

Mit Riesenschritten erobert die süddeutsche Kumavision AG den Markt. Die Warenwirtschaft BSS.tire basiert auf der Microsoft Dynamics NAV-Software und bietet mit der Anbindung an den größten Software-Konzern der Welt, Microsoft, die größte Entwicklungssicherheit, die es gibt – sicherlich ein Grund, warum die BSS.tire-Software zum Standard bei point S erklärt wurde. Zwar ist die Software in der Kooperation noch gar nicht so stark verbreitet, doch gewinnt BSS.tire zunehmend große Filialisten wie Reifen Wagner I.S. aus Landshut oder auch Reifen Müller aus Hammelburg – dieser Deal, siehe Kastentext, wurde auf der Messe perfekt. Mehr noch: werbewirksam veranstaltete Kumavision den ersten Referenz-Talk dieser Art auf dem Messestand bei dem Rita Pröll als Mitglied der Geschäftsleitung bei Reifen Wagner über ihre Erfahrung mit der Software berichtete.

Sehr breit aufgestellt im Softwareangebot sind auch die GDH-Handelssysteme. Am GDHS-Stand konnten die Messebesucher sich über TYSYS und das angeschlossene B2B-Bestellsystem www.tsys24.de informieren, bei dem der Online-Shop weiter optimiert wurde. Die TYSYS-Kunden, darunter Automobilhersteller, Reifenfachhändler und Kfz-Werkstätten, haben hier auch Zugriff auf das Felgenberatungssystem der GDHS, das mittlerweile auch Stahlkompletträder konfigurieren kann. Das Warenwirtschaftssystem der GDHS heißt tiresoft II, mit dem es möglich ist, Reifen- und Autoservicebetriebe »ganzheitlich« – so die GDHS – zu führen. Dazu enthält es alle Komponenten, die für den Reifenfachhandel eine Rolle spielen. Die Software bietet unter anderem Schnittstellen zum Management-Informationssystem (MIS), zum Credit Pool der GDHS, zu Teile-Lieferanten, zum Price Analysing Tool und anderes mehr.

Die großen Reifenshops erregen nach wie vor das größte Interesse. Hier sind vor allem

Breites Spektrum von IT-Lösungen:

Erfahrungsaustausch beim Referenz-Talk

Von Peter Schmidt

DAS GANZE SPEKTRUM der IT-Lösungen für den Reifenfachhandel war auf der Messe zu sehen: Warenwirtschaftssysteme, B2B- und B2C-Shopsysteme und die neuesten Beratungssysteme zur Felgenumrüstung. Tendenz: Alles wird differenzierter, filigraner und umfangreicher in den Funktionen.





Erfolgreiche Messeteilnahme: Reifen Müller KG wählte BSS.tire

Viele behaupteten, die Reifenmesse diene nur dem »Smalltalk«. Nicht so bei KUMAvision. Der deutsche Softwarevertrieb gewann das Unternehmen Reifen Müller KG mit Sitz in Hammelburg als neuen Kunden für die BSS.tire.

Zum Einsatz von BSS.tire kommen neben den Standardfunktionen, wie dem integrierten hochaktuellen Artikelstamm mit ca. 80.000 Reifen- und Felgendaten, auch unternehmensspezifische Anpassungen für die rund 175 Anwender: Dazu zählt neben der Echtzeit-Anbindung der Filialen auch die Abbildung der Logistikkette im neuen Verteilerzentrum, so dass die Hammelburger Reifenspezialisten unternehmensweit von den schlanken Prozessen einer integrierten Softwarelösung profitieren.

