Einsatzort der Software Radius von GDI: Reifen Sellmayr aus Regensburg.

GDI-Spezialsoftware Radius bei Reifen Sellmayr:

Flexibilität und Funktionalität

DIE REIFEN SELLMAYR GMBH setzt auf Radius als Auftrags- und Warenwirtschaftssystem. Geschäftsführer Alexander Sturm berichtet, worauf es ihm ankommt bei seiner Reifen-Software und über seine Erfahrungen aus der täglichen Praxis mit Radius.

Kurze Wege – flache Hierarchie. Das ist der Kern unserer Unternehmensphilosophie«, sagt Alexander Sturm, geschäftsführender Gesellschafter bei der Reifen Sellmayr GmbH aus dem bayrischen Regensburg. Es wird sofort klar, dass das eine anspruchsvolle Haltung ist, wenn man sieht, dass Reifen Sellmayr an acht Standorten im ostbayrischen Raum, von Weiden bis Passau, Filialen hat. Verantwortliches und selbstständiges Arbeiten werden von jedem gefordert, damit das Geschäft auch in Stoßzeiten läuft und die Zusammenarbeit reibungslos klappt. Und – es braucht eine Software, die da nicht nur von der Leistung her mithalten kann, sondern auch flexibel genug ist, um sich an unterschiedliche Bedingungen in unterschiedlichen Filialen anzupassen. Die Reifen Sellmayr GmbH verlässt sich da ganz auf Radius. Und das seit 2002.

Reifen Sellmayr

Das Unternehmen selbst wurde bereits 1924 gegründet und verfügt demnach über viel Erfahrung im Reifenfachhandel. Aktuell arbeiten über alle Filialen verteilt 40 Leute mit Radius, vorwiegend im Verkauf. Den Löwenanteil des Geschäfts von Reifen Sellmayr machen Firmenkunden aus, also Business to Business: »60 Prozent unseres Reifengeschäfts machen wir durch Kunden mit Nutzfahrzeugen. Und dazu gehören nicht nur Lkw, sondern vor allem auch Gabelstapler, Bagger und Erdbewegungsfahrzeuge generell«, zählt Alexander Sturm auf. »Unser Pkw-Geschäft macht 40 Prozent aus, wovon auch wieder knapp die Hälfte Business to Business ist – Fuhrpark-Flotten und Key Accounts.«

Und Radius ist hier nicht nur die Software für den Vertrieb, sondern dem Programm kommt auch auf der anderen Seite, beim Wareneingang, eine wichtige Rolle zu. Reifen Sellmayr betreibt ein Runderneuerungswerk, in dem die Produktionsvorgänge ebenfalls mit Radius gesteuert werden, »weil das Zusammenspiel mit dem Reifenfachhandel perfekt funktioniert«, weiß Alexander Sturm aus Erfahrung.

In Radius steckt Erfahrung

Wie kommt es, dass ein und dieselbe Software sowohl für den relativ kleinen Betrieb wie den einer Filiale, als auch für das Zusammenspiel in einer großen Organisation ideal »passend gemacht« werden kann? Das gelingt nicht von heute auf morgen und das schüttelt auch kein Softwarehersteller einfach so aus dem Ärmel. Die Stichworte zum Erfolg lauten bei GDI: »Spezialisierung« und »Know-how der Praktiker« – das Ergebnis dieser Orientierung honorieren die Kunden, denn seit mehr als 10 Jahren ist Radius in Reifenhandelsbetrieben und Kfz-Werkstätten in ganz Deutschland im Einsatz. Mittlerweile sind es mehrere hundert Betriebe, die auf Radius setzen und nicht mehr wechseln wollen.

Dabei deckt Radius eine enorme Bandbreite an Betriebsgrößen ab, die vom Einzelunternehmen über den Filialbetrieb bis hin zu großen Kooperationen reicht. Und das funktioniert deshalb in so unterschiedlichen Betriebsgrößen und -typen, weil die Software ausgereift ist. Schließlich basiert Radius auf der tausendfach bewährten GDI Auftrags- und Warenwirtschaft, die gezielt um die fachspezifischen Funktionen und Anforderungen des Kfz- und Reifenfachhandels erweitert wurde.

Von Anfang an und ganz konsequent hat GDI bei der Entwicklung der Software eng mit Praktikern aus dem Reifen- und Kfz-Fachhandel zusammengearbeitet. Und daran hält man heute noch und auch in Zukunft fest. Dieses Know-how der Leute aus der Praxis ist durch nichts zu ersetzen. So bekommt der Anwender ein doppeltes Plus: zum einen, eine ausgereifte Auftrags- und Warenwirtschafts-Software, und zum anderen das eingebaute Praxis-Know-how des Reifen- und Kfz-Fachhandels.

Neue Mitarbeiter lernen schnell

»In der Praxis tauglich«, das heißt für eine Software auch, dass sie robust sein muss. Fehlbedienungen, die in der Hektik der Praxis einfach auch mal vorkommen, müssen abgefangen werden, damit es nicht zu Systemabstürzen oder gar -ausfällen kommt. Neulinge im System müssen sich ohne lange Vorlaufzeit zurecht finden und sicher fühlen, schließlich sollen sie nicht mit der Software kämpfen, sondern produktiv sein und Kunden beraten.

Die Erfahrungen, die Alexander Sturm bei Reifen Sellmayr GmbH seit Jahren in allen Filialen mit Radius gemacht hat, bringt er so auf den Punkt: »Neue Mitarbeiter und auch Aushilfen für Stoßzeiten lernen die Bedienung, das worauf es ankommt, wirklich schnell. Man kann eigentlich nichts kaputt machen. Radius ist ein richtig stabiles Programm.«

Was ist alles drin in Radius?

Radius hat alles, was ein modernes Auftrags- und Warenwirtschaftssystem für den Reifenhandel auszeichnet. Angefangen bei einem ausgefeilten Beratungssystem für Reifen, Felgen und Komplettpakete, Artikel- und KB-Preisversorgung, über das integrierte Key-Account-Tool bis hin zu Termin- und Kapazitätsplanung, wie zum Beispiel die Bühnenplanung.

Natürlich bietet Radius Schnittstellen zu allen gängigen Ersatzteilekatalogen. Damit lassen sich benötigte Ersatzteile und Kfz-Daten direkt im Online-Katalog auswählen sowie Bestellungen und Aufträge erzeugen. Mit »EDIWheel« werden Bestandsabfragen direkt bei den Reifenherstellern durchgeführt und AdHoc-Bestellungen vollkommen automatisch verarbeitet. Angesprochen, was die wichtigsten, die meistgenutzten Radius-Module bei Reifen Sellmayr sind, sagt Geschäftsführer Alexander Sturm: »Bei 8 Standorten ist die Reifeneinlagerung ein ganz kritischer Punkt. Hier hat Radius mit der guten Anpassbarkeit an unsere speziellen betrieblichen Abläufe – Stichwort: chaotische Lagerhaltung – voll gepunktet. Aber auch die Preisauskunft, das Beratungstool und die Kundenhistorie sind eminent wichtig für unseren Erfolg.« Und nach kurzem Überlegen: »Es spielt eigentlich keine Rolle, welches Tool man genauer betrachtet, Radius hat uns über all die Jahre nie im Stich gelassen. Es läuft einfach rund.« [ps]

Internet: www.gdi.de