

JOURNAL

GWS

DAS MAGAZIN FÜR GESCHÄFTSPARTNER
DER GWS-UNTERNEHMENSGRUPPE

/// AUSGABE 32



Digitalk

// S. 08

GWS-Kunden sind digital gut aufgestellt – Georg Mersmann im Interview

// S. 17

Einfach, schnell und präzise – per GWS-Apps Auftragsübertragung direkt ins ERP-System

// S. 22

Professionelles Schwarzsehen – rekursive Risiko-Identifikation in ERP-Projekten



06



14

Inhalt



10



19

- 03 Editorial
- 04 Nur ein Klick! Artikelstammdaten im Griff per Mausclick
- 05 Eisen-Fischer: SANGROSS war gestern – heute und morgen heißt es gevis ERP | NAV
- 06 gevis ERP | NAV führt NORTHWEST-Handelspartner Throm zum Erfolg
- 07 NORTHWEST HANDEL AG zeichnet GWS mit Gütesiegel aus
- 08 GWS-Kunden sind digital gut aufgestellt – Georg Mersmann im Interview
- 10 70 Jahre Erfahrung im Bau- und Stahlgroßhandel setzen jetzt auf gevis ERP | NAV
- 11 Die SEEFELDER GmbH bleibt ihrem Slogan auch bei der Auswahl ihres IT-Partners treu
- 12 „erstelerfelerf“ – IT als Impulsgeber für die ideale Unternehmensführung
- 13 bi1: ab sofort auch LVS-Daten aus pL-Store® auswertbar
- 14 Einfach königlich – Microsoft Dynamics NAV auf Fünf-Sterne-Niveau
- 15 4x GOLD! GWS-Kompetenz erneut bestätigt
- 16 „E“ für Erfolg: E-Business-Instrumente der GWS ermöglichen klare Wettbewerbsvorteile
- 17 Per GWS-Apps Auftragsübertragung direkt ins ERP-System
- 18 Erste Raiffeisen-Genossenschaft nimmt gevis ERP | NAV in Betrieb
- 19 Zehn Jahre ZEB und GWS – mehr Mitglieder, mehr Umsatz
- 20 Wussten Sie schon ...? IT-News für Buchhaltung und Außendienst
- 20 Wussten Sie schon ...? IT-News für Mobilität im Außendienst
- 21 GWS und CardProcess – mehr Leistungen im Bereich bargeldloser Bezahlssysteme
- 22 Professionelles Schwarzsehen – rekursive Risiko-Identifikation in ERP-Projekten
- 23 GWS-Projektmanager mit Zertifikat

Impressum

Das GWS JOURNAL wird herausgegeben von der

GWS Gesellschaft für
Warenwirtschafts-Systeme mbH
Willy-Brandt-Weg 1, 48155 Münster
Tel.: +49 251 7000-02
Fax: +49 251 7000-3910
E-Mail: info@gws.ms
www.gws.ms / www.erpsystem.de

Redaktion:

Liane Heimann
Marketing/Public Relations
Tel.: +49 251 7000-3816
E-Mail: liane.heimann@gws.ms

Thomas Junglas
Abteilungsleiter Marketing & Partner
Tel.: +49 251 7000-3933
E-Mail: thomasjunglas@gws.ms

Wir danken allen, die an dieser Ausgabe mitgewirkt haben.

Sehr geehrte Leserinnen, sehr geehrte Leser!



Kaum jemand zweifelt noch daran, dass die Digitalisierung unser künftiges Leben massiv beeinflussen wird. Jeden Tag erleben wir es aufs Neue, wie nie zuvor für denkbar gehaltene technische Möglichkeiten Realität werden und völlig neue Geschäftsmodelle alte Herangehensweisen verdrängen. Hätten Sie sich vor Jahren zum Beispiel vorstellen können, dass sich ein Auto einmal fahrerlos bewegen wird oder Privatpersonen über ein Internetportal weltweit ihre Wohnungen zur temporären Vermietung anbieten und damit zur Konkurrenz für die Hotelbranche werden?

Die Digitalisierung ist in vollem Gang und hat mittlerweile alle Branchen mehr oder minder fest im Griff. Auch erfolgreiche Handelsunternehmen können heute nicht mehr auf leistungsstarke Software, optimale Vernetzung und wettbewerbsfähige E-Commerce-Lösungen verzichten. Dies gilt umso mehr, als große amerikanische Player mit reinen Internetstrategien die Bedingungen im Markt nachhaltig verändern und insbesondere Großhändlern enormen Handlungsdruck bereiten werden.

Wie Handelsunternehmen mit den Veränderungen umgehen und wie sie Digitalisierung aktiv leben, können Sie anhand von mehreren Praxisbeispielen in dieser Ausgabe nachlesen. So erfahren Sie, wie die SEEFELDER GmbH aus Landshut gevis ERP | AX eingeführt hat und wie die Egon Haupthoff GmbH & Co. KG im schleswig-holsteinischen Heiligenstedten seit 2015 die Business Intelligence Software bi1 nutzt. Welchen grundsätzlichen Herausforderungen sich der Handel in Zukunft stellen muss? Das lesen Sie in einem Interview ab Seite 8.

Was Sie auch immer vorhaben in der Zukunft, in einem können Sie absolut sicher sein: Wir geben Ihnen den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung und das optimale Rüstzeug für die Anforderungen der Zukunft, wenn es z. B. um neue Themen wie die GAEB-Datenverarbeitung auf Basis von Microsoft Cognitive Services oder „Social Listening“ geht.

Neben Digitalisierung, Industrie 4.0 oder Internet der Dinge wird der größte Teil des Unternehmenserfolges aber immer noch von seinen Mitarbeitern getragen. Umso wichtiger ist es auch uns, unserer Mannschaft ein angenehmes Arbeitsumfeld zu schaffen und ihre Leistungen zu würdigen. Mit unserem Anbau in Münster, der im Herbst 2017 bezogen wird, verfolgen wir diesen Ansatz weiter. Unsere Mitarbeiter werden dort alles an Modernität und Technologie vorfinden, was heute die moderne Arbeitswelt möglich macht. Auch für uns erneut ein weiterer Schritt voran.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit einer neuen Ausgabe des GWS JOURNAL und freuen uns, Sie auch zukünftig als innovativer IT-Partner bei der erfolgreichen Gestaltung Ihrer Zukunft begleiten zu dürfen.

Udo Lorenz *Georg Mersmann*
Geschäftsführer der GWS Unternehmensgruppe
Udo Lorenz und Georg Mersmann

Nur ein Klick!

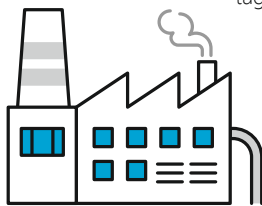
Artikelstammdaten im Griff per Mausklick



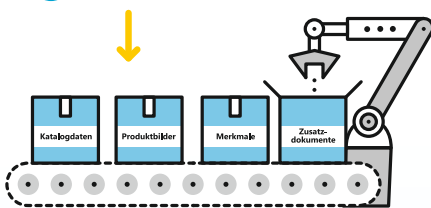
Gut aufbereitete, vor allem aber ständig aktualisierte Artikelstammdaten von Lieferanten sind eine essentielle Grundlage für den technischen Großhandel. Unternehmen, die dem E/D/E angeschlossen sind, haben die Möglichkeit, diese Informationen über das sogenannte elektronische Daten-Center, kurz eDC, zu beziehen und direkt in gevis ERP zu übertragen.

Im Jahr 2013 hat das E/D/E-Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH in Wuppertal eine Abteilung eingerichtet, die sich ausschließlich und eingehend mit dem Themenbereich Artikelstammdaten beschäftigt. Die Motivation war klar: Auf der einen Seite brauchen Händler aufgrund der massiven Zunahme des eCommerce mehr denn je optimale Produkt- und Artikelstammdaten für ihre

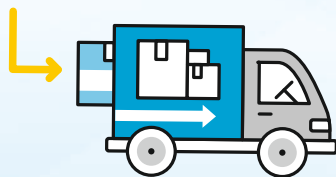
tägliche Vertriebsarbeit. Auf der anderen Seite verfügen die wenigsten von ihnen über die Erfahrung, vor allem aber über das Personal, diese zu bearbeiten und auf dem neuesten Stand zu halten. In einer Pressemitteilung zum Thema erklärte Jochen Hiemeyer, der das Strategieprojekt eDC in der E/D/E-Geschäftsführung verantwortet, anlässlich der Gründung:



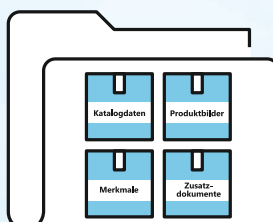
1 Datenaufbereitung



2 Datenbereitstellung für Importdatei



3 Datenversand per Importdatei



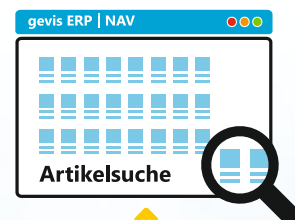
„Es ist ökonomisch unsinnig, dass viele Händler mit der dezentralen Datenpflege parallel die gleiche Tätigkeit auf sich nehmen. Daher ist diese Aufgabe in einer Verbundgruppen-Zentrale strategisch richtig angesiedelt. Die Nutzung des umfassenden E/D/E-Datenpools wird die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitgliedsunternehmen stärken.“



