



Foto: BMF

Die neue Doppelspitze der BMF Group: Heiko Foltys und Stephan Schulze

# „Visionär vordenken“

Die BMF-Spitze spricht über aktuelle Herausforderungen.

KAY LEHMKUHL

**Herr Foltys, Herr Schulze, seit Mai sind Sie Teil der BMF-Geschäftsführung. Was hat Ihnen in den letzten Wochen am meisten Freude gemacht, vor welcher Herausforderung haben Sie Respekt?**

» **Heiko Foltys:** Am meisten Freude hat uns die Stärkung unseres Produktportfolios gemacht. Hier haben unsere Mitarbeiter und wir eine Menge Zeit und Energie investiert, um neue Produkte zu erarbeiten, mit denen der Markt sowohl jetzt als auch in Zukunft arbeiten kann, und wir haben neue Möglichkeiten für die Präsentation der Produkte entworfen.

» **Stephan Schulze :** Respekt haben wir vor den Herausforderungen eines Reifen-, Felgen- und Automotive-Markts im Wandel. Die BMF wird sich diesem und dem fordernden Marktumfeld – wie so oft seit ihrer Gründung vor rund 28 Jahren – stellen und an Lösungen arbeiten, die unsere Kunden, Partner und uns selbst voranbringen.

**» Die BMF ist in der Automotive-Branche etablierter Impulsegeber, wenn es um IT-Lösungen geht. Wie lautet Ihr Anspruch für die nächsten Jahre? Wohin werden Sie das Unternehmen steuern?**

» **H.F.:** Unsere Strategie ist es, eine am Markt ausgerichtete Verwaltung, Erfassung und Veredelung von

„Nur wenn wir visionär vordenken, werden wir wettbewerbsfähig bleiben.“

Foltys und Schulze, die BMF-Spitze formuliert den Anspruch.

technischen Daten sowie Abbildung von automatischen Prozessen im Bereich Bestellmanagement, EDI und Supply Chain anzubieten:

Die im Markt als ProVis 4 Shop bekannte e-Commerce-Lösung wird als ProVis Enterprise Application – oder auch electronic purchase platform, kurz ePP – weiterentwickelt, um den Big Playern im Markt eine leistungsstarke Plattform zu bieten. Das wird durch B2C- und kompakte B2B-Shops ergänzt, die wir als eigenständiges Produkt zusammen mit Partneragenturen anbieten. Als technische Basis hierfür dienen unsere Produkte ProVis 3rd Party Configurator, ProVis 4 Webservices und zukünftig auch der ProVis Multi-Warengruppen-Konfigurator.

» **S.S.:** Da gerade in unserem Markt die Akzeptanz einer Plattform maßgeblich von der Qualität der angezeigten technischen Daten abhängt, stärken wir unser dediziertes Datenmanagement und entwickeln seit über eineinhalb Jahren die webbasierten proad-Tools, um auch herstellerseitig Datenpflege und -austausch verschiedenster Produktgruppen zu ermöglichen.

**» Kommen wir zu den Produkten und Services. Wie können Branchenakteure von einer Lösung wie ProVis 4 profitieren?**

» **S.S.:** Unsere ePP bietet eine komplette Integration der für den Verkauf relevanten Beratungs- und Verkaufsinformationen in einem System, das neben dem reinen Online-Geschäft auch den Verkauf im POS oder am Telefon abbildet. Die Plattform kann komplexeste Verfügbarkeitsberechnungen unter Einbeziehung von Lieferanten, Preisen und Lagern direkt in der Applikation ausführen sowie die zugehörigen Verkaufs- und Beratungsprozesse transparent und leicht verständlich abbilden. Selbstverständlich fügt sich die Applikation individuell und flexibel in bestehende ERP-Umgebungen und -Prozesse ein. Die präzise Abbildung von Informationen und Prozessen ermöglicht unseren Kunden, ihr Geschäft zuverlässig zu betreiben – und unter anderem auch kleine Lagerbestände sicher im Markt zu platzieren.

» **Neuerungen haben Sie auch im Bereich EDI/Bi Services angekündigt. Gehen Sie bitte ins Detail.**

» **S.S.:** Im vergangenen Jahr hat die BMF bereits ein neues, innovatives System zur Echtzeit-Verarbeitung von Preis- und Bestandsinformationen gestartet. Pro Monat verarbeiten unsere Systeme über 30 Milliarden Preis- und Bestandsaktualisierungen, verteilen über 10 Milliarden Artikel- und Kombinationsdatensätze im Markt und sorgen bei rund 2 Millionen Transaktionen für einen reibungslosen Ablauf.

» **H.F.:** Die stetige Weiterentwicklung unseres BMF Datahub – das Herzstück unserer EDI- und BI-Prozesse – ermöglicht einen plattform- und systemübergreifenden Austausch und Integration von Lager-

„Pro Monat verarbeiten unsere Systeme über 30 Milliarden Preis- und Bestandsaktualisierungen.“

Stephan Schulze,  
BMF-Geschäftsführung

und Supply Chain-Informationen, eine automatische Auswahl von Bezugsquellen, die Datenanreicherung und -veredelung sowie das komplette Bestellmanagement in nur einem System.

Und zu guter Letzt: Unseren Kunden bieten wir, wie auch bei unseren anderen Produkten, umsatz- und transaktionsunabhängige Konditionen an. Das ermöglicht eine verlässliche Budgetplanung – auf Wunsch auch gerne längerfristig.

» **Der automotive Markt ist im Wandel. Was bedeutet das für eine Softwareschmiede wie die BMF?**

» **H.F.:** Wir als BMF müssen natürlich auf die Veränderungen im Markt reagieren und zusammen mit unseren Kunden in Verbänden und Arbeitskreisen die Bedürfnisse und Strategien für die Zukunft definieren. Nur wenn wir visionär vordenken, zukunftsweisende Konzepte entwickeln und neue Ideen ausprobieren werden wir wettbewerbsfähig bleiben. Strategische Partnerschaften mit Unternehmen aus anderen Branchen schließen wir nicht aus, um auch für die Zukunft richtig aufgestellt zu sein und Synergien bestmöglich zu nutzen.

» **S.S.:** Zum Schluss möchten Herr Foltys und ich Gudrun und Wolfgang Brender, den Gründern und Gesellschaftern der BMF, für ihr Vertrauen danken und freuen uns, Gudrun Brender weiterhin als Geschäftsführerin und Wolfgang Brender als Berater im Team zu haben. **W**

» **Web-Wegweiser:**  
<https://bmfgroup.de/>