



Ihr Thema:

# Reifenhandel

- ✓ einfach
- ✓ effektiv
- ✓ verkaufen!



Hier lohnt es sich,  
das KLEINGEDRUCKTE  
zu lesen!

## 1. Allgemein

- Umfassendes Beratungsmodul
- Ausgefeiltes KeyAccount-Handling
- KFZ-Verwaltung
- **NEU:** KFZ-Teilekatalog-Anbindung
- Einlagerung
- **NEU:** Preispflege
- **NEU:** Ad hoc-Abfragen
- Filialhandling
- Statistiken Auswertungen

## 2. Vielfältige Preisgestaltung

- Einstellbare Preis- u. Rabattmodelle
- Hinterlegbare Schemata
- Beliebige Anzahl von Preislisten
- Beliebige Anzahl VK-Preise / Artikel
- Beliebige Mengenstaffeln / VK-Preis
- Sonderpreisverarbeitung
- Kunden-, Positions-, Belegabatte

## 3. **NEU:** Preispflege

- Aktive Preispflege mit KB-Preis und EK-Konditionen
- Verkettung Preis / Kalkulationsschema

## 4. KeyAccount

- Kundenverwaltung mit Industriepreisen
- Konditionsblätter
- Kunden-Artikelpflege mit Industriepreisen
- Pflichteingaben

### 4.1 Autonomes KeyAccount

## 5. **NEU:** Ad hoc-Abfrage

- Ad hoc-Abfrage bei Filialunternehmen
- Lagerbestands- und Verfügbarkeitsabfrage
- Ad hoc-Abfrage Verbund
- Auftragsbezogene Bestellung (Option)

## 6. Beratung

- Praktische Matchcodesuche
- Übersichtliche tabellarische Zusammenstellung von Reifen, Felgen und Dienstleistungen
- Komplettpreis-Vergleiche
- Verschiedene Bestandsabfragen

## 7. Belegbearbeitung Ein- und Verkauf

- Bearbeitung von Anfragen, Angeboten, Aufträgen, Lieferscheinen, Rechnungen, Gutschriften, Bestellungen usw.
- Duplizieren / Teilduplizieren von Belegen
- Automatische Belegübernahme
- Handels-Stücklistenverarbeitung

# Praxis-Report:

## Radius-Umsteiger berichten von ihren Erfahrungen

# »Kann ich allen Kollegen nur empfehlen.«



Reifen Steidinger in Dornhan im Schwarzwald – ein typisches Familienunternehmen: Chef, drei Mitarbeiter, die Frau hilft im Büro, über 80% Stammkunden. Mehr als 20 Jahre lang wurde im Büro »von Hand« gearbeitet – aus Listen und Katalogen. Bis mit dem Wechsel zu pointS auch hier das Computer-Zeitalter



Einzug hielt. Insofern ist das Unternehmen auch ein klassischer Fall für einen

Neueinsteiger in die EDV. Haben sich Umstellung und Investitionen gelohnt?

»Die Einführung von RADIUS hat sich mit Sich-erheit rentiert«, ist Andreas Günthner überzeugt, »gerade auch für uns als kleinen Betrieb. Denn mit dem Programm sparen wir nicht nur enorm Zeit, auch der Arbeitskomfort bei der Verwaltung von Warenbestand und Kundendaten ist Spitze. Und nicht zuletzt freuen sich

unsere Kunden über schnelle und zuverlässige Auskünfte.«

Andreas Günthner (30) ist bei

Reifen Steidinger der »gute Geist der EDV« – wenn die Kollegen Fragen haben, wenden sie sich an ihn. Dabei ist er alles andere als ein Fachmann und bezeichnet sich selbst als »Computer-Laien«.

Nach nur wenigen Wochen bringt er seine Erfahrung mit knappen Worten auf den Punkt: »Das Programm ist einfach zu verstehen und läuft praktisch reibungslos. Durch die gute grafische Oberfläche ist die ganze Logik relativ einfach zu überblicken.«

Bis aber alles richtig läuft, ist meistens ein steiniger Weg zurückzulegen. Wie waren hierbei die Erfahrungen im Hause Steidinger? »Na klar,« meint Andreas Günthner, »zuerst muss man das System erst einmal erlernen und dann »füttern«, das ist natürlich Arbeit

– aber wir haben jetzt schon 400 Kunden erfasst und der Nutzen wächst mit jedem Tag. Was das Lernen angeht, so hat eine Kurzschulung vor Ort völlig ausgereicht.«

Ob das wirklich so reibungslos ablief? Man kann doch ein Programm nicht an einem Tag lernen...! Andreas Günthner lacht: »Anfangs hatte ich

„...ein universelles  
Warenwirtschafts-  
system, mit dem  
wir auch in Zukunft  
unternehmerisch  
unabhängig blei-  
ben.“

natürlich immer ein paar Fragen, aber die waren meistens von mir aus falsch gedacht – oder ich hatte einfach irgendwelche

Dinge vergessen. Wichtig ist dann im Grunde nur, wie gut Ihr Fachhändler ist.«

Und wie gut war er?

