

Aus unseren bisherigen Kundenkontakten zeigt sich deutlich das Verhältnis zwischen einer hohen Zahl von Anschriften im Vergleich zu einer relativ niedrigen Verarbeitung. Das heißt, um das Geschäft zu betreiben, benötigt der Selbstvermarkter viele Kundenanschriften. Ein Weingut im Rheingau, mit dem wir in sehr intensivem Kontakt stehen, hat z.B. 11 000 Kundenadressen. Sie können sich vorstellen, welchen Aufwand z.B. der Preislistenversand bzw. die Direktwerbung über Adrema bzw. über Rhena verursachen. Hier liegt ein klassischer Fall von Massenverarbeitung vor, der sich für die Abwicklung über einen Computer besonders eignet. Man muß jedoch nicht 11000 Kunden haben, sondern auch bei einem Kundenbestand von 2000 oder 3000 Adressen ist dieser immer wiederkehrende Aufwand noch beträchtlich. Hier leistet der Computer wertvolle Hilfe, zumal mit ihm ja auch die Möglichkeit besteht, nach bestimmten Selektionsmerkmalen vorzugehen; d.h. eine Werbung kann beispielsweise gezielt an bestimmte Kundenkreise verschickt werden. Der Computer sucht sich aus dem Adressenbestand die gewünschten Adressen heraus: d.h. zum Beispiel alle Freunde trockenen Riesling's oder Kunden, die nur milde Weine kaufen usw. Für die Datenverarbeitung beim Direktvermarkter bietet sich also die Magnetplattenlösung geradezu an. Auf dieser Magnetplatte lassen sich bis zu 5 000 Kunden-Adressen speichern.

Auf der Diskette lassen sich ebenfalls Kundenadressen unterbringen. Wenn Sie davon ausgehen, daß Sie ein Diskettenlaufwerk pro Diskette brauchen, so haben Sie ja nur die Kunden im Zugriff bzw. im Gerät, deren Diskette gerade eingelegt ist. In einem Betrieb bis zu 800 - 1000 Kunden ließe sich also eine solche Diskette vertreten; bei zwei Disketten-Laufwerken lassen sich also ca. 1600 bis 1800 Kunden verwalten. Danach ist aber eindeutig Schluß; d.h. man muß sich als Weinbaubetrieb, wenn man in die EDV einsteigt, vor allen Dingen über die Kapazität der Computer-Anlage im klaren sein, wobei natürlich die Möglichkeit besteht, daß man mehrere Disketten-Laufwerke (bis zu 4) benutzen kann. Eine solche Lösung wäre aber m.E. viel zu umständlich und auch im Vergleich zu einer modernen Plattenanlage kaum vertretbar. Während Sie also bei der Magnetplatte alles im Direktzugriff haben und Sie keine Disketten ein- oder auslegen müssen, sind die Daten des Testplattengerätes im Gerät gespeichert; d.h. Sie schalten das Gerät ein und die Daten stehen zur Verfügung. Als Einstiegs-Größenordnung für ein Plattengerät, so wie wir es haben, sehe ich daher eine Kundenanzahl von mehr als 800 Adressen an. Ein kleiner Betrieb muß sich aber auch immer im klaren sein, ob er in naher Zukunft weiterwachsen will.

Um es also noch einmal zusammenzufassen: Sie müssen bei der heutigen Computertechnik unterscheiden zwischen kleineren Diskettenanlagen, die durchaus ausbaufähig sind, und Magnetplatten-Geräten. Die wichtigste Zahl für Sie in der Computerwerbung dürfte daher die Speicherfähigkeit von Kundenadressen und Artikeln sein. Deshalb lassen Sie sich nicht von Werbeargumenten täuschen, sondern achten auf die Leistungsfähigkeit des Gerätes. Diese Leistungsfähigkeit wirkt sich natürlich auf den Preis aus. Wenn ich es einmal mit den Automobilen vergleiche, so kann ich durchaus einen VW fahren, wenn er meinen Ansprüchen genügt. Habe ich einen größeren Platzbedarf und will komfortabler fahren, steige ich in eine größere Klasse um. In dieser größeren Klasse entscheiden: die Speicherfähigkeit, das PreisLeistungsverhältnis, die Sicherheit und der Komfort. Letzterer wird ausschlaggebend geprägt von den Programmen; d.h. zu einer guten Hardware muß auch eine gute Software gehören, denn ein Computer ist, wie gesagt, nur so gut wie seine Programme.

Ich habe vorhin von Begriffen wie Hardware und Software gesprochen. Bei dem hier dargestellten System handelt es sich um ein sog. Einplatz-System, d.h. also um einen Mikro-Computer, der für die Ein-Mann-Bedienung im Klein- bis Mittelbetrieb vorgesehen ist. Das Gehirn des Computers ist das Betriebssystem. Beim Kauf einer Anlage sollten Sie darauf achten, daß das Betriebssystem Funktionen wie SORT und ISAM durchführt bzw. unterstützt.