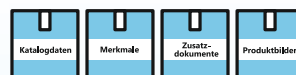
GWS-Nutzer profitieren doppelt

Ist es auf der einen Seite die Qualität der Daten – der verwendete Branchenstandard eDC CI@ss geht deutlich über bisher verwendete Klassifikationen hinaus –, die den Händlern das Vertriebsleben leichter macht, steht auf der anderen Seite die erhebliche Prozessvereinfachung bei der Nutzung der Daten. Da die ERP-Lösungen der GWS generell mit leistungsfähigen Schnittstellen zum eDC des E/D/E ausgerüstet sind, reicht heute ein Mausklick aus und die Artikelstammdaten können direkt ins eigene System überspielt und zum Beispiel für Kataloge, für offene oder geschlossene Online-Shops genutzt werden. Selbst das Update der Daten funktioniert selbständig und sorgt dafür, dass ohne aktives Zutun der Nutzer stets die neuesten Beschreibungen und auch Preise verfügbar sind. Mit dem Zugang zum eDC lassen sich zudem schnell und sicher Artikel und Artikelmerkmale recherchieren, was die Beratung des Kunden deutlich verbessert. Nach Informationen des E/D/E sind bis heute schon mehr als 600.000 Datensätze von 140 Lieferanten aufbereitet – Tendenz weiter steigend. /

5 Datennutzung im VK-Prozess

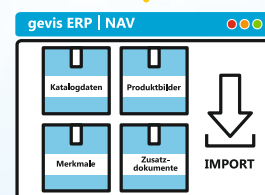


Verkaufsauftrag



elektronisches Daten-Center (eDC)

4 Import in Händler-ERP-System





Fit für die Zukunft!

**Eisen-Fischer: SANGROSS
war gestern – heute und morgen
heißt es gevis ERP | NAV**



*Oliver Wintzer,
einer der Geschäfts-
führer der Eisen-Fischer
GmbH & Co. KG*



Mit zehn Standorten und rund 300 Mitarbeitern zählt die Eisen-Fischer GmbH & Co. KG in Limburg zu den wichtigen Großhändlern im Bereich Stahl, Sanitär, Haustechnik und Werkzeug in Rheinland-Pfalz, Hessen und Thüringen. Um bei internen Prozessen Kosten zu senken, aber auch um in den Abläufen mit den Kunden noch profitabler und effektiver zu werden, hat sich das Familienunternehmen dazu entschieden, die bestehende ERP-Software SANGROSS durch gevis ERP | NAV abzulösen.

2007 führte die Eisen-Fischer GmbH & Co. KG die Warenwirtschaftslösung SANGROSS plus dazugehörigen Ergänzungsprogrammen ein. Während diese den aktuellen Gegebenheiten noch gerecht wird, reicht sie bezogen auf die „Anforderungen von morgen“ nicht mehr aus. Oliver Wintzer, einer der Geschäftsführer des vor 140 Jahren als Eisenhändler gegründeten Unternehmens: „Wir haben schon seit 1966 EDV im Unternehmen und wissen darum sehr genau, wie wichtig leistungsstarke, moderne IT-Systeme sowohl für die Prozess- und Kostenoptimierung als auch für die Kundenbindung sind. Für unsere Unternehmensentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit sind sie unerlässlich.“

Neue Möglichkeiten und Prozesse

Waren es auf der einen Seite die hohen Unternehmenswerte und die klare Zukunftsausrichtung, die die Einführung einer neuen ERP-Software forderten, standen auf der anderen Seite die operativen Einschränkungen. Nicht nur dass bei SANGROSS die Grenze der Weiterentwicklung erreicht war, mit der Software ist auch die Trennung von Buchhaltung und Vertrieb verbunden. Grenzen zeigten sich zudem in der Haustechnik und im wichtigen Bereich Stahl.

Durchgängiges System

Künftig gibt es nur noch ein durchgängiges und unternehmensweit einheitliches Gesamtsystem, mit dem deutlich schneller gearbeitet werden kann und das nur noch einige wenige Schnittstellen hat. Mit dem neuen ERP-System sollen zudem neue Prozesse und Möglichkeiten im Unternehmen etabliert werden, zum Beispiel die maximale Nutzung von EDI oder auch die direkte Verknüpfung des ERP-Systems mit optimierbaren Vertriebswegen. „Unser Ziel ist es außerdem, die Warenwirtschaftslösungen unserer Kunden künftig direkt mit unserer ERP-Lösung zu verknüpfen und so bei den Abläufen noch schneller, kostenoptimierter, zukunftssicherer und leistungsstärker zu werden“, so Wintzer.

Partner GWS

Den IT-Partner dafür fand man in der GWS. Diese zeigte nicht nur viele Erfahrungen und Referenzen aus der SHK-Branche, sondern punktete auch mit der Branchenbreite. Wintzer: „Gerade die Mischung aus fachlichem Know-how und Einflüssen und Kenntnissen aus anderen Bereichen wird uns helfen, neue Ideen ins Unternehmen einzubringen und dadurch auch prozessual stark voranzukommen.“ Gleiches galt für die enge Zusammenarbeit mit der Sanitär-Union und dem E/D/E, also den beiden Verbänden, in denen der Großhändler auch organisiert ist. /



Digitale Zukunft

gevis ERP | NAV führt NORDWEST-
Handelspartner Throm zum Erfolg



Jörg Throm,
Geschäftsführer der
Throm GmbH

Wenn es um die Umsetzung digitaler Maßnahmen geht, hat die Throm GmbH im hessischen Büdingen ein klares Anliegen: Das vor 80 Jahren gegründete Unternehmen für Stahl und Werkzeuge will in seinem Bereich führend sein. Eine wichtige Grundlage dafür ist vor allem die ERP-Lösung gevis ERP | NAV der GWS.

Der Aufbau eines eShops, mit Anbindung an das neue Stahlmodul der NORDWEST Handel AG, elektronische Geschäftsprozesse wie zum Beispiel der elektronische Versand der Ausgangsrechnungen, die Nutzung der E-POSTBUSINESS BOX oder die Auslieferung der Waren an die Kunden mit MDE-Geräten wie die Paketdienste – die Throm GmbH kann bereits auf viele erfolgreich umgesetzte Projekte zurückblicken und ist auch aktuell in zahlreiche Vorhaben involviert. Eine wichtige Grundlage für den Erfolg des Unternehmens ist gevis ERP | NAV der GWS, das vor zwei Jahren eingeführt wurde. „In den Jahren davor konnte unser bisheriges ERP-System viele technische Anforderungen nicht mehr abbilden, die Arbeit wurde mühsamer, so dass ein Wechsel notwendig wurde. Wir brauchten zwingend ein System, das zum einen mit NORDWEST zusammenarbeiten konnte und uns zum anderen die Arbeit erleichtern würde“, berichtet Geschäftsführer Jörg Throm.

Papierlose Prozesse zum Anfassen

Diese Vereinfachung entfaltet ihre Wirkung an vielen Stellen, so zum Beispiel in der geplanten komplett papierlosen Abwicklung mit NORDWEST. Hierbei bekommt Throm per EDI alle relevanten Informationen zur Bestellung direkt übermittelt, also Bestellbestätigungen, Lieferavis sowie die Rechnungen, und spart sich so die eigene Erfassung. Auch die Zentralregulierungsrechnungen werden elektronisch mittels der sogenannten Archiv-Archiv-Kopplung übertragen. „Die Umsetzung des gesamten Prozesses war in der Tat sehr komplex, aber lohnenswert. Unsere Mitarbeiter werden deutlich entlastet, wir sparen Zeit und Kosten. Dem Ziel, papierlos mit NORDWEST zu arbeiten, sind wir durch den Einsatz von gevis ERP | NAV ein großes Stück nähergekommen“, erklärt Jörg Throm.

Shop im Einsatz

Zudem ist der NORDWEST eShops bei der Throm GmbH im Einsatz und wird pro Tag von 200 bis 250 Usern angesteuert. Der Shop wurde im vergangenen Jahr neu aufgesetzt und zur Startseite des Internetauftritts gemacht. Hier werden die Daten direkt aus dem NORDWEST-Datenportal automatisiert in den eShop eingespielt und in gevis ERP | NAV genutzt. Ebenfalls digital wickelt das Unternehmen mittlerweile nahezu die gesamte Ausgangspost ab – und zwar über die E-POSTBUSINESS BOX der Deutschen Post. Dabei wird die E-POSTBUSINESS BOX wie ein Drucker eingerichtet und die Ausgangsrechnungen oder andere Post hierhin übertragen. Zu einem festgesetzten Zeitpunkt ruft die Post die Ausgangspost ab, druckt diese aus, kuvertiert, frankiert und versendet sie – und das alles für eine geringere Gebühr als das eigentliche Porto! „Auch hier realisieren wir signifikante Einsparungen. Zudem verfügen wir da-



mit über einen Nachweis, dass die Briefe tatsächlich versendet wurden“, so der Geschäftsführer.