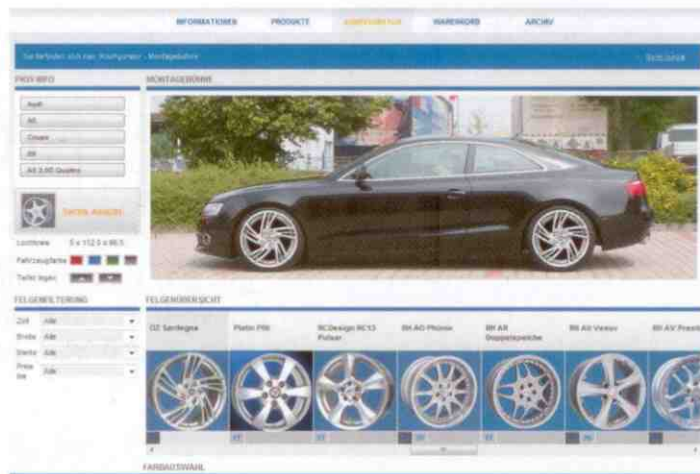
Jürgen Natter, Bereich Reifenhandel der KUMAvision AG: »Berater der Firma Reifen Müller haben unser Angebot mit einem ausführlichen Pflichtenheft auf Herz und Nieren geprüft. Wir konnten alle Anforderungen erfüllen und haben nicht zuletzt dank unseres nachgewiesenen Prozess-Know-hows und unserer Branchenkompetenz den Zuschlag dafür erhalten.«

Seit über 40 Jahren ist Reifen Müller KG erfolgreich im Reifen- und Zubehörgeschäft tätig. Über 350 Mitarbeiter betreuen ein Service-netz mit 30 Filialen und Montagestationen. Das Firmen-Portfolio stellt erhebliche Anforderungen an die im Unternehmen eingesetzte Warenwirtschaft. Nicht zuletzt das stetige Wachstum und das eigene Runderneuerungswerk machten die Ablösung der bisher eingesetzten Individuallösung erforderlich. Klaus Müller, Geschäftsführer der Reifen Müller KG: »Unsere Wahl fiel auf BSS.tire, da wir in der Lösung durch ihr Gesamtkonzept und den existierenden Funktionsumfang die beste Perspektive für uns sehen.«

Neben der Erfahrung der KUMAvision war die technische Basis der neuen Branchenlösung für die Einführung von BSS.tire ausschlaggebend: »Ein weiterer wesentlicher Punkt bei der Entscheidungsfindung für uns war, dass Microsoft Dynamics NAV die Plattform für BSS.tire ist. Das neue System bietet uns dadurch eine hohe Investitionssicherheit und integriert sich auch gut in unsere bestehende IT-Landschaft«, resümiert Müller die Entscheidung für BSS.tire.

Tyre24 und Gettygo zu nennen, die permanent ihre Shops mit neuer, einfacherer Gestaltung und neuen Funktionen optimieren. Gettygo beispielsweise bietet die Kalkulation des Liefertermins, die in Abhängigkeit zur Postleitzahl des Kunden errechnet wird. Der voraussichtliche Liefertermins wird ange-

zeigt. Der Hingucker am Stand aber war der Werk-ge-tunte Mini Cooper S, der mit seinen 210 PS unter der Haube ziemlich viel Lust auf den Cabrio-Sommer macht. Für vier Wochen ist der kompakte Flitzer über die Sommermonate zu gewinnen und zwar durch Verlosung unter den registrierten aktiven Kunden.



Felgenberatungssystem von BMF.



Den neuen Auftritt im Web präsentierte Michael Saitow von Tyre24.



Uwe Plate von Schaal Informatic demonstrierte die Linux-basierte Warenwirtschaft Propar, die es auch als »Software on Demand« gibt.

Jede Bestellung gilt als Los. Konkurrent Tyre24 brachte derweil »Survival-Pakete« unter die Leute mit Gummibärchen, Prosecco-, Energydosen sowie weiteren überlebenswichtigen Details. Vorgestellt wurde aber die neue, wesentlich übersichtlicher gestaltete tyre24.de-Website, die mit einer komfortablen

Reifensuche, der Darstellung mehrerer Großhändler mit der Anzeige von Lieferzeiten, einem Alufelgenkonfigurator und vielen weiteren Funktionen aufwartet. Michael Saitow will vor allem auch den Vorwurf des Preisdumpings abschütteln: »Anbieter können sich auch durch die Lieferfähigkeit unterscheiden.« ■