

GC-Gruppe stellt neue Softwareversion ihres B2B-Programmes vor

## Online on top

*Baumarkt-Giganten wie Bauhaus, Praktiker und Obi bzw. deren Lieferanten à la Kohler umgarnen das SHK-Handwerk in letzter Zeit immer heftiger. Nicht zuletzt die miese Baukonjunktur dürfte eine Zielgruppe, die sie bisher eher störte, für Do-it-yourself-Strategen interessant gemacht haben. Zumindest die Nummer 1 des haustechnischen Fachgroßhandels schreckt das vollmundige Treiben der Flächenmultis wenig – wie u.a. die jüngste Leistungs-offensive zeigt.*



*Kai-Uwe Hollweg (hinten) und Walter Laum halten die jüngste Leistungs-offensive im Online-Sektor für einen zentralen Wettbewerbsvorteil des Spitzenreiters in der Fachgroßhandels-Liga*

Wenn der Slogan „Wir sind ganz in Ihrer Nähe“ in der SHK-Branche berechtigt ist, dann trifft das fraglos auf die GC Sanitär- und Heizungs-Handels Contor GmbH, kurz GC-Gruppe, zu. Die Kooperation mit dem rot-gelben Quadrat als Markenzeichen ist inzwischen mit rund 60 „selbständigen mittelständischen Familienunternehmen“ in über 300 deutschen Domizilen von A wie Aachen bis Z wie Zwickau vertreten. Kern der Unternehmensphilosophie ist die strikte Einhaltung des dreistufigen Vertriebsweges.

### Gläserner Großhandel

Dieses Konzept trägt offenbar Früchte. Als unbestrittener Primus der Fachgroßhandels-szene gibt die GC-Gruppe ihren Anteil am gesamten deutschen SHK-Markt gegenwärtig bescheiden mit etwa 10 % an. An einem

Ausbau auf 10 % + X wird aber intensiv gearbeitet, erfuh die SBZ bei einer speziellen Projektrecherche in Bremen. Dabei drehte sich (fast) alles um die 3. Generation von GC-Online. Für Kai-Uwe Hollweg stellt die seit dem Sommer 2001 verfügbare neue Version schlicht einen Meilenstein im Business-to-Business dar. Er bietet dem Handwerk quasi den „gläsernen Großhandel“, betont der persönlich haftende Gesellschafter von Cordes & Graefe in der Hansestadt. Und tatsächlich: Das System erlaubt Profi-Kunden den ungehinderten Einblick in die EDV des jeweiligen GC-Partnerhauses – rund um die Uhr, 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr.

Diese totale Information weiß auch Bernhard Kassen zu schätzen. Der Einkäufer des Handwerksbetriebes Kuhr in Papenburg bescheinigt der aktuellen Version bereits jetzt, daß sie „mit das Beste sei, was der Markt derzeit zu bieten habe“. Für den Nutzer besonders wichtig: „Mit der Variante 3.0 geht alles noch erheblich schneller und damit zeitsparender.“ Und: „Auch an Wochenenden kann ich meinen Kunden gegenüber konkrete Aussagen zur Lieferfähigkeit machen.“

### Stets „Frontkämpfer“ eingebunden

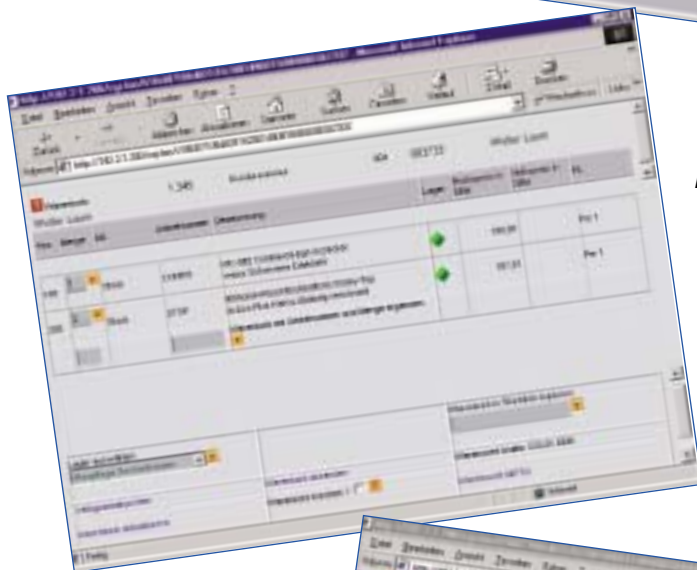
Dieses Anwenderlob kommt nicht von ungefähr, erläutert Hollweg: „Durch die permanente Einbindung des Handwerks in die Weiterentwicklung des Anfang 1996 gestarteten GC-eigenen Online-Programms war das Risiko, am Praxisbedarf vorbei zu agieren, gleich Null“. So seien in das heutige Software-Niveau die Erfahrungen, Wünsche und Anregungen von mehr als 5000 aktiven Kunden eingeflossen. Die Folge ist ein System mit deutlich erhöhter Informationsgeschwindigkeit und anwendergerechter Bedienung.