Aktuelles Projekt: Einführung MDE-Geräte

Ein aktuelles Projekt ist die Einführung einer Telematik-Software und die Auslieferung mit MDE-Geräten. Hierbei quittieren die Kunden die Auslieferung wie bei den Paketdiensten durch ihre Unterschrift auf dem MDE-Gerät – und damit ist der Auftrag sofort zur Fakturierung freigegeben. „Ist niemand vor Ort, macht der Fahrer ein (geocodiertes) Foto, das zum Auftrag archiviert wird, so dass wir jederzeit einen Nachweis über die Auslieferung haben. Auf Wunsch können die Kunden auch automatisch eine Mail als Abliefersnachweis erhalten: Ware wurde ausgeliefert – gerade für Baustoffhändler ein toller Service“, ergänzt Jörg Throm. Die Tour wird über die Navigationssoftware weitergekoppelt, so dass sowohl der Fahrer, als auch der Disponent jederzeit wissen, wann welcher Kunde beliefert und wann der Fahrer von der Tour zurück sein wird. Im Verkaufsbüro wird ein großer Bildschirm installiert, so dass auch die Verkäufer den Stand der Touren kennen. „Das wird viele Nachfragen im Versand ersparen.“

Auf alles vorbereitet sein

Für die Zukunft sieht Jörg Throm das Unternehmen gut aufgestellt, auch wenn die Digitalisierung ein weites Feld ist und noch viele Herausforderungen mit sich bringt. „Die Mitarbeiter haben in den vergangenen Monaten eine hervorragende Arbeit geleistet“, so Jörg Throm. „Und auch wenn unsere Kunden manchmal selbst noch nicht so weit sind, wollen wir dennoch auf alles, was die Zukunft bringt, vorbereitet sein. Jetzt haben wir die Basis geschaffen!“ /

NORDWEST HANDEL AG zeichnet GWS mit Gütesiegel aus

Die NORDWEST HANDEL AG hat der GWS für gevis ERP | NAV das Gütesiegel NW connect verliehen. Hiermit zeichnet der Verband nur ausgewählte Systemhäuser aus, die entsprechende Referenzen vorweisen können und ein ERP-System für die Fachhandelspartner anbieten, das die optimierten digitalen Prozesse und Kommunikations-Schnittstellen zum Verband unterstützt. Dabei sind bestimmte Grundvoraussetzungen zu erfüllen, wie z.B. elektronische Bestellungen und Bestellbestätigungen sowie elektronische Lieferscheine und Rechnungen. Aber auch die Anbindungen an den eShop oder eine Schnittstelle zu den Produktstammdaten sind wichtig. Die GWS erfüllt diese Anforderungen und die NORDWEST-Handelspartner haben somit die Sicherheit, dass sie ihre digitalen Prozesse mit NORDWEST grundsätzlich abbilden können.



V.l.n.r.: Heiner Goßling (GWS), Thomas Cramer (NORDWEST), Georg Mersmann (GWS), Martin Reinke (NORDWEST), Thomas Junglas (GWS)



GWS-Kunden sind digital gut aufgestellt

Georg Mersmann im Interview



Die GWS ist mit ihren Lösungen heute führend in der Digitalisierung von Geschäftsprozessen bei ihren Kunden und deren Verbundzentralen. Künftig wird das Spektrum um weitere Leistungen aus dem digitalen Ökosystem erweitert. Das hat Georg Mersmann, der als Geschäftsführer unter anderem die Bereiche Produktmanagement und Entwicklung verantwortet, in einem Interview mit dem GWS JOURNAL deutlich gemacht. „Aufbauend auf unserem heute schon extrem hohen IT-Know-how werden unsere Kunden künftig auch Lösungen unter Nutzung von künstlicher Intelligenz oder Mixed Reality zur Verfügung stehen“, erklärt er.

„Herr Mersmann, ‚Digitalisierung‘ ist heute ein großes und wichtiges Thema. Was verstehen Sie persönlich unter diesem Begriff?“

// Georg Mersmann: „Für mich verbinden sich mit dem Begriff spontan zwei wichtige Entwicklungen und Ableitungen. Als Erstes die künstliche Intelligenz, die in Zukunft die menschliche Arbeitskraft ergänzen oder sogar ersetzen kann. Und zweitens: Wer sein Tagesgeschäft nicht digitalisiert, wird in Zukunft nicht wettbewerbsfähig sein.“

„‚Digitalisierung‘ wirkt für viele Unternehmer aus dem Handel oft sehr ‚schwammig‘ und sie sehen nicht unbedingt einen Handlungsbedarf.“

// Georg Mersmann: „Ich sehe drei große Entwicklungen, derer sich Handelsunternehmen heute bewusst sein müssen. Die erste davon ist die Macht von Plattformen wie Amazon. Durch ihr Produktportfolio, vor allem aber durch ihre Dienstleistungen, wie zum Beispiel Zahlung auf Rechnung, übernehmen sie im B2B-Segment immer mehr die Aufgaben und Alleinstellungsmerkmale, die früher den Großhandel auszeichneten. Erfolgt hier die gleiche Entwicklung

wie im privaten Umfeld und wird die Leistung noch stärker beworben, werden künftig viele Unternehmen direkt bei Amazon einkaufen. Der Großhandel wird noch mehr kämpfen müssen.“

„Und die beiden anderen Entwicklungen?“

// Georg Mersmann: „Die zweite maßgebliche Entwicklung ist ohne Zweifel die künstliche Intelligenz, die von den zuvor genannten Plattformen aktiv vorangetrieben wird. Es ist bekannt, dass heute schon in Call-Centern Computer die Aufgaben von Menschen übernehmen und Roboter bei der Kommissionierung und Logistik helfen. Die damit verbundenen Kosteneinsparungen können und werden direkt an den Kunden weitergegeben. Die dritte Entwicklung betrifft das autonome Fahren. Kommt alles so wie erwartet, werden sich beim Handel ganz neue Entwicklungen ergeben. Welcher Handwerker wird noch zum Großhändler fahren und Ware abholen, wenn das Fahrzeug dies selbst kann? Wie baue ich als Händler dann zum Beispiel meine Lieferflotte auf? Hinzu kommt, dass Plattformen die autonom gefahrene Fahrzeuge bereitstellen werden, der private Besitz von Fahrzeugen also zurückgeht. Für Raiffeisen-Genossenschaften mit Tankstellen kann das ein heikles Thema werden, denn die Plattformen werden auch bestimmen, wo getankt wird.“

„Das sind signifikante Veränderungen. Wie kann sich ein Unternehmen aus Ihrer Sicht für die Digitalisierung wappnen?“

// Georg Mersmann: „Ganz ehrlich, wenn man sich überhaupt wappnen kann, dann nur indem man ständig Schritt hält und sich kontinuierlich weiterentwickelt. Unternehmen müssen sich jeden Tag aufs Neue fragen, wie sie die Prozesse im Tagesgeschäft verschlanken und über digitale Wege verbessern können. Das deutsche Problem ist, dass



man zuerst die Vergangenheit und dann die Zukunft sieht. Zum Teil haben wir noch gar nicht die Fantasie, was noch kommen wird.“

„Die GWS hat sich die Unterstützung ihrer Kunden bei der Digitalisierung auf die Fahne geschrieben. Wie sieht diese konkret aus?“

// Georg Mersmann: „Wir können mit Stolz sagen, dass wir heute in Deutschland zu den führenden Partnern des Handels im Bereich der Digitalisierung gehören. Dies gilt besonders im Bereich der Verbundgruppen. Wir sind in der Lage, die komplette Handelskette zwischen Kunden, Händlern, Verbundgruppen und Lieferanten elektronisch abzubilden, wir haben Adapter zu allen gängigen Shopsystemen und können über EDI Dokumente komplett papierlos austauschen. Auch die Zentralregulierung ist vollständig IT-basiert möglich. Leider erkennen unsere Kunden nicht immer die Vorteile unserer Lösungen oder zögern mit der Umsetzung. In Verbundgruppen wäre es zum Beispiel möglich, Lager so zu optimieren, dass nicht jeder Händler alles bevorratet, sondern sich auf einzelne Produkte konzentriert. Da alle gegenseitig Einblick in die Bestände haben und Bestellungen auslösen können, wäre die Lieferfähigkeit trotzdem gegeben, allerdings mit deutlich geringerer Kapitalbindung im Lager. Nebenbei könnte man darüber Amazon ‚Paroli bieten‘, denn man hätte eine optimale Lieferfähigkeit.“

„Welche Rolle spielt die Digitalisierung für die langfristige Strategie der GWS, für die Ziele 2017?“

// Georg Mersmann: „Die GWS wird in Zukunft viel mehr anbieten, als ‚nur‘ Dienstleistungen und ein ERP-System. Wir werden unsere Kunden in allen Bereichen der Digitalisierung unterstützen und

beraten. Durch unsere enge Partnerschaft mit Microsoft sind wir dabei in der Lage, auf modernstes Wissen und neueste Entwicklungen zurückzugreifen. Hier sind zum Beispiel Begriffe wie Machine Learning, Big Data, Cortana Intelligence, Cloud und viele andere zu nennen. Es wird eine deutliche Veränderung auch in der Beschäftigung mit neuen Themen stattfinden. Wir müssen und werden uns viel öfter trauen, etwas Neues auszuprobieren und im schlimmsten Fall von vier Innovationen auch drei wieder verwerfen.“

