

Branchensoftware „Radius“ erfreut sich zunehmender Beliebtheit

Die von der Landauer GDI Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme GmbH in Zusammenarbeit mit point S entwickelte Branchensoftware „Radius“ erfreut sich nach Aussagen des IT-Unternehmens einer immer rascheren Verbreitung. Nachdem das Programm ursprünglich nahezu exklusiv den im point-S-Verbund organisierten Händlern zur Verfügung stand, komme es nun verstärkt auch in anderen Organisationen zum Einsatz, heißt es. So soll Pneuhage seinen angeschlossenen Partnerbetrieben inzwischen die Verwendung von „Radius“ ebenso empfohlen haben wie die Software in zunehmendem Maße bei First-Stop-Partnerbetrieben zum Einsatz komme. Den Grund für die – so GDI – rasche Expansion der Branchenlösung im Markt sieht der Anbieter vor allem darin, dass bei ihrer Entwicklung ausgewiesene Fachleute aus der Reifenbranche und der kaufmännischen IT gleichermaßen beteiligt gewesen seien. „Und zwar von Anfang an, als Partner in Augenhöhe: Im EDV-Arbeitskreis von point S, der ‚Radius‘ konzipiert und über Jahre hinweg optimiert hat, sorgte der Reifenhändlerverbund dafür, dass die praktischen Bedürfnisse der Reifenhändler ebenso konsequent berücksichtigt wurden wie die Interessen der Vertriebszentrale“, heißt es vonseiten der Landauer, deren IT-Fachleute und Programmierer dann die Aufgabe hatten, alle Wünsche in eine solide und bedienerfreundliche Software umzusetzen.

Die Wahl sei damals vor allem auch deshalb auf die GDI GmbH gefallen, weil sie auf der über 10.000-mal installierten Software „Auftrag- und Warenwirtschaft“ aufsetzen konnte, heißt es. Eigenen Worten zufolge entwickelt das Unternehmen seit mehr als 30 Jahren kaufmännische Standardsoftware (Lohn & Gehalt/Baulohn, Zeiterfassung, Finanzbuchhaltung, Auftrag & Warenwirtschaft, ERP/CRM, Kostenrechnung und Anlagenbuchhaltung) für Firmen und Organisationen aller Größen und Branchen, kann mehr als 37.000 Programminstallationen in diesem Bereich vorweisen und beschäftigt der-



Seit 30 Jahren wird im pfälzischen Landau kaufmännische Software entwickelt – vor zehn Jahren entstand hier „Radius“, eine Branchenlösung für den Reifenhändler

zeit über 50 Mitarbeiter in der Zentrale in Landau/Pfalz sowie seinen bundesweiten Kompetenzzentren. „Radius“ soll nicht nur eine lückenlose Anbindung an die gesamte Bandbreite kaufmännischer Business-Lösungen wie CRM, Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Anlagenbuchhaltung sowie Lohn und Gehalt bieten, sondern zugleich mit einem ausgefeilten Beratungsmodul, der Anbindung an Kfz-Teilekataloge und der Möglichkeit, auch ganz schnelle Ad-hoc-Abfragen durchzuführen, entscheidend dazu beitragen, dass es am Point of sale „zügig vorstättengeht“.

An jeder „Radius“-Arbeitsstation erfahre der Kunde im Handumdrehen alles, was er wissen möchte: Produkteigen-

schaften, Disponibilität – und natürlich den Preis. Für CRM und Marketing bietet die Software dem Reifenhändler darüber hinaus eine ganze Reihe nützlicher Tools, wobei die Kontaktverwaltung für Kunden, Lieferanten, Personal, Vertreter und Interessenten als Beispiel genannt wird. „Notizen, E-Mails und Telefonkontakte lassen sich direkt zuordnen, ebenso Rundschreiben, Einladungen und Werbemails. Ad-hoc-Abfragen sind natürlich genauso in ‚Radius‘ integriert wie diverse Webshopanbindungen und die Abfragemöglichkeit bei gängigen Großhandelsplattformen“, erklärt die GDI Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme GmbH, die ihren Kunden freilich nicht nur die Software selbst zu bieten hat, sondern

auch einen entsprechenden Service und Support. Alle GDI-Produkte werden demnach ausschließlich über ein bundesweites Netz von Fachhändlern vertrieben, die bei Beratung, Einrichtung und Einweisung vor Ort behilflich sein können sowie in Sachen Support und Anpassung der Software ebenso auf besondere Anforderungen und Wünsche der Kunden eingehen. cm

„Radius“ will sich vor allem übersichtlich und leicht bedienbar präsentieren