Auch diesen Status bestätigen „Frontkämpfer“. So meldete der Bremer SHK-Profi Frank Tölke schon bei der 1999 eingeführten Version 2.0, daß die „anfänglichen Unzulänglichkeiten wie die Anmeldeprozedur inzwischen gänzlich beseitigt sind“. Sein Kollege Stefan Schönfeld aus dem nordrhein-westfälischen Overath hebt mit Blick auf den Online-Typ 3 u. a. dessen „Benut-



**Zu knapp 600 000 Artikeln liefert das System jeweils detaillierte Daten, Preis-, Rabatt- und Verfügbarkeitsangaben**

**Artikeltabellen mit logischen Produktkombinationen erhöhen den Praxisnutzen**



**Der Warenkorb bündelt alle Artikel, die auf der Einkaufsliste des Handwerkers stehen und zeigt an, ob die Ware in einem Abholerpreis-Lager verfügbar ist**

**Das elektronische Archiv erlaubt dem Kunden das Auffinden von Angeboten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen oder Rechnungen seines GC-Hauses**



### **Moderne Medien: Unterstützung vom Primus**

Neben dem Online-Highlight serviert die GC-Gruppe dem Fachhandwerk weitere Dienstleistungen auf dem Sektor neue Medien. Im Einzelnen gehören dazu:

- DIGIS: Elektronischer Sortimentskatalog auf CD-ROM mit der Möglichkeit, die benötigten Produkte im Warenkorb zu sammeln und diesen dann online zu bestellen.
- Datenorm: Artikelstammdaten mit individuellen Einkaufspreisen des jeweiligen Kunden, parallel dazu Angebot der Dateien zum Download über GC-Online.
- Barcode-Etiketten: Spezieller Service zur entsprechenden Etikettierung der Lagerbestände im Handwerk.
- GC-Systemhaus: Komplexe Planungssoftware für Heizungsanlagen auf CD, die für 21 verschiedene Anlagenkonzepte alle benötigten Module (k-Wert, Wärmebedarf, Heizflächenauslegung, Fußbodenheizung, kontrollierte Wohnraumlüftung, Heizflächenanbindung, Kessel- und Speicherauswahl, Solartechnik) für die Projektplanung und Kundenberatung zusammenfaßt. Die individuell entwickelten Anlagenkonzepte lassen sich zudem als Angebots- und/oder Montagebasis nutzen.
- Virtuelle Badideen: CD mit zahlreichen Badlösungen in verschiedenen Stilrichtungen und Preiskategorien. Die dreidimensionale Präsentation bietet auch eine Zoom-Funktion zur Darstellung einzelner Details. Ebenfalls integriert sind vertiefende Produktinformationen sowie die Bündelung im Warenkorb. Je eine Version für Verbraucher und Fachhandwerker. Letztere mit Schnittstelle zur eigenen Software des Betriebes.

zerfreundlichkeit und Nachvollziehbarkeit“ hervor. Der 40jährige Chef eines Betriebes mit 17 Mitarbeitern ist seit rund drei Jahren intensiver Kunde von Neugart in Troisdorf. Seine Begründung dafür freut Neugart-Inhaber Jürgen Speer gerade deshalb, weil sie die generellen Stärken der Gruppe untermauert: Flexibler Außendienst, marktorientierte Preise, hoher Servicegrad, Partnerschaft durch Vertriebswegtreue.



**Bernhard Kassen, Einkäufer eines Papenburger Handwerksbetriebes lobt besonders den Schnelligkeits- und damit Zeitgewinn durch die neue Online-Version**

## 7 auf einen Streich

Aber zurück zur 3. Online-Generation und ihren zentralen Leistungsmerkmalen. Walter Laum, Projektleiter und bei Cordes & Graefe verantwortlich für den Sektor E-Commerce, beginnt sein Kurzporträt mit dem Hinweis auf die technischen Voraussetzungen. Danach genügt ein PC mit ISDN-Karte. Ab Ende 2001 ist GC-Online zusätzlich über Internet zu erreichen. Handwerker können dann auch z. B. von der Baustelle aus über Handy und Laptop auf das System zugreifen. Getreu der Devise „7 elektronische Pluspunkte auf einen Streich“ umfasst die jüngste Online-Version folgende Leistungen:

