

## Branchensoftware „Radius“ profitiert von Händler-Feedback

**S**elbst wenn nach letztem Informationsstand mittelfristig in allen Pneuhage-Filialen die Branchenlösung eines anderen IT-Dienstleisters zum Einsatz kommen soll und auch point S schon vor einiger Zeit seinen Partnerbetrieben den Einsatz der Software eines Wettbewerbers ans Herz gelegt hat, ist der Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme mbH (GDI) die Feststellung wichtig, dass man nach wie vor mit beiden Unternehmen zusammenarbeitet. Zumal die Systemzentrale eines Zusammenschlusses selbstständiger Reifenfachhandelsbetriebe in Sachen EDV letztlich immer nur eine Empfehlung aussprechen könne und ihren Kooperationspartnern keine bestimmte Lösung vorschreibe, ist vonseiten des in Landau in der Pfalz beheimateten Softwarehauses zu hören, das mit „Radius“ eine entsprechende Branchenlösung für

den Reifenhandel in seinem Portfolio hat. „Point S empfiehlt seinen Händlern und Pneuhage empfiehlt seinen Pneuhage-Vertriebspartnern die Branchenlösung ‚Radius‘ der Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme mbH, auch wenn in den Zentralen und Filialen der beiden Unternehmen selbst andere Branchenlösungen zum Einsatz kommen“, so die Landauer.

„Radius“ sei abgestimmt auf die Anforderungen einzelner, wirtschaftlich selbstständiger Händler und Vertriebspartner, während in den Unternehmenszentralen mächtigere Plattformen wie SAP zum Einsatz kämen. Ungeachtet dessen verfügt die GDI-Software freilich aber über Schnittstellen, über die Artikeldaten direkt aus SAP importiert und den Vertriebshändlern und Händlern zur Verfügung gestellt werden können. Insofern gehe es nicht um eine Konkurrenz der Systeme, sondern um die

Frage, welches System sich für welchen Einsatz im jeweiligen wirtschaftlichen Zusammenhang am besten eignet. „Und weil sich ‚Radius‘ eben besonders gut für die Händler/Vertriebspartner eignet, wird es empfohlen“, so GDI. Mit point S kooperiert man demnach jedenfalls seit mittlerweile zwölf Jahren, mit Pneuhage seit vier Jahren. Wie es weiter heißt, wird derzeit beispielsweise für point S der TecDoc-Onlinekatalog in die Software integriert. „Ein großer Vorteil unserer Zusammenarbeit sind die Händler selbst“, sagt „Radius“-Vertriebsleiter Jörg Homuth. „Sie geben uns ständig Feedback und liefern neue Ideen aus der Praxis, die wir dann in die Software integrieren. Das sichert Qualität und eine permanente Alltagstauglichkeit der Branchensoftware. Und davon profitieren letztendlich alle ‚Radius‘-Kunden“, meint er. *cm*