„Wagen wir einen Blick in die Glaskugel. Wie sieht die GWS im Jahre 2022 aus?“

// Georg Mersmann: „Unsere innovativen Leistungen helfen unseren Kunden, erfolgreich weiter Geschäfte im Handel zu machen und die jeweils anstehenden Herausforderungen zu bewältigen. Bis 2020 sind wir ein europäisches Unternehmen, also auch außerhalb von Deutschland und dem deutschsprachigen Ausland aktiv und erfolgreich. Wir werden noch schneller und innovativer sein, was Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung angeht.“

„Welche Rolle werden Sie persönlich bei dieser Entwicklung spielen?“

// Georg Mersmann: „Ich sehe mich an zwei wesentlichen Stellen: Zum einen gilt es, die GWS strategisch für die neuen Herausforderungen auszurichten, damit wir unseren Kunden die richtige Unterstützung in der digitalen Welt anbieten können. Zum anderen ist Innovation und Neues ein Herzenthema für mich. Hier gilt es, weiterhin in- und extern eine Treiberrolle einzunehmen.“

„Herr Mersmann, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.“



Die Willi Stober GmbH & Co. KG hat sich dafür entschieden, gevis ERP | NAV der GWS einzuführen und die bislang genutzte Warenwirtschaftslösung SANGROSS V5 zum ersten Quartal 2018 abzulösen. In gevis ERP | NAV werden das Lagerverwaltungssystem pL-Store® von proLogistik und die Dokumentenmanagement-Lösung s.dok/s.scan integriert – diese Module sind heute schon im Unternehmen im Einsatz. Rund 150 User sollen künftig die neue IT-Lösung nutzen.

1947 vom Großvater als Geschäft für Eisenwaren und Haushaltsartikel gegründet, versorgt der Familienbetrieb heute die Region 50 Kilometer rund um Karlsruhe mit nahezu allen Produkten und Erzeugnissen, die für Bau, Ausbau und Renovierung erforderlich sind. Von den rund 230 Mitarbeitern sind täglich 20 allein im Außendienst unterwegs. Stellte bis vor einigen Jahren der Bereich Stahl das Hauptgeschäft dar, so nimmt jetzt der Baubedarf eine gleichwertige Rolle ein. Weitere Teile des Umsatzes erzielt das Unternehmen, das auch einen Online-Shop betreibt und verschiedene eCommerce-Angebote bietet, mit Haustechnik und Werkzeugen. Zentraler Partner ist hierbei das E/D/E in Wuppertal.

IT spielt eine wichtige Rolle

„Wir haben seit Mitte der achtziger Jahre SANGROSS im Einsatz“, erläutert Timo Stober, Geschäftsführer und IT-Verantwortlicher. Durch zahlreiche Individual- und Sonderprogrammierungen gibt es nun im Unternehmen nicht nur viele zu pflegende Schnittstellen und externe Programme. Aufgrund der sehr abteilungsspezifischen Softwareentwicklung werden im Unternehmen im Grunde nicht eine, sondern mehrere IT-Anwendungen parallel genutzt. „Unter anderem im Bereich Stahl“, so der Diplom-Betriebswirt, „haben wir mit SANGROSS nicht die Performance, die wir gerne hätten.“



Performance steigern

70 Jahre Erfahrung im Bau- und Stahlgroßhandel setzen jetzt auf gevis ERP | NAV

Neue IT

Dass ein neues ERP-System nötig ist, war für Stober somit keine Frage. Und auch nicht, dass gevis ERP | NAV der GWS die neue Lösung sein sollte. Unklar waren über eine längere Zeit nur die optimale Herangehensweise beziehungsweise der Projektablauf. Die Mehrzahl der Umstellungen folgt der Regel: erst ERP, dann Lagerverwaltungssoftware. Diese Bedingungen sorgten in Karlsruhe für einen entgegengesetzten Ablauf. „Nach einer Analyse der bestehenden Abläufe und Aufgaben“, so Stober, „haben wir festgestellt, dass es wichtig ist, erst die Logistik zu optimieren und dann für eine Vereinheitlichung der unternehmensweiten ERP-Lösung zu sorgen.“ Dass dieses Vorgehen, das mit dem bestehenden IT-Partner GWS abgestimmt wurde, gelang, ist vor allem auf die Schnittstellen von pL-Store® zum bestehenden System SANGROSS sowie zum neuen ERP-System gevis ERP | NAV zurückzuführen. /



*Timo Stober,
Geschäftsführer
der Willi Stober GmbH
& Co. KG*

STOBER

Mehr als 200 Mitarbeiter, acht Standorte in ganz Deutschland und ein Sortiment, das Möbel- und Türbeschläge, Montagematerial, Werkzeuge und Maschinen, Fensterbänke sowie Arbeitsschutz umfasst – die SEEFELDER GmbH aus Landshut kann man mit Fug und Recht zu den führenden Playern unter den technischen Großhändlern in Deutschland zählen. Um bei den administrativen und vertrieblichen Prozessen auf dem neuesten Stand der IT-Technologie zu sein, führte das Unternehmen 2015 gevis ERP | AX der GWS ein. Das GWS JOURNAL sprach mit Geschäftsführer Oliver Nagel.



Richtig entschieden!

Die SEEFELDER GmbH bleibt ihrem Slogan auch bei der Auswahl ihres IT-Partners treu



Oliver Nagel,
Geschäftsführer
der SEEFELDER GmbH

„Herr Nagel, warum hat sich Ihr Unternehmen 2015 für ein neues ERP-System entschieden?“

// Oliver Nagel: „Wir haben fast 30 Jahre komplett auf eigene IT gesetzt. Das heißt, wir hatten eine selbst entwickelte und damit absolut auf unsere individuellen Bedürfnisse angepasste Software, eigene Entwickler, eigene Support-Mitarbeiter, eine hauseigene Strategie für die Hard- und Software. Gerade in den letzten Jahren wurde aber deutlich, dass die Anforderungen und auch der Aufwand dafür von Jahr zu Jahr größer werden, zum Beispiel bei der Entwicklung von Schnittstellen zu Verbänden oder Lieferanten.“

„Wenn man so lange mit einer eigenen IT arbeitet, fällt einem dann der Wechsel zu einem externen Dienstleister nicht schwer? Denn die Software muss ja hohe Ansprüche erfüllen.“

// Oliver Nagel: „Absolut. Deswegen haben wir uns auch mit der Auswahl des Partners und mit dem Projektbeginn viel Zeit gelassen. Wir standen schließlich nicht unter Druck. Unser System funktionierte ja sehr gut. Erst 2011, also fast acht Jahre nachdem wir das erste Mal über einen Wechsel nachdachten, haben wir aktiv nach einem System und einem Partner gesucht. Was dabei jedoch klar war: Es kam kein anderes ERP-System als AX in Frage.“

„Warum genau haben Sie sich für dieses System entschieden?“

// Oliver Nagel: „Da ich selbst programmiere, kenne ich mich mit ERP-Software, vor allem mit deren Unterbau, sehr gut aus. AX ist vergleichsweise jung. Die Lösung wurde erst Mitte der neunziger Jahre entwickelt. Das heißt: AX ist nicht nur komplett objektorientiert, in der Software steckt auch das aktuellste Wissen und die beste Technologie, z. B. die Layer-Technologie für individuelle Anpassungen, und die Möglichkeit, die Oberflächen in großem Umfang ohne Programmierung anzupassen.“

„Warum haben Sie sich für die GWS als Partner entschieden?“

// Oliver Nagel: „Nachdem wir zunächst mit einem anderen Anbieter gestartet sind, wurde bald deutlich, dass wir mit der GWS einfach besser versorgt sind. Die GWS ist ein absoluter Spezialist für unsere Branche, den Produktionsverbindungshandel, ihre IT-Lösungen verfügen schon standardisiert über Schnittstellen zu praktisch allen Verbänden und Lieferanten, im Unternehmen gibt es zudem sehr viele AX-Fachleute.“

„Herr Nagel, wir danken Ihnen für das Gespräch.“

„ersterelfterelf“

IT als Impulsgeber für die ideale Unternehmensführung



Sven Schmidt,
Prokurist der
Egon Haupthoff GmbH
& Co. KG



„Nur mit absolut detaillierten Unternehmenszahlen sind echte strategische Entscheidungen möglich“ – diesem Motto folgend, nutzt die Egon Haupthoff GmbH & Co. KG seit 2015 die Business-Intelligence-Software bi1 der GWS. Nachdem das Baufachzentrum mit 55 Mitarbeitern im Jahr 2011 schon gevis ERP zur Grundlage aller Verwaltungs-, Lager- und Abrechnungsprozesse gemacht hat, ist bi1 laut Bereichsleiter Vertrieb, Sven Schmidt, nun „ein weiterer wichtiger Schritt zur idealen Unternehmensführung“.

