

### **Digitalisierte Dreistufigkeit: Die Zukunft ist jetzt**

**Durch innovative eBusiness-Lösungen baut die GC-Gruppe gemeinsam mit ihren Partnern an der Welt von morgen**

*Stuhr, 10. Februar 2017* – Mutig, fair und verlässlich geht die GC-Gruppe mit innovativen und richtungsweisenden Ideen voraus – auch und gerade in Zeiten der Digitalisierung. Viele Prozesse laufen durch das Internet heute bedeutend schneller. Damit ist die Grundlage geschaffen, um im dreistufigen Vertriebsweg kontinuierlich an innovativen Konzepten und Lösungen zu arbeiten, die Online- und Offline-Welt bestmöglich kombinieren. Mit Angeboten wie dem Ausstellungskonzept ELEMENTS oder als Partner der Online-Vertriebsanwendung THERMOBOX ist man in der jüngeren Vergangenheit diesem Anspruch gerecht geworden. Davon profitieren letztendlich alle Seiten – vor allem auch der Endkunde.

„Wir sind schon heute in punkto eBusiness breit aufgestellt. Als Vorreiter suchen wir stets nach zukunftssträchtigen Lösungen. Gemeinsam mit dem Fachhandwerk bauen wir an der Welt von morgen – und dazu gehören effiziente digitalisierte Lösungen mit hohen individuellen Mehrwerten, die das Tagesgeschäft erleichtern. Und sinnvoll dabei unterstützen, neue Kunden zu gewinnen und diese auch entsprechend auf Dauer zufriedenzustellen“, sagt Benedikt Mahr, als Geschäftsführungsmitglied verantwortlich für EDV und Logistik bei der GC-Gruppe. Fakt ist: Die Partner im dreistufigen Vertriebsweg müssen die Digitalisierung der Branche gemeinsam, im Schulterschluss gestalten. Dazu Prozesse aufsetzen, die eine nahtlose und vorausschauende Zusammenarbeit ermöglichen. Besonders wichtig, so Mahr, sei es dabei den Endkunden und seine Bedürfnisse im Blick zu haben.

Das automatisierte, elektronische Geschäft – kurz eBusiness – ist Anno 2017 und mit Blick Richtung Zukunft ein Schlüsselspieler im großen Mannschaftsgefüge der GC-Gruppe. „Geschäftsprozesse müssen heute so smart, schnell und transparent wie möglich ablaufen, von überall, zu jeder Zeit und parallel dazu fehlerfrei. Diesen Anspruch erfüllen wir für unsere Kunden und Partner“, so Mahr und fügt hinzu: „Wir Partner im dreistufigen Vertriebsweg haben einen zentralen Vorsprung vor neuen Playern am Markt: Wir kennen das Geschäft seit Jahrzehnten. Genau diesen Vorsprung müssen wir nutzen und weiter kontinuierlich ausbauen. Die Digitalisierung bietet uns dabei viele neue Chancen – und klare Differenzierungsmöglichkeiten gegenüber anderen Vertriebswegen und neuen, branchenfremden Wettbewerbern.“

## GC PRESSEINFORMATION

---

### Suchen, finden, bestellen – mit GC Online Plus

Heute werden die Botschaften der GC-Gruppe auf vielen Kanälen wahrgenommen: über Twitter, via YouTube oder auch per monatlichem Newsletter an die Kunden. Mit der Eröffnung des ersten Onlineshops der Branche unterstrich die GC-Gruppe bereits vor über zwei Jahrzehnten ihre Vorreiterrolle – diesem Kurs bleibt man bis heute konsequent treu. Mit GC Online Plus wurde 1996 das bis heute führende Shop-System am Markt eingeführt, das erst vor wenigen Monaten auf ein neues Level gehoben wurde – im brandneuen Design, mit geräteunabhängiger Oberfläche und einer Suchfunktion, die Produkte und Lösungen so schnell und intelligent wie nie liefert. Bei GC Online Plus wählen die Kunden aus mehr als 3,3 Millionen verfügbaren Artikeln. Dazu gibt es neben den Listenpreisen unter anderem Ausschreibungstexte, Bilder und Maßzeichnungen, die den täglich mehr als 29.000 Nutzern die Planung erleichtern.

### Die GC App für noch mehr Mobilität im Alltag

Für eine besonders flexible Ansprache der Kunden sorgt ein weiteres digitales Werkzeug: die GC App. Mit ihr kann GC Online Plus geräteübergreifend genutzt werden, jederzeit und ortsunabhängig. Durch den Offline-Service endet die Abhängigkeit vom Internet. Auch in Bereichen ohne Webzugang, etwa vor Ort im Keller des Endkunden, stehen alle Produkte zur Verfügung. Sobald der Fachhandwerker wieder Empfang hat, kommt die Merkliste in einen Warenkorb, inklusive aller Preise – einfacher und übersichtlicher geht es nicht. Fehlt auf der Baustelle ein bestimmtes Produkt, so ermittelt die GC App das nächstliegende Abholexpresslager. Ist die Ware bereits online bestellt, leitet die direkte Navigation zum Abhollager. Für Nachfragen steht auch der Ansprechpartner via Anruf Funktion zur Verfügung. Ein Kalkulator zur Ermittlung eines Endpreises, Einbauanleitungen, technische Informationen und brandaktuelle News aus der GC-Gruppe sind mit der App ebenfalls schnell zur Hand – wie auch GC BIB.

