

Branchensoftware:

Besser mit EDV

Seit 25 Jahren entwickelt und betreut die Firma Dietrich Softwarelösungen für Steinmetzbetriebe und für die Werksteinindustrie. Naturstein sprach mit Bernd Dietrich über Veränderungen und Perspektiven.

Naturstein: Seit wann ist Ihr Unternehmen für die Natursteinbranche tätig?

Bernd Dietrich: Die Firma Dietrich wurde 1982 von meinem Vater Klaus Dietrich gegründet. Anfangs wollte er nur Unternehmen in Sachen EDV beraten. Zu seinen ersten Kunden zählten die Natursteinwerke Hofmann in Werbach-Gamburg. Die Ideen meines Vaters kamen dort sehr gut an – nur war dann niemand da, um die vorgeschlagenen Lösungen zu programmieren. Da hat mein Vater, ohne lang zu überlegen, einen Programmierer eingestellt. Aus der Unternehmensberatung wurde ein Softwarehaus, das sich, wie mein Vater kurzerhand beschloss, auf die Natursteinbranche konzentriert.

Naturstein: Wie hat sich die Branche seit der Firmengründung in puncto EDV verändert?

Bernd Dietrich: Unsere ersten Jahre waren geprägt von größeren Unternehmen wie Juma, Vetter, Solnhofener

Aktienverein, Franken-Schotter und Rossittis. Diese und andere Firmen halfen uns, die Naturwerksteinbranche mit allen Facetten und Schwierigkeiten zu verstehen und zu lieben.

Ab 1990 kamen immer mehr Anfragen von Handwerksbetrieben. Wir mussten hier eine komplette Neuentwicklung starten, da viele bestehende Module für das Handwerk zu komplex waren. Außerdem war die Umstellung auf EDV für Handwerksbetriebe eine viel größere Herausforderung als für die Industrie. Die meisten größeren Betriebe delegierten die EDV-Einführung gezielt an bestimmte Mitarbeiter. Im Handwerksbetrieb hingegen kümmern sich die Eigentümer i. d. R. selbst um die EDV, die somit parallel zum Tagesgeschäft bewältigt werden muss.

Die Ansprüche nach Arbeiterleichterung im Büro sind über die Jahre hinweg gleich geblieben. Sehr stark verändert hat sich der Umgang mit EDV, speziell in Bezug auf Software. Zu Beginn unserer Arbeit war der Erwerb einer professionellen Softwarelösung ein Muss, wenn man den Computer richtig nutzen wollte. Heute hat nahezu jeder Betrieb einen PC mit einem Standard-Office-Paket, mit dem man z. B. Angebote und Rechnungen erstellen sowie seine Lagerliste führen kann. Wenn man dann noch preisgünstig ein Standard-Handwerkerprogramm erwirbt, kann man sein Büro schon recht ordentlich organisieren. Es ist für uns sehr schwer geworden, die Vorteile einer Branchensoftware zu kommunizieren. Da wir nur ein relativ kleines Marktsegment abdecken, müssen unsere Lösungen zwangsläufig teurer sein als Programme, die zu Tausenden verkauft werden. Überdies haben sich auch die Ansprüche an die Software selbst verändert. Die Giganten wie Microsoft®

bringen jedes Jahr neue Versionen heraus, mit immer neuen Ideen in Bezug auf Benutzeroberfläche, Internetanbindung und Benutzerunterstützung. Die Anwender wollen all dies auch in der Branchensoftware sehen.

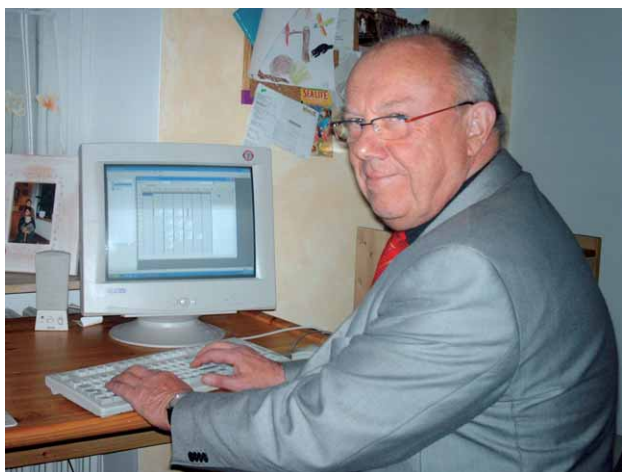
Naturstein: Wie haben sich diese Veränderungen auf die Arbeit der Firma Dietrich ausgewirkt?