»Da habe ich nur die besten Erfahrungen gemacht. Wir hatten immer einen kompetenten Fachmann am Telefon und es gab kein Problem, das nicht spätestens innerhalb eines Tages gelöst wurde. Und manchmal hat sich unser Händler auch einfach auf dem PC eingelockt, um uns per Ferndiagnose zu helfen.«

Also eine durch und durch positive Bilanz?

»Eindeutig ja: es hat sich schon jetzt gelohnt. Und vor



## RADIUS – die praxisstarke Software-Lösung für den Reifenfachhandel.

Das exklusive Warenwirtschafts-Programm,  
speziell entwickelt für die Anforderungen der pointS-Organisation  
in Ober-Ramstadt.

alles haben wir nun ein universelles Warenwirtschaftssystem im Hause, mit dem wir im Grunde alles mitverwalten können und auch in Zukunft unternehmerisch unabhängig bleiben.«

Achim Schiefer spart im Gespräch nicht mit Lob: »schneller im Zugriff« sei das neue Programm, »detaillierter, genauer und um einiges weiter entwickelt.« Mit RADIUS, so der 36-jährige Mitarbeiter der Reifen Service Löhr GmbH aus Neu-Ansbach im Taunus, habe er eine Software, die das fünf- bis zehnfache dessen bietet, was er bisher gewohnt war. Wenn mit dem Wechsel von VRG zu pointS stellte sich auch für diesen Betrieb mit 6 Mitarbeitern und über 8000 Kunden die Frage nach der richtigen Software. Die Entscheidung fiel schnell: Nach einem Gespräch mit dem örtlichen GDI-Fachhändler und einer Einführungsschulung war Achim Schiefer von RADIUS überzeugt.

Ausschlaggebend hierbei war neben deutlich erhöhtem Nutzen und Arbeitskomfort nicht zuletzt auch die Tatsache, dass die neue Software eine echte »Inhouse-Lösung« bietet – mit einer universell einsetzbaren Warenwirtschaft, die der Firma Unabhängigkeit und freie unternehmerische Entscheidung bewahrt. »Die Verknüpfung mit der Zentrale und den Kollegen ist zwar bis zu einem gewissen Grad wünschenswert«, meint Schiefer, »aber als Händler vor Ort ist uns mit einem starren Großsystem nicht gedient. Da brauchen wir eine flexible Waren-

wirtschaft, die alles kann.« Und wo genau liegt der konkrete Nutzen für den örtlichen Reifenhändler?

Da muss Achim Schiefer nicht lange nachdenken: »Die Arbeit geht flüssig von der Hand und ich habe jederzeit verlässliche Daten im Zugriff, mit denen ich aktiv arbeiten kann: Lagerbestände, Verkaufszahlen, Kundendaten und noch vieles mehr.« Gerade der letzte Punkt mit



seinen vielfachen Verknüpfungsmöglichkeiten bietet, so Schiefer, dem Händler im Laufe der Zeit eine gute Basis für eigene Aktionen im Bereich Marketing und Kundenbindung. Hinter einem Programm, das sehr viel bietet, könnte aber auch ein Programm stecken, das kompliziert und schwer zu bedienen ist. Wie steht es mit entsprechenden Erfahrungen?

Achim Schiefer winkt ab: »Unser Kollege Wolf, der mit mir gemeinsam das Programm benutzt, ist sicher das, was man einen EDV-Laien nennen darf, und er hat auch keinerlei Probleme. Auch die Schulung ist nicht schwer gewesen und die Windows-Oberfläche erleichtert die tägliche Arbeit ungemein – es klappt einfach gut.«

Und wenn mal etwas nicht so gut klappt? »Wir haben in der Tat kaum Probleme mit RADIUS und

wenn wir Fragen haben, bekommen wir innerhalb einer Viertelstunde eine Antwort – und zwar die richtige.« Überhaupt, so Schiefer, habe sich der GDI-Fachhändler am Ort als Partner mit viel Kompetenz erwiesen: »Der entwickelt eine ganz phantastische Eigeninitiative, um dem Händler dabei zu helfen, alles aus dem Programm herauszuholen, was in ihm steckt und mit selbst entwickelten Tools die Arbeit noch einfacher und schneller zu machen.«

So habe er dem Unternehmen nicht nur problemlos sein »Hausmaskottchen« in die Formulare drucke integriert, sondern ebenso reibungslos für eine DATEV-Anbindung gesorgt. Mit durchschlagendem Erfolg: »Die junge Dame bei unserem Steuerberater war ganz begeistert, als sie zum ersten Mal unsere Monatszahlen bekommen hat..!«

Und wirklich gar keine schlechten Erfahrungen?