Gegründet als Maurerbetrieb in Familienhand, ist die Egon Haupthoff GmbH & Co. KG heute ein elementarer Player im Bereich Baustoffe und Baustofflogistik im Norden von Deutschland. Ansässig in Heiligenstedten, wenige Kilometer von Itzehoe entfernt, gehören zum Portfolio Hochbaustoffe, Holz, Trockenbaustoffe, Tief- und



Galabau sowie Bauelemente. Beim sogenannten „Mietprofi“ können zudem Maschinen gemietet werden, außerdem bieten stetig aktualisierte Ausstellungsbereiche eine Vor-Ort-Beratung für Profis, aber auch für Privatleute, die in Eigenregie Häuser bauen, erweitern oder renovieren wollen. Das Unternehmen, das als Franchisingnehmer auch einen OBI-Markt in der Nachbarschaft betreibt, setzt zudem auf verlässlichen Service und Logistik.

2011 Einführung von gevis ERP

Im Wissen, dass neben Service vor allem interne Prozesse und die IT den Ausschlag für langfristigen Erfolg und Ertrag geben, verfolgt man bei Haupthoff seit einigen Jahren beim Thema Digitalisierung eine konsequente Strategie. Nachdem bis 2010 ein AS-400-Server und eine dazu passende Software die Abläufe und Administration im Unternehmen steuerten, wurde mit dem Projekt „ersterelfterelf“ Ende 2011 ein neues Kapitel aufgeschlagen. In dessen Mittelpunkt stehen seitdem die Software gevis ERP und dazugehörige verschiedene Add-on-Programme. Nachdem zuvor verschiedene Anbieter und ihre Produkte miteinander verglichen und analysiert wurden, kristallisierte sich die GWS als bester Partner für die vorhandenen Wünsche heraus. Die Software, so erläutert Schmidt, sei schon im Standard nahe an die eigenen Erwartungen herangekommen, hatte zahlreiche Referenzen aus dem Markt und überzeugte auch mit Funktionalität und Modulbreite.



Kundenveranstaltung

Nachdem auf einer Kundenveranstaltung die neue Business-Intelligence-Lösung bi1 vorgestellt wurde, zögerte man bei Haupthoff nicht lange und bestellte auch die innovative Lösung zur Ermittlung und Analyse von Unternehmensdaten. Denn obwohl gevis ERP schon sehr umfangreiche Auswertungstools und Analysemöglichkeiten bietet, gab es immer wieder Bereiche, die noch tiefer analysiert und ausgewertet werden sollten. Dies galt dabei besonders für nicht lineare Fragestellungen, also Segmente, bei denen scheinbar nicht zusammengehörige Elemente in Verbindung gesetzt und verglichen werden sollten, zum Beispiel die Zahlungsschnelligkeit des Kunden und die Produktabsatzentwicklung in einer Region.

Viel mehr Möglichkeiten

Aufbauend auf allen im ERP-System und den Ergänzungsprogrammen hinterlegten Informationen, Zahlen und Statistiken, kann das Zusatzprogramm nun unendlich viele Charts oder Verlaufsdiagramme erstellen sowie regelmäßig und eigenständig aktualisieren – und das innerhalb von nur Sekunden. Die Ergebnisse dienen aktuell zweierlei Gruppen: der Führungsmannschaft, also Geschäftsführer, Abteilungs- und Teamleiter, die ihre Schlüsse für die Unternehmenssteuerung und das Change-Management zieht, und den Mitarbeitern, die ausgewählte Informationen am schwarzen Brett lesen können. /

bi1: ab sofort auch LVS-Daten aus pL-Store® auswertbar

Ab sofort sind auch Analysen und Statistiken in bi1 möglich, die auf Zahlen und Daten aus dem Lagerverwaltungssystem pL-Store® der proLogistik GmbH + Co KG aus Dortmund aufsetzen. Bewertet werden können so zum Beispiel die Einlagerungsdauer, die Artikelanzahl im Lager oder Fahrten pro Mitarbeiter, Picks pro Mitarbeiterstunde oder die Rüstzeiten. Zudem lassen sich die durchschnittlich belegte und freie Kapazität oder im Bereich der LVS-Transporte die Fahrtenanzahl und die Transportdauer ermitteln. Aufgrund der Zusammenführung von mehreren proLogistik-Datenbanken zu einer Analysedatenbank in bi1 kann auch der direkte Vergleich zwischen den Lagerorten gezogen werden. Ein saisonaler und ein Jahresvergleich ist darüber hinaus möglich, um aus der Vergangenheit z.B. eine Personalplanung abzuleiten.



Ansprechpartner:

Maik Niggemann, GWS Bestandskundenvertrieb,
Tel.: 0251 7000-3944





Einfach königlich

Microsoft Dynamics NAV auf Fünf-Sterne-Niveau

„Wir haben uns für dieses ERP-System entschieden, da wir unsere Vorstellungen bezüglich eines modernen cloud-fähigen Finanz- und Controlling-Systems damit verwirklicht sehen. Die großartige Flexibilität des Systems sowie die einfache Handhabung, zusammen mit einer vorzüglichen Betreuung durch die GWS, haben diese Installation zu einem vollen Erfolg geführt“, so die lobenden Worte von Monique Jaqqam, Vice President of Finance Europe zur Einführung des ERP-Systems Microsoft Dynamics NAV im Hotel Adlon Kempinski.

Inmitten von Berlin, direkt am Brandenburger Tor, und nur wenige Schritte vom Regierungsviertel entfernt, befindet sich das legendäre Hotel Adlon Kempinski Berlin, welches zum Hotelverbund „The Leading Hotels of the World“ gehört. Als Berlins berühmtestes Hotel bekannt, besticht es durch seine einzigartige Geschichte, die herausragende Lage und einen unübertroffenen Service. Den Gästen stehen für einen wahrlich königlichen Aufenthalt insgesamt 307 Zimmer und 78 Suiten, drei Restaurants, zwei Bars, 15 Veranstaltungsräume, zwei Festsäle, ein Fitnesscenter und das exklusive Adlon „Spa by Resense“ zur Verfügung. Pächter des Hotels ist die Hotel Adlon GmbH, eine Tochtergesellschaft der Kempinski AG, die insgesamt mehr als 70 Fünf-Sterne-Hotels in über 30 Ländern betreibt.

Internationaler Standard gefordert

Im Rahmen der internationalen Wachstumsstrategie stand das Management vor der Herausforderung, für alle Länder und Hotels ein standardisiertes und zukunftssicheres Rechnungswesen auszuwählen, welches leicht und schnell zu implementieren und cloud-

fähig ist. Die Wahl fiel auf das ERP-System Dynamics NAV in Verbindung mit dem Microsoft-Partner GWS, der in der Hotelbranche im Bereich Backoffice über eine mehr als 10-jährige Expertise und entsprechende Referenzen, wie z.B. die Hotelkette Hilton, verfügt. Noch in diesem Jahr ist die ERP-Einführung in weiteren fünf Hotels in Europa geplant.

Reibungslose Einführung

Auf die Frage, was das Besondere an der Einführung war, antwortet Monique Jaqqam: „In der Tat habe ich in der Vergangenheit schon einige Einführungen von Microsoft Dynamics NAV verantwortet, aber keine von ihnen verlief so glatt und reibungslos. Es war mir und meinen Mitarbeitern eine absolute Freude, mit den sehr erfahrenen und kompetenten GWS-Verantwortlichen zusammenzuarbeiten.“



Die GWS hat erneut ihre hohe IT-Kompetenz unter Beweis gestellt. Nach eingehender und intensiver Prüfung verlieh die Microsoft Corporation dem Unternehmen für seine Leistungen in den Segmenten „Enterprise Resource Planning“ für gevis ERP | NAV und gevis ERP | AX, „Windows and Devices“ sowie für „Data Analytics für bi1“ jeweils den Goldstatus. Die Auszeichnung bekam die GWS-Unternehmensgruppe darüber hinaus für ihre Expertise im Bereich „Small and Midmarket Cloud Solutions“. Der Goldstatus stellt die höchste Bewertung dar, die ein Unternehmen innerhalb des Partnerprogramms von Microsoft erreichen kann.

Die Kompetenzen, die jährlich neu von Microsoft geprüft, bewertet und ausgezeichnet werden, basieren auf dem Nachweis von Kundenreferenzen sowie der Entwicklung und Nutzung getesteter und zertifizierter Microsoft-basierter Software. Eine große Rolle spielt zudem die Zahl der Mitarbeiter, die erfolgreich die Prüfung zum Microsoft Certified Professional bestehen.

Unternehmen, die von Microsoft ausgezeichnet werden, belegen mit den Zertifizierungen somit nicht nur ihr fundiertes Technologie- und IT-Wissen, sondern beweisen auch, dass sie besonderes Know-how in der Beratung und Betreuung von Unternehmen aller Branchen und Größen vorweisen können.

4x GOLD!

