtbeginn: 12.50	Fahrtende: 14.05	Gef. Kilometer: 12.50	Ladestellen: 14.05	Geladene Menge:			
Sortiernr.: 24	Auftragsnr.: 1	Lieferanschrift: Neubau Müller, Steinstraße 24, 49751 Sögel,	Telefon:		Uhrzeit:						
Best. Menge: 1.250,0 LIT		Gel. Menge: 1.190 LIT	BON-Nr.: 1-4711	Bemerkung:	Spülmenge:	Restmenge:					
Tank-Nr.: 1 Heizöltank		Menge/Größe: 4.000 LTR		Entladehilfe: 4 x 3 m Schlauch		Liefertag: Montag, Mittwoch, Freitag Lieferuhrzeit: 7:00:00 Uhr					

☐ **Nachbearbeitung.** Anhand des abgearbeiteten Fahrauftrages, der vom Fahrer manuell um die gelieferte Menge, die Bon-Nummer und um evtl. Bemerkungen etc. ergänzt wurde, erfolgt die Nachbearbeitung der einzelnen Auslieferungsbelege. Ggf. wird z.B. auch die Spülmenge eingetragen, wenn mit demselben Fahrzeug Heizöl und Diesel gefahren wird.

☐ **Telefonverkauf Energieartikel.** Aktives Verkaufen, schneller und besser sein als der Wettbewerb.... Dabei unterstützt u.a. die Funktion des Telefonverkaufs. Diverse Anruflisten können erstellt werden. So kann z.B. eine Anrufliste erstellt werden, die Schwellenpreise, also Preise, zu denen der Kunde evtl. kaufen würde, berücksichtigt. Ebenfalls kann eine Anrufliste erstellt werden, die die Kundenhistorie berücksichtigt (z.B. Verbrauchsmengen in bestimmten Zeiträumen) und aufgrund der Betriebsdaten und der Kundenhistorie (letzte Liefermenge, letztes Lieferdatum) darüber informiert, welche Kunden beliefert werden müssten.

GWS-Archiv-Service²

GWS-Archiv-Service ist das Produkt für die **Archivierung** und Auswertung über das Internet. PC und Internet-Zugang genügen, um sofort online auf das Archiv zugreifen zu können. Mit Hilfe dieses komfortablen Archivierungssystems werden die neuen gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich der elektronischen Archivierung von Geschäftsbelegen erfüllt (**GDPdU**). Diese Vorschrift verpflichtet alle Unternehmen in Deutschland dazu, den Wirtschafts- und Finanzprüfungsorganisationen Daten in digitaler Form zur Verfügung zu stellen. Welche Informationen die Betriebsprüfung auch immer verlangt, auf Knopfdruck oder nach Anforderung sind alle Daten verfügbar.

² Kostenpflichtige Zusatzprodukte und -dienstleistungen

☐ Die Vorteile:

- Das Archiv befindet sich im Rechenzentrum der GWS, daher ist Archivierungssoft- und -hardware beim Kunden nicht erforderlich.
- Aufbewahrung in tresorsicherer Qualität.
- Zugriff über das Internet 24 Stunden am Tag, 7 Tage in der Woche über einen Zeitraum von 10 Jahren von jedem internetfähigen Ort der Welt möglich.
- In Abhängigkeit vom eingesetzten Warenwirtschaftssystem der GWS werden die Daten automatisch archiviert. Archivinformationen können über das Internet abgerufen und in den üblichen Programmen (Word/Excel) weiterverarbeitet werden.

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 optimiert und umgesetzt (Organisationsberatung).

☐ 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
- Notfallarbeitsplatz

Gute Gründe für GWS und gevis

- ☐ **gevis** ist eine Standardsoftware für Raiffeisenwarengenossenschaften. Damit profitieren Sie von allen Sicherheiten und damit verbundenen Vorteilen. Ihre individuellen Geschäftsprozesse werden berücksichtigt.
- ☐ Der Verbundgedanke ist für die Unternehmen, die verbundorientiert arbeiten, in **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften durchgängig realisiert.
- ☐ **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften 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“) sind selbstverständlich. Sie erlernen u.a. dadurch die Funktionsabläufe intuitiv.
- ☐ **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften bietet die Möglichkeit, wichtige Daten Ihrer implementierten Vor-/Alt-Systeme zu übernehmen. Dadurch migrieren Sie reibungslos auf **gevis**, Sie nutzen **gevis** sehr schnell produktiv.
- ☐ **gevis** orientiert sich an den jeweiligen Geschäftsprozessen. In enger Abstimmung mit Kunden (über regelmäßig tagende Arbeitskreise), Schlüsselunternehmen aus den Branchen und den verschiedenen Verbänden und Interessenvertretungen wird **gevis** ständig weiterentwickelt.
- ☐ **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften wird durch eine Prüfungsgesellschaft testiert. Sie erhalten dadurch ein Höchstmaß an Sicherheit und gesetzlicher Konformität. Regelmäßige **gevis**-Schulungen für Prüfer gewährleisten einen praxisnahen Informationsaustausch.
- ☐ Regelmäßige kostenlose Softwarereleases halten Sie auf dem neuesten Softwarestand. Sie

arbeiten immer mit der aktuellsten Lösung, die es gibt.

- ☐ Anwender werden durch das KundenServiceCenter (KSC) professionell betreut. Dieser Service ist im Rahmen der Lizenzen kostenfrei enthalten.
- ☐ **gevis** für Raiffeisenwarengenossenschaften kann mit einem vollständig integrierten Internet-Shop zusammenarbeiten. Damit ist der Weg für Sie frei, modernste Medien für den geschäftlichen Erfolg zu nutzen.
- ☐ Die **GWS** hat ein umfassendes Know-how im Bereich des Handels. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der **GWS**, die Ihre Ansprechpartner sind und bei Ihnen die Lösungen einführen, haben Erfahrungen in Ihrer Branche gesammelt und Projekterfahrung. Die **GWS** spricht Ihre Sprache. Ihr Projekt wird in kürzester Zeit eingeführt und in den Echtbetrieb geführt.
- ☐ **GWS-MitarbeiterInnen** sorgen mit hoher fachlicher Kompetenz, Projekt- und Einführungserfahrung sowie guten didaktischen Fähigkeiten dafür, dass Sie so schnell wie möglich Geld mit ihrer Lösung verdient.
- ☐ Die **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. Sie können sicher sein, dass die **GWS** auch morgen Ihr Partner ist.