Bernd Dietrich: Wir kümmern uns heute in erster Linie um bestehende Kunden. Aktuell betreuen wir etwas mehr als 500 Betriebe weltweit. Die Zusammenarbeit mit diesen Unternehmen ist unser wertvollster Unternehmensfaktor. Dabei behandeln wir Handwerk und Industrie gleich. Wir haben beispielsweise im Internet ein Forum eingerichtet, wo sich jeder Kunde über unsere Weiterentwicklungen in Sachen Software informieren kann. Kunden, die einen Wartungsvertrag abgeschlossen haben, d. h. jährlich einen Supportbeitrag bezahlen, bekommen alle Updates und sämtliche telefonische Unterstützung ohne zusätzliche Kosten.

Das Neukundengeschäft ist in den letzten vier Jahren stark zurückgegangen. Wir konnten dies relativ gut abfangen, auch, weil wir unsere Vertriebsmannschaft verstärkt haben. Unser Konzept ist es, in persönlichen Gesprächen die Vorteile einer Branchensoftware zu kommunizieren. In der Natursteinbranche hat man nur dann Erfolg, wenn man sich persönlich engagiert. Mein Vater besucht nach wie vor jede Woche zwei bis drei Steinmetzbetriebe, die noch keine Kunden sind, und präsentiert unsere Software direkt vor Ort.

Naturstein: Was genau bieten Sie dem Handwerks- und dem Industriebetrieb?

Bernd Dietrich: Dem Handwerksbetrieb bieten wir eine einfach zu bedienende Softwarelösung, die finanzierbar und speziell auf die Bedürfnisse eines Steinmetzbetriebs zugeschnitten ist. Im Gegensatz zu handelsüblicher Handwerkersoftware werden unsere Lösungen ausschließlich mit Vor-Ort Schulung verkauft. Für die Bedienung der Software an sich braucht der Kunde keine Hilfe, aber wir erleichtern ihm den Einstieg.



Firmengründer Klaus Dietrich, heute zuständig für Verkauf und Marketing

KURZINFO:

Dietrich auf der Marmomacc

Immer internationaler wird die Klientel der Firma Dietrich Software Systeme, die im Bereich der Maschinensteuerung mit der Firma Sekon kooperiert. Die Programme Diestein und Diecad, die in engem Kontakt mit der Werksteinbranche entwickelt wurden, werden flexibel den Bedürfnissen der Kundschaft angepasst »Der Service ist gewährleistet«, versichern die Geschäftsführer Bernd Dietrich und Elmar Höchner.

Dietrich Gesellschaft für Individualsoftwareberatung und Organisation mbH
Sonnenstraße 14, 97332 Volkach
Tel.: 093 81 / 80 22 - 10
www.dietrich-software.de

Sekon Software GmbH
g.senel@sekon.de



Bernd Dietrich (r.) mit Gert Senel und Ulrike Rachow von Sekon Software

Aufgrund unserer Erfahrung in der Naturwerksteinbranche können wir ihm gezielt dabei helfen, bisher manuell ausgeführte Arbeiten in dem EDV-Programm abzubilden.

Den Industriebetrieben bieten wir Komplettlösungen. Eine solche Lösung besteht aus sehr vielen Komponenten wie Analyse und Konzept, Standardmodulen, individuellen Programmentwicklungen, Schnittstellen zu anderen Softwarepaketen, Integration der Maschinen und eingehende Schulung der Mitarbeiter. Das sog. Projektgeschäft beschert uns immer neue Herausforderungen. Kein Kunde gleicht dem anderen.

Naturstein: Arbeiten Sie heute auch für andere Branchen?