»Nein, abgesehen davon, dass man erst einmal alle Daten ins System einspeisen muss. Aber das ist natürlich bei jeder Software so.«

Das Fazit, das Achim Schiefer nach drei Monaten Praxistest zieht, spricht für sich: »Ich kann nur allen Kollegen empfehlen, auf dieses Programm umzusteigen. Denn es ist genau das, was ein Reifenhändler für seine tägliche Arbeit braucht.«

„Auch die Schulung ist nicht schwer gewesen und die Windows-Oberfläche erleichtert die tägliche Arbeit ungemein – es klappt einfach gut.“

## RADIUS 2.0 mit »Neuer Beratung«

- Belegbezogene Zahlungsbedingungen
- Integration der Beratung
- Kassenmodul (Option)

### 8. NEU: Anbindung von KFZ-Teilekatalogen (Option)

- Übernahme von Lieferanten-Artikeldaten, Preisen

### 9. Reifen-Einlagerung

- Einlagerung, Umlagerung, Auslagerung, Reifenhistorie
- Werkstattaufträge
- Statistiken

### 10. Belegausdruck

- Freie Gestaltung der Formulare
- Druckvorschau aller Formulare
- Direktdruck
- Sammeldruck
- Periodenzusammenstellung

### 11. Auswertungen und Statistiken

- Leistungsfähiges Informationssystem für die Erstellung individueller Auswertungen der Bereiche Artikel, Kunden, Lieferanten
- Freie Selektion und Sortierung
- Wahlweise Bildschirm / Ausdruck
- Zahlreiche vorkonzipierte Auswertungen
- Preislisten mit und ohne Bebilderung
- Statistiken zurückliegende Jahre
- Vergleichszahlen, absolut oder in Prozent
- Belegauswertungen
- Renner / Penner-Liste

### 12. Lagerverwaltung

- Mehrlagerfähig
- Lagerbuchhaltung
- Lagerkontoauszüge
- Lagerbewegungen und -journale
- Filialverwaltungen

### 13. Anschluß an die GDI-Standard-Softwarefamilie

- Finanzbuchhaltung
- Lohn & Gehalt
- Anlagebuchhaltung
- Kostenrechnung

■ **RADIUS** wurde in den vergangenen zwei Jahren in enger Abstimmung mit dem EDV-Arbeitskreis der Partner GmbH zu einer innovativen Software weiterentwickelt, die den speziellen Strukturen der Organisation perfekt entspricht.

■ **Basis** ist das richtungsweisende GDI-Middleware-Konzept: Einbindung des Internets als schnelles und preiswertes Kommunikationsmedium, sowie die sichere und leistungsfähige Client-Server-Technologie.

■ **RADIUS** ist flexibel und lässt sich mit den modernen GDI-Designern optional auch an individuelle Bedürfnisse perfekt anpassen.



# First-Class-Service mit First-Class-Software!



✓klar ✓einfach ✓effektiv:

## Arbeitskomfort + Schnelligkeit = Geld und Nerven gespart.

Wenn immer mehr Kollegen auf RADIUS umsteigen, gibt es dafür viele gute Gründe. Und mit der **2. RADIUS-Generation** jetzt noch einen mehr: ihr überzeugendes Branchenprofil. Denn hier wurde – mit hohem Aufwand und in enger Zusammenarbeit mit der pointS – ein ausgereiftes Spitzenprodukt entwickelt, das kompromisslos auf die Bedürfnisse des Reifenhändlers zugeschnitten ist.

Innerhalb der pointS-Organisation profitiert schon jetzt die große Mehrheit der Reifenhändler von den vielen Radius-Vorteilen. Zum Beispiel der schnellen und reibungslosen Kommunikation mit der Zentrale.