GWS-Kompetenz erneut bestätigt

Udo Lorenz, einer der beiden Geschäftsführer der GWS und u. a. für die Bereiche Vertrieb, Consulting und die Tochterunternehmen verantwortlich, freut sich über die neuerliche positive Bewertung: „Dass sich die GWS jährlich den Anforderungen und damit verbundenen Zertifizierungen unterzieht, unterstreicht unseren Anspruch, stets den größtmöglichen Nutzen und nachhaltige Innovationen für unsere Kunden zu liefern. Neben hochentwickelten Produkten tragen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrer großen Fachkompetenz und ihrem hohen Engagement entscheidend zum Unternehmenserfolg vor Ort bei.“ /

Microsoft Partner



Gold Enterprise Resource Planning
Gold Data Analytics
Gold Windows and Devices
Gold Small and Midmarket Cloud Solutions

Microsoft Worldwide Partner Conference (Juli 2016), Toronto (v. r. n. l.): Maria Garaña Corces (Microsoft Dynamics Vice President EMEA), Thomas Junglas (GWS, Abteilungsleiter Marketing & Partner), Udo Lorenz (GWS Geschäftsführer), Georg Mersmann (GWS Geschäftsführer), Steffen Weh (Director Microsoft Dynamics Partner Sales EMEA)



Für die Neugestaltung strategischer Unternehmensprozesse und im Rahmen der Globalisierung ist die Nutzung vernetzter Informations- und Kommunikationstechnologien heute keine Option mehr, sondern ein unbedingtes Muss. Mit diesem Leitgedanken berät und betreut die GWS-Abteilung „eBusiness“ heute Kunden aus ganz Deutschland.

Mehr als 20 Mitarbeiter stark und geleitet von Susan Matuszewski steht die Abteilung eBusiness besonders für die Anforderungen zur Verfügung, die im Zusammenhang mit maßgeschneiderten und standardisierten Portalsystemen für den Warenverkauf per eCommerce, mit Lösungen zur Schnellbestellung von Waren per Tablet oder mit Spezialportalen zu tun haben. Letztgenannte gibt es unter anderem für das GWS Mutterunternehmen, die Fiducia & GAD IT AG, oder im Bereich der Zentralregulierung. Doch auch für landwirtschaftliche Warengenossenschaften sind entsprechende Lösungen im Einsatz. Die Mitglieder können hier ihre Erzeugnisse voranmelden, so dass frühzeitig eine Weiterverteilung geplant werden kann. Bei anderen Kunden kann der Außendienst wiederum über das Belegportal Informationen einsehen und elektronisch Angebote nachverfolgen. Grundlage und Bezugspunkt der meisten Projekte ist gevis ERP. Dies ist aber kein Muss.

Klare Wettbewerbsvorteile

Susan Matuszewski erklärt. „Ziel der verschiedenen E-Business-Instrumente der GWS ist es, unseren Kunden klare Wettbewerbsvorteile zu verschaffen: zum einen indem sie eine größere Kundenbasis erreichen und gleichzeitig ihre Kundenbindung und Servicequalität erhöhen, zum anderen aber um schnellere und effizientere Abläufe im Unternehmen zu ermöglichen.“ Bei der Umsetzung

„E“ für Erfolg

E-Business-Instrumente der GWS ermöglichen klare Wettbewerbsvorteile

kommen dann in der Regel die bewährten Portalsysteme w.info und w.shop zum Einsatz.

Neue Releases von w.shop und w.info

Beide verfügen heute über eine Vielzahl von Leistungen und Funktionen. Bereits mit dem w.shop-Release 3.1 wurde die Möglichkeit der Nutzung auf verschiedenen Endgeräten wie Tablet und Smartphone geschaffen. Mit dem neuen Release 3.2 wird dies durch die Erweiterung der unterstützten Browser fortgesetzt. Zu den weiteren Neuerungen im Release 3.2, gehören z. B. ein flexibles Layout zur Einbringung des eigenen CI und die Gruppierung von Artikeln zur übersichtlichen Darstellung der Varianten sowie die bessere Individualisierbarkeit durch vorgedachte Schnittstellen (Investitionsschutz). Hinzu kommen vielfältige Funktionsverbesserungen, wie z. B. eine Verfügbarkeitsanzeige unter Berücksichtigung der Wiederbeschaffungszeit. w.info lässt sich auch einzeln für Beleganzeige und Auswertungen nutzen. //



*Susan Matuszewski,
GWS Abteilungs-
leiterin eBusiness*



Einfach, schnell und präzise

Per GWS-Apps Auftragsübertragung direkt ins ERP-System

Einfach das Tablet einschalten und auf die gespeicherten Daten, wie aktuelle Stamm-, Vertrags- und Preisinformationen, zugreifen und nach einem Kundengespräch gewonnene Verträge und Bestellungen per mobiler Datenübertragung an das stationäre ERP-System überspielen – so sieht der moderne Arbeitsplatz eines Außendienstmitarbeiters bei der Raiffeisen Waren-genossenschaft Ammerland-OstFriesland eG in Wiefelstede aus. Zwei neue Apps der GWS machen dies möglich.

„Wir befinden uns allein im Futtermittelbereich in ständiger Konkurrenz mit zwei Dutzend anderen Herstellern, die unsere Landwirte besuchen und ihre Produkte anpreisen“, beschreibt Hermann Mammen, Geschäftsführer und Mitglied des Vorstandes die aktuelle Situation. Wollen wir gegen diese bestehen, sind Service und Prozessvereinfachung wichtige Punkte.“ Eine wichtige Voraussetzung erfüllen die GWS-Apps vor allem aufgrund ihrer hohen Verfügbarkeit von Daten auf allen Endgeräten. „Der Außendienstler“, so Mammen, „sieht auf seinem Tablet alle Kundenbestellungen der vergangenen Monate. Außerdem kann er auf alle Stammdaten, Konditionen und Lieferbedingungen zugreifen.“

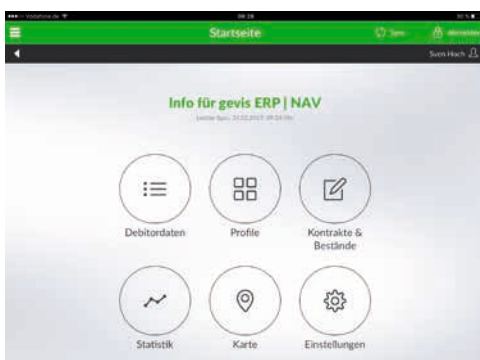
Zudem ist der Blick auf Mengenkontrakte oder Vereinbarungen, die aktuell gültig sind, möglich. Dies bedeutet: Kunde und Vertriebler können direkt prüfen, ob die hinterlegten Bedingungen noch passen oder ob für das Restjahr andere Mengelinien gelten sollen.

Vereinfachter Datenabgleich und weniger Fehler

Vorteile ergeben sich auch beim Vertriebsinnendienst, hier konkret im vereinfachten Datenabgleich und der konsistenten Speicherung. Herr Mammen: „Früher rief der Außendienstler beim Innendienst an und informierte über neue Verträge oder Bestellungen. Kam es zu Missverständnissen oder vergaß der Vertriebsmitarbeiter wichtige Daten zu nennen, übertrug sich der Fehler direkt bis ins System.“ Dies galt auch für veränderte Stammdaten, die der Vertriebsmitarbeiter vor Ort erhielt, die er dann aber unter Umständen nicht weitergab, weil er es vergaß. „Da der Außendienstler die Daten nun selbst ins ERP-System eingibt und überspielt“, so Mammen, „reduzieren sich natürlich die Fehler.“

Einfachere Abläufe, geringere Anwendungskennnisse nötig

In Wiefelstede ist man mit den Ergebnissen, die mit der Einführung der neuen Apps erzielt wurden, sehr zufrieden. Die erwarteten Beschleunigungen haben sich eingestellt, die Abläufe im Innendienst sind einfacher geworden. Ein weiterer großer Vorteil ist die Möglichkeit, Außendienstler mit gevis ERP arbeiten zu lassen, ohne dass diese das System von Grund auf kennen müssen. Da die Apps den Nutzer führen und es nur eine beschränkte Zahl an Eingabemöglichkeiten gibt, ist keine umfangreiche Schulung mehr notwendig. /



Übersicht Info-App

Ins Rollen gebracht

Erste Raiffeisen-Genossenschaft nimmt gevis ERP | NAV in Betrieb

Nach rund einem Jahr Vorbereitungszeit nahm die Raiffeisen Ascheberg eG, gut 30 Kilometer südlich von Münster gelegen, Ende Januar 2017 als erste Raiffeisen-Genossenschaft in Deutschland gevis ERP | NAV in Betrieb.


Gegründet im Jahr 1900, zählt die Raiffeisen Ascheberg eG heute zu den führenden Warengenossenschaften in Westfalen-Lippe. Laut eigenen Angaben wurde 2014 mit 438 Mitgliedern und rund 30 Mitarbeitern ein Jahresumsatz von mehr als 33 Millionen Euro erzielt. Jörg Hänel, verantwortlich für Buchhaltung und IT, erklärt: „Dieser Erfolg hat direkt mit der Nutzung modernster Hard- und Software zu tun: Wir sind nicht nur seit Jahren mit einer Warenwirtschaftslösung der GWS ausgestattet, sondern wir achten auch sehr darauf, dass diese immer auf dem neuesten Stand ist.“ Im Januar 2017 ging deshalb bei dem Unternehmen in Ascheberg und den beiden Niederlassungen in Ottmarsbocholt und Rinkerode das ERP-System gevis ERP | NAV in Betrieb.

