

ZEHN JAHRE RADIUS

# Idealform für Arbeitsabläufe



**GDI, die Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme aus Landau, feiert in diesem Jahr gleich doppelt. Dreißig Jahre GDI Business Software und zehn Jahre Radius sind auch für uns Anlass, einen erneuten Blick auf das Unternehmen und seine Lösungen zu werfen.**

Eine mittelständische Erfolgsstory: Seit 30 Jahren wird im pfälzischen Landau kaufmännische Software entwickelt - vor 10 Jahren entstand hier „Radius“, die Spezialsoftware für den Reifenfachhandel.

Das im pfälzischen Landau beheimatete Unternehmen hat es sich seit seiner Gründung zum Ziel gesetzt, Softwarelösungen für das mittlere Preissegment zu erstellen. Die Services der GDI sollen für kleine und mittelständische Unternehmen erschwinglich sein und gleichzeitig ein Höchstmaß an Flexibilität bieten. Die für den Reifenhandel und Kfz-Werkstätten interessanteste und meist verbreitetste Lösung nennt sich Radius.

Besonders der Reifenhandel stellt eine Vielzahl an Anforderungen an Softwarelösungen. Radius wurde speziell auf die Bedürfnisse des Reifenhandels hin zugeschnitten und auf Basis der lange erprobten GDI-Auftrags- und Warenwirtschaft konzipiert. Unter Berücksichtigung umfangreicher Praxiserfahrung aus dem Reifen- und Kfz-Fachhandel wurde Radius seit seiner Markteinführung von den GDI-Programmierern stetig weiterentwickelt. Entsprechend einer modernen Warenwirtschaftslösung lässt sich das System flexibel an die individuellen Anforderungen jedes

Betriebes anpassen. Radius Auftrag & Warenwirtschaft hilft bei der Optimierung von Arbeitsabläufen. Zu den Kernfeatures zählen das komfortable Beratungssystem, das aktive Preispflegesystem, eine Termin- und Kapazitätsplanung, Ad-hoc-Abfragen und eine Anbindung an Kfz-Teilekataloge. Die Werkstatt- und Reifenhandelssoftware enthält sämtliche Werkzeuge, um die kaufmännische Organisation praxisnah zu gestalten.

Hervorzuheben ist vor allem das in Radius integrierte Preispflegesystem. Mit diesem lassen sich Preise auf der Grundlage des Kalkulationsbasispreises (KB-Preises) und der Einkaufskonditionen optimal kalkulieren. Der Key Account dient der Verwaltung von Großkunden und der Gestaltung von Sonderkonditionen für diese Zielgruppe. Eine enorm wichtige Bedeutung kommt angesichts der aktuell verschärften Marktbedingungen auch der optimalen Werkstattauslastung und Personalressourcenplanung zu. Mit Radius hat man diese auf unkomplizierte Weise immer im Blick. Durch zielgenaue Steuerung in der

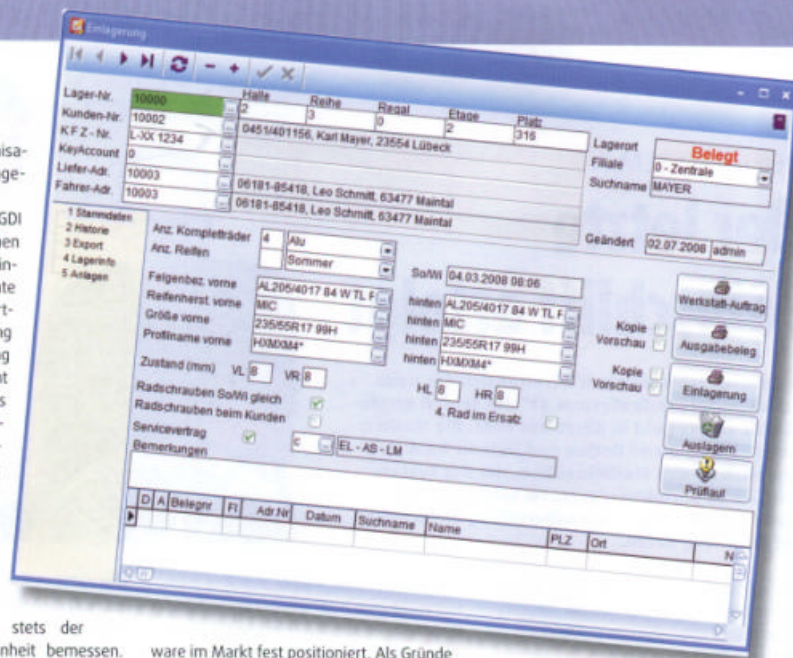
Bühnen- und Kfz-Verwaltung sowie vorausschauende Einsatzplanung des Personals, lassen sich die vorhandenen Kapazitäten optimal nutzen.

Eine Aktivitätenübersicht mit Kontaktverwaltung für Kunden, Lieferanten, Personal, Vertreter und Interessenten ist Bestandteil des CRM-Marketings und Vertriebs in der GDI-Lösung. Es beinhaltet Möglichkeiten zur Kommunikation, für Notizen, E-Mail, Telefon und Terminplanung. Radius bietet darüber hinaus Schnittstellen zu allen gängigen Ersatzteilkatalogen (Online/Offline). Damit lassen sich benötigte Ersatzteile und Kfz-Daten direkt aus dem Katalog übernehmen sowie Bestellungen und Aufträge erzeugen. Ad-hoc-Abfragen im Verbund und bei Filialunternehmen sowie Lagerbestands- und Verfügbarkeitsabfragen sind ebenfalls jederzeit möglich. Mit EDIWheel haben die Software-Experten den neuesten Standard der Reifenindustrie in die Lösung integriert. Das in Radius enthaltene Tool Reifeneinlagerung ermöglicht

eine komfortable Organisation der saisonalen Einlagerung von Kundenrädern.

Eine Lösung wie die der GDI sollte natürlich durch einen entsprechenden Service hinterlegt sein. Für das gesamte Bundesgebiet steht ein Partnernetzwerk zur Beratung und individueller Anpassung bereit. Zur Verfügung steht auch ein direkter Anschluss an die GDI-Standard-Softwareprodukte Radius-Finanzbuchhaltung, -Lohn & Gehalt, -Anlagenbuchhaltung, -Kostenrechnung und Radius-Zeiterfassung. Laut den Firmenverantwortlichen wird in repräsentativen Umfragen unter Radius-Anwendern stets der Grad der Kundenzufriedenheit bemessen. Ein konstanter Pool von über 18.000 Kunden und über 37.000 Installationen sprechen jedenfalls eine deutliche Sprache. GDI hat sich als Anbieter von Business-Soft-

ware im Markt fest positioniert. Als Gründe für den Erfolg sind neben dem Servicegedanken als Leitmotiv, die Anwenderfreundlichkeit der Software, sowie deren Flexibilität und Anpassbarkeit zu nennen. (kle)



Radius präsentiert sich übersichtlich und leicht bedienbar.