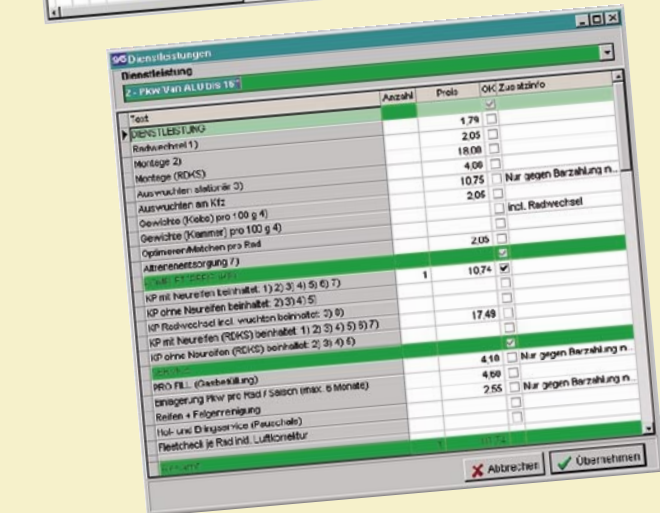
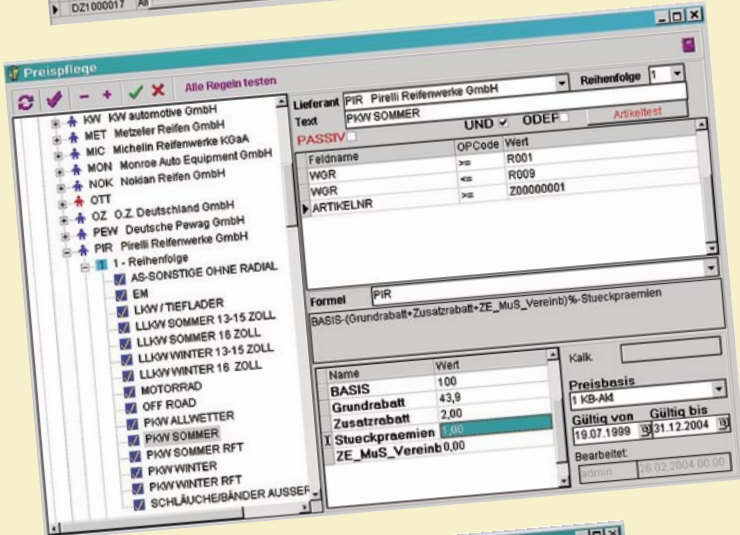
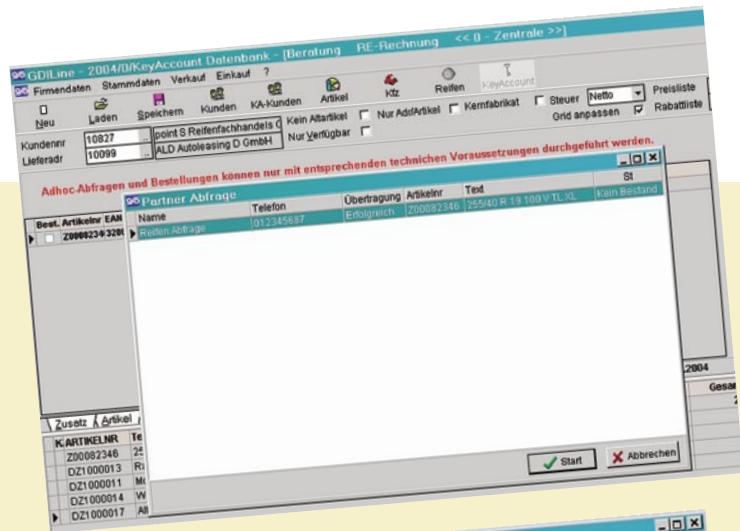
Wann steigen Sie um – auf ein preiswertes Software-Paket, das Ihren Ansprüchen exakt entspricht?

- **»Neue Beratung«** mit schier unendlichen statistischen Möglichkeiten im Auswertungssystem. Modernste »Mehrschichttechnik« nutzt das Internet als Kommunikationsmedium: der Datenaustausch mit der Zentrale wird so leicht wie ein Kinderspiel.

- **RADIUS-Preispflege** – ein Hochleistungs-Zusatzmodul, das für Sie jetzt im Sekundentakt erledigt, was früher Stunden dauerte. Zum Beispiel die Preiskalkulation: 83.500 Artikelpreise entsprechen ca. 150.000 Kalkulationen, für die RADIUS ganze 32 Sekunden benötigt. Wie die Preise entstanden sind, können Sie jederzeit nachvollziehen. Zu jedem Artikel. Nach Formeln, Regeln und Berechnungen, direkt auf dem Bildschirm.

- **Daten-Aktualisierung** ganz einfach automatisch: KB-Preise und Konditionen aus Ober-Ramstadt, Key-Account-Konditionen und Key-Account-Rechnungen übertragen, Preise neu berechnen... all das wird diskret im Hintergrund erledigt. Zu einer von Ihnen festgesetzten Zeit. Und »am Morgen danach« finden Sie in Ihrem E-Mail-Briefkasten ein Protokoll der erledigten Arbeiten.

- **Ersatzteilkataloge** können Sie jetzt über eine integrierte Schnittstelle ansteuern und die gewünschten Artikel an RADIUS übergeben. So kompletieren Sie Ihren Kostenvoranschlag ohne lange Sucherei.



GDI · Gesellschaft für Datentechnik  
und Informationssysteme mbH  
D-76829 Landau in der Pfalz  
info@gdi.de

www.gdi.de



Ihr GDI-Fachhändler: