

(„Foodsprint“), pharmazeutische Industrie („Pharmasprint“) oder auch die Kosmetikindustrie („Beautysprint“) an. Als neues Produkt wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr außerdem „Trimahnsprint“ – eine Lösung für das integrierte gerichtliche Mahnverfahren – lanciert. Kunden aus der Versorgungswirtschaft und dem Großhandel sollen ihre Mahnverfahren damit bereits per elektronischem Datenaustausch direkt aus SAP heraus mit den zuständigen Gerichten abwickeln.

Und auch wenn seitens der point-S-Führung nicht die Empfehlung für „Tradesprint“ als Gesellschafterlösung ausgesprochen wurde, so heißt dies allerdings nicht, dass das IT-Unternehmen den Reifenhandelsverbund nicht doch zu seinen Referenzkunden zählen kann. Denn in der Zentrale setzt man sehr wohl auf die auf SAP basierende Software. Als weitere Referenzen aus der Reifenbranche werden auf der Cormeta-Website neben Ihle und point S darüber hinaus noch die GHU Reifen + System GmbH (Fulda), die Pneuhaage Management GmbH & Co. KG (Karlsruhe) oder die Reifen Krupp GmbH & Co. KG (Schifferstadt) geführt. Und schließlich geht man selbst bei KUMAvision ja davon aus, dass rund ein Drittel der point-S-Partner möglicherweise nicht der Empfehlung der Kooperationszentrale folgen werden, sondern einer anderen Lösung als „BSS.tire“ den Vorzug geben. Und warum sollte das bei dem einen oder anderen dann eben nicht vielleicht auch „Tradesprint“ sein?

Zugleich meldet mit der GDI Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme GmbH allerdings ein anderer IT-Anbieter Zweifel daran an, ob allzu viele Mitglieder des Reifenhandelsverbundes überhaupt zur Abkehr von dem „heute anerkannten Softwarestandard bei den meisten point-S-Partnern“ bereit seien. Gemeint damit ist das Programm „Radius“, das bei mehr als 300 Kooperationspartnern installiert sein soll sowie laut Sabine Jost, die bei GDI für Vertrieb und Marketing verantwortlich zeichnet, zudem im Bereich Kfz- und Reifenhandel in ganz Europa autonom vermarktet wird. Die Einführung von „Radius“ vor zehn Jahren habe bei point S nicht nur Schluss gemacht mit einer langen Phase der Ungewissheit und

Improvisation, die gekennzeichnet gewesen sei von einheitlichen Softwarelandschaften, selbst gebauten Programsegmenten, unzähligen Insellösungen und inkompatiblen Softwarearchitekturen, sondern damit habe point S sei-

nen Partnern zugleich eine Business-Lösung an die Hand gegeben, die den Interessen aller Beteiligten gerecht geworden sei, so das in Landau in der Pfalz beheimatete Softwarehaus rückblickend.

„Radius“ soll alle Funktionalitäten abdecken, die in der tagtäglichen Praxis des Reifenhandels benötigt werden: Ein Beratungssystem für Reifen, Felgen und Kompletpakete, Artikel- und KB-Preisversorgung und die direkte Anbindung an Kfz-Ersatzteilkataloge gehören demnach ebenso zum Standard wie ein Key-Account-Tool, komplettes Ad-hoc-Bestellwesen mit Anbindung an den EDIWheel-Standard sowie Filialhandling. „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 Onlinekataloge ‚STAKis‘ von Stahlgruber und ‚Tmod‘ von Trost, schnell, bequem und sicher über eine Internetplattform. Diese Tools sind gerade am Werden und sollen schon ab Sommer dazu beitragen, dass das Herbstgeschäft so richtig brummt“, erklärt der bei GDI für das Projekt verantwortliche Harald Maurer. Bei all dem sei Radius kein „zentralistisches Controlling-Programm, sondern eine echte Indoor-Lösung, die dem einzelnen Händler die Autonomie der Entscheidung belässt und seine sensiblen Unternehmensdaten schützt“.

Erst im Dezember vergangenen Jahres hätte ein repräsentativer Querschnitt der „Radius“-Anwender ihrer Branchenlösung ein gutes Zeugnis ausgestellt, heißt es unter Verweis darauf, dass bei einer ent-



## Auszug aus dem Artikel "Was darf es denn sein? Software für den Reifenhandel"

sprechenden Befragung neunzig Prozent der Teilnehmer angegeben hatten, die Software jederzeit weiterzuempfehlen. Des Weiteren wurden dem Unternehmen bei der Umfrage eigenen Angaben zufolge außerdem noch gute Noten in Sachen Betreuung ausgestellt – sowohl was die Kompetenz bzw. fachliche IT-Beratung betrifft als auch in Bezug auf Freundlichkeit oder Erreichbarkeit. Darin, dass die point-S-Zentrale ungeachtet dessen nunmehr „eine bislang wenig verbreitete Software“ als Standard eingeführt hat bzw. den Partnern der Umstieg auf diese Lösung empfiehlt, sieht GDI nicht nur ohne Not aufs Spiel gesetztes Vertrauenskapital, sondern auch als möglichen „Versuch, per neuer Softwarestrukturen durch die Hintertür eine verstärkte Kontrolle der unabhängigen Servicecenter“ einzuführen und die „Eigenständigkeit der einzelnen Unternehmen im Verbund zu schwächen“. Wie dem auch sei, außer KUMAvision/BSS, Cormeta oder GDI gibt es noch eine ganze Reihe weiterer Softwareanbieter, die ihren Hut respektive ihre Branchenlösung in die Arena zu werfen haben.

Dazu gehört beispielsweise die Schaal Informatic GmbH aus Essen, die seit Jahren dedizierte Software für alle an der Vermarktung von Reifen und Zubehör beteiligten Unternehmen – Einzelhändler, Großhändler, Filialisten, Felgenhersteller etc. – entwickelt. Das Spektrum, das mit der „Propar“ genannten Lösung abgedeckt werden kann, reicht Unternehmensangaben zufolge dabei von der lokalen PC-Anwendung über Filialnetzwerke mit Zentral-