Umstellung von gevis Classic auf gevis ERP | NAV

Der Auslöser, über die Migration auf gevis ERP | NAV nachzudenken, war die letzte IT-Konferenz der GWS, in der ausführlich über die ERP-Weiterentwicklungen im Raiffeisenumfeld berichtet wurde und auf der die zu diesem Zeitpunkt nagelneue Version gevis ERP | NAV präsentiert wurde. Die Vorteile der Lösung, darunter die komplett neu aufgebaute IT-Struktur, die neue Benutzeroberfläche und das rollenbasierte Arbeiten, überzeugten. „Als uns die GWS fragte, ob wir uns vorstellen könnten, Pilotkunde zu werden, sagten wir angesichts der vielen Vorteile und Nutzen natürlich nicht nein“, so Jörg

Hänel. Im April 2016 startete das Projekt mit den ersten Workshops. Ein wichtiger Bestandteil war die Festlegung der Rollen innerhalb des Unternehmens. „Nach reiflicher Überlegung haben wir uns gemeinsam mit den Fachleuten der GWS für eine Aufteilung entschieden, die sich stark am Organigramm orientiert. Die Rolle beziehungsweise die Rollen, die ein Mitarbeiter heute innehat, waren die Grundlage für die Schulungen, die gemäß dieser Struktur umgesetzt wurden.“

Gelungener Echtstart

Zu den Aufgaben vor der eigentlichen Umstellung im Januar 2017 gehörte unter anderem ein Lasttest, bei dem das System bis an seine Grenzen mit Rechenleistungen belastet wurde. Und tatsächlich: Sowohl das Tagesgeschäft als auch der Tagesabschluss funktionierten reibungslos. Gleiches galt für die Nutzung neu konzipierter Anwendungen mit rollenbasierten Einstellungen wie zum Beispiel dem Barverkaufsmodul. Ein gelungener Start! 





Jubiläum!

**Zehn Jahre ZEB und GWS –
mehr Mitglieder, mehr Umsatz**

Im Jubiläumsjahr, zehn Jahre nachdem die Paderborner Zentraleinkauf Baubedarf GmbH & Co. KG (ZEB) gevis ERP der GWS einführte, hat die Kooperation von Baustoffhändlern und Baumärkten in Deutschland eine sehr positive Bilanz gezogen. Die Partnerschaft mit der GWS habe das eigene Umsatzwachstum sowie die Zunahme der Mitgliederzahl erheblich gefördert.

Der ZEB-Geschäftsführer Antonius Trachternach erklärt: „Im Rahmen der Mitgliederservices ist es nun auch möglich, eine Software anzubieten, mit der die IT-Leistungsfähigkeit und die Beschleunigung der Prozesse bei unseren über 200 Mitgliedern erheblich gesteigert wurde. Was wir an der Kooperation mit der GWS zudem schätzen“, so Trachternach, „ist, dass ihre IT uns 2013 die reibungslose Verselbständigung als eigenständiger Verband mit allen GWS-Verbundkomponenten ermöglicht hat.“

Startzeitpunkt 2007

Die Zusammenarbeit zwischen der ZEB und der GWS begann 2007, als man in Paderborn die bestehende IT modernisierte und eine neue ERP-Software für die Administration und Zentralregulierung suchte. Nach einem intensiven Auswahlverfahren machte damals die GWS das Rennen. „Wir sind heute noch überzeugt davon, dass gevis ERP die beste Unterstützung im Bereich der Administration und Zentralregulierung ist“, so Trachternach. „Wir wickeln über die IT-Lösung die gesamten Prozesse mit und für unsere Mitglieder ab.“ Greifen Mitglieder z. B. auf die speziellen Einkaufskonditionen der ZEB zurück und ordern Artikel bei den mehreren hundert vorhandenen Lieferanten, werden diese Bestellungen genauso über die gevis-ERP-Plattform abgebildet wie die Suche nach Produkten und die Bereitstellung von Produkt- und Stammdateninforma-

tionen. Die in der Regel vollautomatische Abwicklung und Begleichung der Zahlungen sowie Vorteile in der Logistik sind weitere Gewinne: Da die Mitglieder direkt auf die Leistungen der beiden ZEB-Zentrallager in Paderborn und Hecklingen bei Magdeburg zugreifen können, kann die eigene Bevorratung erheblich reduziert werden, was wiederum die Kapitalbindung deutlich verringert.

Bessere Unterstützung der Mitglieder

Der zweite Bereich der Zusammenarbeit zwischen dem Zentraleinkauf und der GWS betrifft die Unterstützung der Mitglieder. Suchen diese nach Wegen, die eigenen Abläufe und Leistungen im Marketing, beim Vertrieb oder in der Selbstdarstellung zu verbessern, so erhalten sie dafür Hilfestellung von den ZEB-Fachleuten. Gleiches gilt für die Umsetzung von Digitalisierungs- und Prozessautomatisationsabläufen. Dadurch, dass die ZEB mit gevis ERP hierzu eine leistungsstarke und vielfach eingesetzte IT-Lösung bereitstellen kann, konnte sie ihre Reputation und zugleich die Zahl der Mitglieder erhöhen. //



Antonius
Trachternach,
Geschäftsführer der
Paderborner Zentralein-
kauf Baubedarf GmbH
& Co. KG (ZEB)



Wussten Sie schon...?

**Sicher, flexibel, mobil:
unsere Neuheiten**



IT-News für Buchhaltung und Außendienst

Seit dem ersten Januar 2017 müssen laut den Grundsätzen zur ordnungsgemäßen Buchführung (GoDB, § 146 Abs. 5 Satz 2 AO) alle betroffenen Daten für die Dauer der Aufbewahrungsfrist (bis zu 10 Jahre) jederzeit verfügbar und elektronisch lesbar sein.

Neueste Technik für mehr Effizienz und Sicherheit!

Neben Notebooks inklusive der darauf lokal gespeicherten Daten, Profile und Einstellungen gilt dies auch für Systeme der Lohnverarbeitung, Computer der Personalabteilung, Tankstellenrechner sowie Scan/Verify- und Notfallarbeitsplätze. Um die gesetzlichen Vorlagen zu erfüllen, ist die Datensicherung aller dort hinterlegten lokalen Daten zwingend erforderlich. Gut zu wissen: Alle Daten und Dokumente lassen sich mit einem einheitlichen Verfahren der GWS sichern, kontrollieren und wiederherstellen. Durch eine Zusammenarbeit mit der GWS profitieren Sie zudem von kürzeren Wiederanlaufzeiten im Fehlerfall oder bei Diebstahl des Arbeitsplatzes, von ständiger Verfügbarkeit der Daten ohne aufwändige Nacherfassung, geringeren Anschaffungskosten für Datensicherungs-Hard- und -Software sowie einer einfachen Überprüfbarkeit der Sicherung. /



IT-News für Mobilität im Außendienst

Für Außendienstmitarbeiter ist es heute extrem wichtig, IT-technisch optimal ausgestattet zu sein und bei Vor-Ort-Terminen alle Vorteile moderner Hard- und Software nutzen zu können. Die GWS trägt diesem Anspruch mit einer speziellen „Alles-in-einem-Gerät-Lösung“ Rechnung.

Für diejenigen, die lieber einen Desktop-PC und ein günstiges Tablet für die Finger- und Stift-Erfassung von Daten bevorzugen, gibt es das 2-in-1 Ultrabook Lenovo Yoga 460. Es enthält einen 14 Zoll Touch-Bildschirm, Core i5-6G, 8 GB RAM, 256 GB SSD sowie ein LTE-Modul. Ergänzt und verknüpft wird das Gerät mit einer Onelink+-Dockinglösung, die ein zweites Netzteil und wahlweise Liyama-Monitore in 22, 24 oder 27 Zoll enthält. Durch Umklappen des Bildschirms wird aus dem Gerät ein Tablet-Computer mit langer Akkulaufzeit von bis zu 10 Stunden, durch Verknüpfung mit der Dockinglösung ist das Ultrabook ein vollwertiger Bürorechner.

Soll das Gerät leichter sein, die Tablet-Einheit separat benutzbar und eine zweite, hochauflösende Kamera im Boden haben, dann empfiehlt sich das ThinkPad X1 Tablet mit 12.1 Zoll-Touch-Bildschirm, Core i5-6G, 8 GB RAM, 256 GB SSD, LTE-Modul und abnehmbarer Tastatur. Auch hier ergänzen eine Onelink+-Dockinglösung sowie Liyama-Monitore. Das Modell lässt sich durch weitere Module erweitern und ist auch als i7 mit 16 GB RAM und 512 GB SSD erhältlich. /



Sie haben Fragen zu diesen Themen?

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – wir beraten Sie gern!
Erhard Hautermann, GWS Technische Beratung,
Tel.: 0251 7000-3057



GWS und CardProcess

**Mehr Leistungen
im Bereich bargeldloser
Bezahlssysteme**



*Innovative Lösungen
rund um den karten-
basierten Zahlungs-
verkehr*



Die GWS hat einen Kooperationsvertrag mit der CardProcess GmbH, dem Kompetenzzentrum der genossenschaftlichen Finanz-Gruppe für das bargeldlose Bezahlen und einem der führenden Paymentanbieter in Deutschland, geschlossen. Ziel und Aufgabe der Partnerschaft ist es, den Kunden der GWS aus einer Hand noch mehr leistungsstarke und innovative Lösungen rund um den kartenbasierten Zahlungsverkehr anbieten zu können.