### Das digitale Katalogregal: die GC BIB(liothek)

Mehr als eine Million Dokumentseiten aus über 17.000 Katalogen bietet das digitale Katalogregal GC BIB. Der eBusiness-Service stellt die Kataloge der Hersteller zur multifunktionalen Verwendung bereit, die auch ideal im Verkaufsgespräch einsetzbar sind – mit der Option für den Handwerker, dass er für seine Kunden schnell und einfach individualisierte Kataloge selbst zusammenstellen kann. Alte Informationen gehören dabei der Vergangenheit an, da die Dokumente automatisch aktualisiert werden. Clevere Suchfunktionen erleichtern das schnelle Auffinden von Unterlagen wie auch das Ermitteln von Produkten. Der Login zum digitalen Regal erfolgt über GC Online Plus.

### **Bedarfsgerecht wirtschaften mit dem GC Easy Lager**

Effizient wie Zeit sparend: Dank Etiketten und Barcodes sowie einem Barcodescanner bietet das GC Easy Lager die Top-Lösung für die moderne Lagerwirtschaft. Dabei erfasst der Fachhandwerker bei sich vor Ort mit dem Laserscanner die Codes benötigter Artikel und überträgt diese per PC an GC Online Plus oder die eigene Warenwirtschaft. Für die mobile und flexible Lösung steht auch die GC App zur Verfügung – mit der Handykamera als Scanner. Anschließend erfolgt die umgehende Lieferung der Produkte durch das GC-Partnerhaus.

### **Schnittstellen mit Mehrwert für die perfekte Vernetzung**

Vorausdenken und antizipieren, was für die gemeinsame Geschäftsentwicklung Erfolg verspricht: Das gilt auch für die Implementierung von Schnittstellen, mit denen sich Serviceleistungen der GC-Gruppe noch einfacher nutzen lassen. Schon Ende der 1990er-Jahre hat die GC-Gruppe mit der Erfindung der UGL-Schnittstelle ihre Innovationskraft in diesem wichtigen Bereich unter Beweis gestellt – bis heute läuft der vollelektronische vorgangsbezogene Datenaustausch zwischen Kunden und Großhändler dank UGL reibungslos. Mit UGS kommt darüber hinaus ein Dateiformat zum Einsatz, das die elektronische Übernahme von Artikelnummern und Mengen ermöglicht.

Über GAEB ist der standardisierte Austausch von Bauinformationen, von Anfragen bis Angeboten, umsetzbar. Und mit der Schnittstelle SHK-Connect kann der Kunde den Artikelstamm vom Download bis zur fertigen Verarbeitung direkt aus seinem System heraus aktualisieren. Einen Schritt voraus – den ist die GC-Gruppe auch als erster Großhändler mit IDS-Connect-Anbindung gegangen. Durch IDS-Connect ist es möglich, unmittelbar aus der Software des Kunden das Portal GC Online Plus aufzurufen und Artikelpositionen aus der Kundensoftware in den Warenkorb von Online Plus zu übertragen, ohne sie erneut manuell zu erfassen. Zudem ist auch die Übernahme eines Angebots in die eigene Software mit einem Klick möglich. Und dank der OCI-Schnittstelle lässt sich direkt aus der eigenen Warenwirtschaft oder dem eigenen Beschaffungssystem GC Online Plus starten.

### **Elektronische Rechnungen – Zettelwirtschaft war gestern**

Direkte Rechnungsübermittlung ohne lange Postlaufzeiten, weniger Papierverbrauch, was Umwelt und Klima zu Gute kommt, schnelles Weiter- und Bearbeiten beim Kunden, kein zeitaufwendiges Einscannen und Abheften mehr – das sind die Vorteile der elektronischen Rechnungen, die EU-weit den



## GC PRESSEINFORMATION

---

Papierrechnungen gleichgestellt sind. Die elektronischen Rechnungen sind als PDF-Dokument jederzeit les-, druck- und speicherbar – und tragen bei den Kunden der GC-Gruppe zum Ende der Zettelwirtschaft bei. Diese Vereinfachung der Rechnungsübermittlung wird sich branchenübergreifend etablieren – die GC-Gruppe ist bereits gerüstet.

### **Elektronische Beschaffung – um die Produktivität zu erhöhen**

Prozesse optimieren und Kosten sparen: eProcurement steht für die durchgängige elektronische Unterstützung bei der Beschaffung von Ware und Dienstleistungen – sie löst die umständliche papierbasierte Beschaffung ab. Die GC-Gruppe hat diesbezüglich kundenindividuelle Lösungen für Industrie und Großkunden entwickelt. Sie unterstützt marktübliche Standards, um die unternehmerische Produktivität ihrer Kunden bestmöglich zu fördern.

### **Über die GC-Gruppe**

Die GC-Gruppe ist ein Zusammenschluss von mehr als 100 inhabergeführten Familienunternehmen, die als Großhändler mit Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung, Elektro, Dachtechnik, Installation, Tiefbau und Industrietechnik die gesamte Palette der Haustechnik abdecken. Etwa 15.000 Mitarbeiter an mehr als 800 Standorten machen die GC-Gruppe in diesem Bereich zum führenden Großhändler im deutschsprachigen Raum. Die GC-Gruppe ist darüber hinaus in weiteren 17 Ländern vertreten. Konsequenterweise dem dreistufigen Vertriebsweg verpflichtet steht der professionelle Fachhandwerker als ausschließlicher Kunde im Zentrum aller Vertriebsaktivitäten.

### **Pressekontakt**

Erik Trümpler | Communications Contor | An der Riede 1 | 28816 Stuhr-Seckenhausen  
| T 0421/2029113 | erik.truempler@communications-contor.de