Bernd Dietrich: Wir sind zu 100% auf Naturwerkstein spezialisiert. Unsere Kunden haben alle etwas mit Stein zu tun. Aber wir sind inzwischen auch in anderen Ländern tätig. In den USA haben wir vor drei Jahren damit begonnen, eine Partnerfirma aufzubauen, die unsere Produkte vermarktet. Inzwischen sind wir zur Nr. 1 der Softwareanbieter für die Steinbranche in den USA aufgestiegen. Darauf sind wir sehr stolz. Der Preis war allerdings hoch. Die Geschäftsmentalität, die Ansprüche an die Software und die

grundsätzlichen Unternehmensprozesse weichen sehr stark vom europäischen Markt ab. Deshalb arbeiten wir in den USA ausschließlich mit Mitarbeitern vor Ort. Das gleiche Konzept werden wir nun auch auf Australien übertragen.

Naturstein: Man sagt, die Naturwerksteinbranche sei wenig offen für das Thema EDV und Internet. Stimmt das noch?

Bernd Dietrich: Meine persönliche Meinung ist hier sehr geteilt. Es stimmt schon, dass klassische Elemente der EDV, wie Arbeitsvorbereitung, CNC-Bearbeitung, Produktionssteuerung etc. in anderen Branchen wesentlich eher etabliert waren als in der Naturwerksteinbranche. Dies hat aber nicht unbedingt etwas mit dem Bezug zu EDV an sich zu tun. Der Werkstoff Naturstein ist einfach etwas Besonderes. Das Spektrum der Natursteinprodukte reicht von stark handwerklich orientierter Restaurierung und Bildhauerei über exklusive Innenausbauarbeiten bis hin zur industriellen Produktion von Granitfliesen. Deshalb kann man die gesamte Branche nicht einfach zusammen sehen. Gewisse Bereiche werden nie automatisiert werden können, andere lassen sich durch moderne Technologien vielleicht erst jetzt mit EDV

kontrollieren. Ein Beispiel: Abtropfflächen an Küchenarbeitsplatten von Hand zu schleifen ist sehr aufwendig. Eine Produktionsplanung dafür per EDV macht keinen Sinn, da in Handarbeit nie größere Stückzahlen gefertigt werden können. Die Investition in moderne CNC-Technik erhöht zwar die Produktivität, der Betrieb ist aber auch gezwungen, die Maschine auszulasten, um profitabel zu wirtschaften. Dies kann wiederum nur mit Hilfe von Computerprogrammen erfolgen. Es gibt viele Beispiele dafür, dass der Wandel in der Fertigungstechnologie die Nutzung von EDV erforderlich macht. Dadurch erfährt die EDV immer mehr Akzeptanz.

Naturstein: Was muss die Werksteinbranche tun, um im globalen Wettbewerb zu bestehen?

Bernd Dietrich: In erster Linie kooperieren! Ich spüre immer nur Konkurrenzdenken und Wettbewerb auf »Teufel komm raus«. Das macht einfach keinen Sinn. Der Markt für Natursteinprodukte ist groß; eigentlich ist für jeden genug da. Sinnvoll wären beispielsweise Maschinenpools: Ein Unternehmen tätigt die Investition in eine hochmoderne Maschine und mehrere Partnerbetriebe lassen dort vorfertigen. Oder ein Einkaufsverbund: Mehrere Unternehmen planen Materialbedarf gemeinsam und bekommen dadurch eventuell bessere Qualität und Konditionen von den Natursteinhändlern und Produzenten. Oder Arbeitsteilung: Warum muss jeder alles machen? Gerade kleinere Unternehmen sollten sich spezialisieren, um effektiver und produktiver zu werden. Und gemeinsames Marketing: Mit dem Image von Naturstein würde der Marktanteil aller Naturwerksteinprodukte automatisch wachsen. Das käme doch der ganzen Branche zugute!

Einsatz von EDV und Automatisierung senken die Kosten der Produktion – ein klare Chance für unsere Betriebe, die gegen »Billigimporte« konkurrieren müssen. Wer eine günstige Produktion mit besseren Lieferzeiten und höherer Qualität kombiniert, dürfte Bauherren problemlos überzeugen.

Interview: Bärbel Holländer