

Weiterhin stark bei point S-Händlern:

Reifensoftware »Radius« deckt alle Wünsche ab

SEIT ZEHN JAHREN ist bei den Reifenfachhändlern der point S-Gruppe die Software »Radius« verbreitet – rund 300 Betriebe nutzen diese Lösung. Bis heute ist die speziell für den Reifenhandel entwickelte Lösung immer weiter gewachsen und deckt alle denkbaren Einsatzmöglichkeiten ab. Obwohl die point S-Zentrale mittlerweile eine andere Software empfiehlt, möchten viele Anwender nicht wechseln.



GDI-Projektleiter Dipl.-Ing. (FH) Harald Maurer: Software zum Standard entwickelt.

Radius-Modul
»Einlagerung«

Die Einführung von Radius bei den point-S-Partnern vor zehn Jahren machte kontinuierlich Schluss mit einer langen Phase der Ungewissheiten und Improvisationen: Uneinheitliche Softwarelandschaften, selbstgebaute Programmsegmente, unzählige Insellösungen und inkompatible Softwarearchitekturen verlangten nach einer Lösung aus einem Guss.

Mit Radius konnte point S seinen Partnern endlich eine Business-Lösung an die Hand geben, die Verkauf, Verwaltung und Warenwirtschaft revolutionierte – und den Interessen aller Beteiligten gerecht wurde. »Radius ist kein zentralistisches Controlling-Programm, sondern eine echte Indoor-Lösung, die dem einzelnen Händler die Autonomie der Entscheidung belässt und seine sensiblen Unternehmensdaten schützt. Eine unabdingbare Voraussetzung in einem Netzwerk gleichberechtigter Partner, das von Fairness und Vertrauen lebt«, beschreibt die GDI Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme GmbH aus Landau an der Pfalz als Schöpfer der Software die Vorzüge des Programms in einer Pressemitteilung.

Immerhin hat die Software in zehn Jahren Anwendung und Entwicklung das Vertrauen seiner User gewonnen. Denn erst im vergangenen Dezember stellte ein repräsentativer Querschnitt der Radius-Anwender dieser in mehr als 300 Betrieben installierten Branchensoftware ein denkbar gutes Zeugnis aus: Glatte neunzig Prozent würden Radius jederzeit weiterempfehlen! Auch die Benotung der bundesweiten Betreuung macht Radius zu einem Primus der Branche: Radius-Kompetenz 1,3 – fachliche IT-Beratung 1,5 – Freundlichkeit 1,4 – Erreichbarkeit 2,0 – Gesamtqualität 1,5.

Obwohl die point S-Zentrale eine andere Software empfiehlt (siehe dazu die Seiten 100/101) beweisen die »Radius«-Anwender ein deutliches Beharrungsvermögen, weil man ein EDV-System nicht so leicht wechseln kann. Deshalb stieß die Entscheidung aus der Ramstadter point S-Zentrale nicht nur auf ungeteilte Zustimmung. GDI: »Stellvertretend für viele schrieb Simone Wolf, Geschäftsführerin von Reifen-Wolf in Bad Säckingen (point S-Partner mit 4 Filialen) an die Verantwortlichen: »Bei uns im Hause besteht in keinsten

Weise Interesse, wieder in ein neues System einzusteigen und erneut Schulungen, Kosten etc. herbeizurufen. Vielen Dank! Wir bleiben bei GDI, da sind wir sehr gut aufgehoben.«

Für diese Anwender deckt Radius all das ab, was vor 10 Jahren auf der Wunschliste aller Reifenhändler stand – und einiges mehr: Ein ausgefeiltes Beratungssystem für Reifen, Felgen und Komplettpakete, schnelle Artikel- und KB-Preisversorgung und die direkte Anbindung an KFZ-Ersatzteilkataloge gehören ebenso zum Standard wie ein KeyAccount-Tool, komplettes Ad-hoc-Bestellwesen mit Anbindung an EDIWheel-Standard sowie ein umfangreiches Filialhandling. Das ist für den Hersteller jedoch kein Grund zur Selbstzufriedenheit. Der Ehrgeiz, mit einem Top-Produkt ganz vorne zu stehen, scheint bei GDI 2008 so stark wie 1998. Projektverantwortlicher Harald Maurer: »Wir arbeiten ständig an der Optimierung des Produktes, um bei Radius das umzusetzen, worauf der Händler anderswo vergebens wartet. Zum Beispiel die Anbindung der neuen Online-Kataloge »STakis« von Stahlgruber und »Tmod« von Trost, schnell, bequem und sicher über eine Internet-Plattform. Dieses Tools sind gerade am Werden und sollen schon ab Sommer dazu beitragen, dass das Herbstgeschäft so richtig brummt.«

Dass »Radius« sich in den vergangenen 10 Jahren zum anerkannten Standard entwickelt hat, ist nicht zuletzt der Verdienst vieler engagierter Händler aus dem point S-Verbund, die mit ihren Anregungen, Wünschen und Vorschlägen dafür sorgten, dass Radius tatsächlich eine leistungsstarke Software wurde, die genau das bietet, was der Reifenhändler tagtäglich in Werkstatt und Büro braucht. Denn eines war point S und GDI, die das Programm in enger Zusammenarbeit entwickelt haben, von Anfang an klar: Eine wirkliche Branchenlösung kommt letztlich nicht aus dem Kopf eines genialen Programmierers, sondern entwickelt sich Schritt für Schritt aus dem Fachwissen, das die Praktiker vor Ort mit einfließen lassen.

[ps]