Durch die Kooperation mit der CardProcess GmbH gewinnen GWS-Kunden Vorteile im technischen, aber auch wirtschaftlichen Bereich. So lassen sich Terminals und Tankautomaten direkt mit dem GWS-Kassensystem verknüpfen. Zudem kann die Abwicklung der Tank- und Flottenkarten DKV, UTA und Novofleet vereinheitlicht werden. Da alle Leistungen aus einer Hand abgewickelt werden können, entstehen zudem Synergieeffekte, die über attraktive Konditionen an die Kunden weitergegeben werden. Eine exklusive GWS-Service Nummer bei CardProcess rundet das Angebot ab

CardProcess – Experten für elektronisches Bezahlen

Unter der Leistungsmarke VR pay bietet die CardProcess GmbH umfassende Dienstleistungen und Produkte rund um das elektronische Bezahlen an. Das Leistungsspektrum reicht von der Kartenakzeptanz, wie Debit- und Kreditkarten, Tank- und Flottenkarten sowie Gutscheinkarten über den POS-Netzbetrieb und Automatenlösungen bis hin zur eCommerce-Plattform. Das Portfolio umfasst außerdem das Processing für alle Transaktionen nationaler und internationaler Debit- und Kreditkarten. /



Sie haben Fragen zu diesen Themen?

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – wir beraten Sie gern!
Maik Niggemann, GWS Bestandskundenvertrieb,
Tel.: 0251 7000-3944



Autor:
Dr. Achim Detering,
ERP-Projektleiter,
GWS Projekt
Management Office

Professionelles Schwarzsehen

Rekursive Risiko-Identifikation in ERP-Projekten

Was ist das überhaupt – ein Risiko? Ein (ERP-)Projektleiter soll ein definiertes Ziel in einer definierten Zeit mit einem definierten Budget erreichen. Jedes Ereignis, das droht, ihn davon abzuhalten, ist ein Projektrisiko. Diese Risiken müssen identifiziert und eingeschätzt werden. Nur dann kann man entsprechende angemessene Gegenmaßnahmen planen.

Welche Risiken können auftreten?

Grundsätzlich sollte man immer positiv denken. Dennoch: Wir malen uns das Scheitern Ihres Projektes gern in den allerdüstesten Farben aus – denn damit beginnt die sogenannte „rekursive Risiko-Identifikation“ [1].

Bei diesem definierten Prozess arbeitet man sich in drei Schritten von der Katastrophe zu deren Ursachen vor, um die Projektrisiken zu ermitteln:

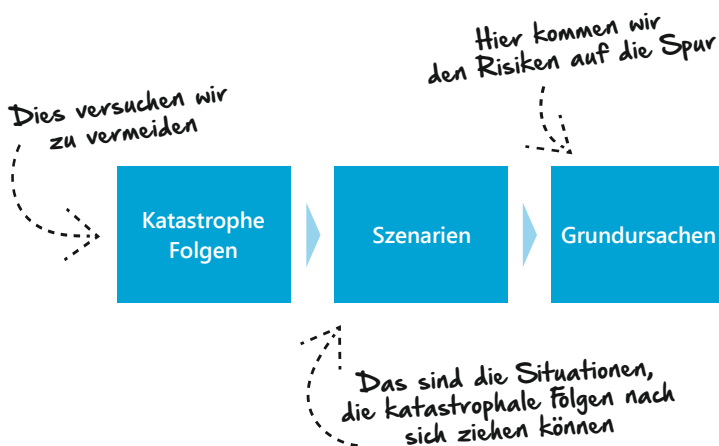


Bild 1: der definierte Prozess zur Risikoermittlung [1].

- Schritt 1:** „Katastrophen-Brainstorming“ – die Mitarbeiter formulieren ihre Projekt-„Alpträume“.
- Schritt 2:** Die Beteiligten stellen sich die Szenarien vor, die zu der jeweiligen Katastrophe führen könnten.
- Schritt 3:** Diese Szenarien helfen dabei, den möglichen Grundursachen auf die Spur zu kommen. Um diese Risiken handelt es sich!

Das Schöne daran ist: Bei diesem Prozess ist der „ungeschriebene Zwang des positiven Denkens“ ausgehebelt, aufgrund dessen es niemand wagt, ein Risiko zur Sprache zu bringen. Und es macht Spaß!

Wie werden die Risiken kontrolliert?

Die Mathematik sagt:

- Selbst wenn Ihre Liste aus dem „Katastrophen-Brainstorming“ nur 15 Risiken enthält
- und diese auch nur mit einer Wahrscheinlichkeit von jeweils 10% eintreten,
- liegt die Gesamtchance, dass mindestens eins davon zu einem Schaden führt, bei fast 80%!

Das Projektmanagement sagt:

- keine Panik.
- Wir planen frühzeitige Gegenmaßnahmen.

Damit sich die Gegenmaßnahmen in einem angemessenen Rahmen bewegen, werden die verschiedenen Risiken gewichtet. Zur Berechnung des abzusichernden Schadens bilden wir das Produkt aus Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit: Ein Risiko, das mit einer Wahrscheinlichkeit von 10% eintritt und Sie in diesem Fall eine Million Euro kostet, wird mit 100.000 Euro beziffert. Dann überlegen wir geeignete Gegenmaßnahmen.

Sind diese preiswerter? Dann los! Sind sie teurer? Dann überlegen wir uns eine Alternative – oder nehmen das Risiko in Kauf. Versicherungsmathematik! Es lohnt sich dabei jedoch nicht, sich in mathematischer Genauigkeit zu verzetteln. Wir arbeiten bei den Eintrittswahrscheinlichkeiten mit den Begriffen „klein“ (10%), „mittel“ (50%), „hoch“ (75%) und „sicher“ (100%). Auch die monetären Auswirkungen werden nur pauschal kalkuliert. Zur Gewichtung von Risiken genügt das. Besser ist es, regelmäßig im Projekt zu kontrollieren, ob die ursprüngliche Einschätzung noch zutrifft, und die Maßnahmen gegebenenfalls entsprechend anzupassen!



Wer liefert was?

Es ist Aufgabe des Projektleiters, alle Beteiligten immer wieder zu motivieren – was sich nur schlecht mit dem „Berufspessimismus“ eines Risikomanagers verträgt. Das Projekt Management Office (PMO) der GWS unterstützt die sichere Durchführung von ERP-Projekten mit verschiedenen Methodenbausteinen, wie zum Beispiel mit dem Baustein „Risikomanagement“. Wir vom PMO moderieren gern Ihr „Katastrophen-Brainstorming“ und führen als „Erfahrungsschatz“ eine projektübergreifende Risikoliste nebst wirksamen Gegenmaßnahmen.

So wird „professionelles Schwarzsehen“ zu einem Erfolg sichernden Bestandteil der Projektführung! /

Literatur

[1] DeMarco, Tom und Lister, Timothy: *Bärentango. Mit Risikomanagement Projekte zum Erfolg führen.* München und Wien, 2003.



GWS-Projektmanager mit Zertifikat

Hohe Dienstleistungsqualität auch bei komplexen Projekten

Projektführung und -steuerung sind wichtige Faktoren der Projektleitung, die einen zentralen Erfolgsfaktor für das Projekt darstellen. Um die wachsende Komplexität von Projekten auch weiterhin mit einer hohen Dienstleistungsqualität zu bedienen, hat die GWS ein Programm für Projektleiter für die Qualifizierung zu geprüften Projektmanagern.

Die rund 12-monatige Ausbildung besteht aus mehreren Seminarmodulen, ausgerichtet auf GWS-Projekte. Sie decken zentrale Themen wie Projektbasiswissen, -steuerung, Führung und Kommunikation in Projekten sowie das professionelle Moderieren und Präsentieren ab. In einer ersten Pilotgruppe haben 11 GWS-Mitarbeiter aus den Bereichen Consulting und Projektmanagement die Ausbildung mit einer intensiven Abschlussprüfung erfolgreich abgeschlossen. Diese bestand sowohl aus einer Abschlussarbeit zu einem betreuten GWS-Projekt sowie einer schriftlichen Klausur, einer mündlichen Prüfung und einer Abschlusspräsentation. Durchgeführt wurde sie gemeinsam mit der Haufe-Akademie und der Technischen Hochschule Deggendorf. Mit diesem erweiterten Handwerkszeug sind die Kolleginnen und Kollegen fortan noch besser für zukünftige Kundenprojekte aufgestellt. Inzwischen wurde das Seminar ein zweites Mal angeboten. Insgesamt 14 Kollegen beteiligen sich an dieser 2. Runde. Da sich das Programm in der ersten Runde bewährt hat, wurde es auch für die aktuell laufende Ausbildung übernommen. /



Voller Tank. Voller Service.

Der deutsche Einzelhandel baut auf bargeldloses Bezahlen. Und das mit Erfolg. Denn immer mehr Kunden wollen schnell und einfach mit Karte zahlen. Dazu bieten wir für jedes Geschäftsmodell die passende Zahlungslösung.

www.vr-pay.de



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

/// MÜNSTER, MÜNCHEN, NÜRNBERG, LEONBERG, ISERNHAGEN, HAMBURG /// www.erpsystem.de



DIACOM
GWS-Unternehmensgruppe



NEUTRASOFT
GWS-Unternehmensgruppe



SANGROSS
GWS-Unternehmensgruppe



GWS
Warenwirtschaft mit System