**Knapp 600 000 Artikel auf Abruf:** Die Dimensionen des umfangreichen Sortimentes veranschaulichen einige Vergleichszahlen. In den bundesweit circa 250 Abholslagern der Gruppe stehen jeweils 8000 Artikel zur Verfügung. Bei den Auslieferungslagern klettert die Menge auf 30 000 Artikel und in den Katalogen schließlich sind 120 000 Artikel gelistet. Aber gemessen an dem Online-Angebot von knapp 600 000 Artikeln nimmt sich selbst dieses Repertoire eher bescheiden aus. Da stellt sich natürlich direkt die Frage: Wie findet sich der Nutzer hier zurecht? Vielfältige Suchmechanismen (nach Artikelnummer, Herstellernummer, Volltextsuche, Produzenten, Katalogen, Produktgruppen) erleichtern das Handling. Dabei taucht die sofort verfügbare Ware stets an erster Position auf. Automatische Hinweise auf häufige Artikel-Kombinationen zeigen gleich das notwendige Zubehörmaterial an. Die bei vielen Produkten integrierten Fotos sowie Explosions- und Maßzeichnungen kann der Handwerker ebenfalls nutzen.

**Transparente Läger:** Bei sämtlichen Artikeln ist es möglich, die Bestände in allen angeschlossenen Lägern zu prüfen. Sollte die Ware nicht sofort verfügbar sein, sind Informationen zum Beschaffungstermin

bzw. zum Bestellstatus abrufbar. Das System erlaubt sogar direkte Einblicke bei einigen Industriepartnern.

**Datanorm-Service:** Das Herunterladen der Daten kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt erfolgen. Nutzer des Telekom-Tarifs XXL können den Download auch am Sonntag kostenlos durchführen. Auf Wunsch gibt's eine komprimierte Datenaufbereitung, die das Übertragungsvolumen in Grenzen hält.

**Bundesweite Restpostenbörse und Sonderangebote:** Für Schnäppchenkäufe gibt's bei GC-Online eine eigene Systemabteilung. **Zeitlose Bestellungen:** Das Ordern per Online-Warenkorb macht unabhängig von Büro- und Öffnungszeiten. Bei der Prüfung der ermittelten Einzel- und Gesamtpreise berücksichtigt das System übrigens auch die aktuellen Rabatte.

**Lückenlose Information:** Mittels Datum, Bestellnummer, Kommission oder aber nur per Artikelnummer können alle laufenden EDV-Vorgänge wie Angebote, Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen online abgerufen werden. Statt umständlicher Suche in Aktenordnern ist so eine schnelle Bildschirmrecherche möglich. Damit die in der Regel vertraulichen Daten nicht in falsche Hände geraten, entscheidet der Kunde selbst über den zugriffsberechtigten Personenkreis. Das System liefert ihm die erforderlichen Steuerungsinstrumente.

**Intelligente Schnittstelle:** Stolz ist die GC-Crew last but not least auf die von ihr entwickelte Schnittstelle UGL. Sie ermöglicht dem Handwerker die Übernahme von Angeboten und Auftragsbestätigungen des Großhändlers in die eigene Software. Das wirkt sich u. a. bei der Erstellung von Verbraucherofferten positiv aus, weil das ansonsten doppelte Erfassen und Eingeben zahlreicher einzelner Artikelpositionen entfällt. Zu kalkulieren und von der EDV zu berechnen sind lediglich noch Verkaufspreise und Montagezeiten. Da heute bereits, wie die Bremer versichern, mehr als 30 Softwarehäuser die UGL-Schnittstelle unterstützen, sollte es bei der Vor-Ort-Realisierung keine unüberwindbaren Probleme geben.

## Online im Verbund

Apropos Unterstützung und Vor-Ort-Realisierung: Etwa 40 IT-Spezialisten in den einzelnen Partnerhäusern greifen den exklusiven Vertriebspartnern des Marktführers in Sachen neue Medien flächendeckend unter die Arme. Das schließt das übrige Dienstleistungspaket (s. Kastentext) auf diesem immer wichtigeren Kompetenzfeld ein. „GC-Online hat sich als wichtiges Hilfsmittel bei der täglichen Zusammenarbeit erwiesen“, resümiert ein zufriedener Frank Tölke. Ob er damit für alle seine Kollegen spricht, die wie er das System nutzen, muß – wenigstens im Moment – offen bleiben. Dazu ist ihre Zahl einfach zu groß. Kai-Uwe Hollweg beziffert sie nämlich schon bisher auf rund 10 000 Firmen. Fast ein Viertel der deutschen SHK-Handwerksbetriebe also. Dabei ist die neue On-Top-Version erst seit ein paar Monaten online. Schlechte Aussichten für Baumarkt-Giganten und ihre naßforschenden Handwerker-Ambitionen. □



**Wie hier in Bremen, waren und sind die Präsentations- und Informationsveranstaltungen zur Premiere von GC-Online 3 meist ausgebucht**