Erklären, was SORT und ISAM bedeuten:

Früher waren Betriebssysteme im Computer fest verdrahtet. Heute nimmt das Betriebssystem einen Teil der Magnetplatte in Anspruch bzw. es ist auf der Platte gespeichert und kann daher laufend angepaßt werden. Das Betriebssystem steuert also, wie beim Menschen das Gehirn, die durchzuführenden Funktionen. Es handelt sich also um ein Steuerungsprogramm, das die Anwender-Programme - also die Programme, die wir vom Weinwirtschaftsverlag entwickelt haben - unterstützt. Bei unseren Anwender-Programmen handelt es sich um Standard-Programme, und zwar im Wesentlichen um ein Standard-Programm für das gesamte Auftragswesen mit Lager und Statistik sowie für die Finanzbuchhaltung. Standard-Programme werden heute durchweg schon von Herstellerseite angeboten und sind demnach auch in ihrer Qualität unterschiedlich. Ein Standard-Programm wird, wie gesagt, auf eine gewisse verkaufte Stückzahl kalkuliert und ist daher für den Einzelanwender billiger als die Individual-Programmierung.

Bei einem Individual-Programm ist es zunächst notwendig, eine sog. Organisation zu erstellen bzw. zu erarbeiten und danach die Programme zu schreiben. Dieser Aufwand macht etwa das 3- bis 4-fache des Preises für das Gerät aus. Das beste Programm nützt nichts, wenn für den Klein- und Mittelbetrieb ein Spezialist zur Bedienung erforderlich ist. Daher ist es notwendig, daß der Ablauf einfach zu erlernen ist. Man muß also bei der EDV auch bereit sein, Neues zu lernen. Nur mit einem Tastendruck ist es sicherlich nicht getan. Ich halte jedoch Aussagen von Herstellern, daß Geräte ohne EDV-Kennntnis bedient oder programmiert werden könnten, für eine Übertreibung. Schreibmaschineschreiben ist leicht, wenn man es kann. Genau so ist es bei der Bedienung eines Computers; auch das muß man erlernt haben.

Die Programme sind so bedienerfreundlich, daß man auf dem Bildschirm in der sog. Menütechnik geführt wird. Setzt man den Computer ein, so müssen zunächst alle Stammdaten erfaßt werden. Einmal erfaßte Stammdaten können immer wieder verwendet werden. Was sind Ihre Stammdaten? Zum Beispiel Kunden, Konditionen, Lieferanten, Artikel und Versandadressen; alle Daten, die im wesentlichen konstant sind. Sie geben nachher nur noch die Bewegungsdaten ein, die Daten, die sich täglich verändern. Sie holen sich aus der Stammdatei z.B. über Kundennummer oder sog. Matchcode automatisch den Namen des Kunden und brauchen ihn bei der Rechnung nicht zu schreiben. Das Gerät setzt den Kundennamen automatisch in die Rechnung ein, aber nicht nur den Namen, sondern der Computer rechnet auch z.B. den Rabatt, sofern der Kunde einen festen Rabattsatz bekommt. Es können aber auch individuell Rabattsätze eingesetzt werden, die der Computer dann berechnet. Der Computer nimmt also Routinearbeit ab und Sie brauchen vor allen Dingen - wie es ein Weincomputer-Kunde formuliert - die Rechnung nicht mehr nachzurechnen. Ein Verrechnen des Computers gibt es nicht, es gibt allenfalls eine falsche Eingabe.

Welchen Nutzen hat also ein solcher Computer für den Weinbaubetrieb?

Er speichert Adressen, Artikel, Weinsorten, Preise, Preislisten, Geburtstage und Trinkgewohnheiten. Er schreibt Rechnungen, hält das Lager auf dem aktuellen Stand, er prüft die Verfügbarkeit und führt das Flaschenlagerbuch. Er kann die Finanzbuchhaltung erstellen, er liefert Führungszahlen und Statistiken, und er kann nach bestimmten Selektionsmerkmalen Werbebriefe schreiben und den Aufwand

beim Preislistenversand reduzieren. Sie können öfter bzw. schneller mahnen, Sie können Kundenpflege besser betreiben und Sie können vor allen Dingen damit Portokosten sparen. Der Computer nimmt also Routinearbeiten ab und liefert schnell die Daten, die Sie für Ihr tägliches Geschäft brauchen. Damit werden Sie flexibler, und Sie gewinnen die Möglichkeit, gezielter und besser zu verkaufen. Das lästige Rechnungschreiben fällt weg. Sie haben Ihre Kunden und Interessenten besser im Griff. Sie können aus Gelegenheits- bzw. Laufkunden Dauerkunden machen.

Was ist also für Sie als Computer-Interessent entscheidend?

Ich möchte Ihnen hier nun einige Kriterien nennen:

1. Lieferfirma bzw. Hersteller
2. Kapazität
3. Branchenkenntnisse des Anbieters
4. Betriebssystem (SORT, ISAM)
5. Überregionaler/technischer Kundendienst (wer betreibt ihn, der Hersteller oder der Händler)
6. Bedienerfreundlichkeit
7. Deutsche Tastatur des Computers
8. Typenraddrucker mit Einzelblatteinzug für Groß- und Kleinschreibung
9. Umlaute ä und ö und ü; ß (d.i. durchaus nicht selbstverständlich)
10. Preis und Leistung
11. Wer liefert die Programme
12. Wer ist Ihr hauptverantwortlicher Ansprechpartner

Eine Lösung, mit der Sie relativ schnell zum Einsatz des Computers kommen, ist die Branchenlösung mit evtl. individueller Anpassung. Ebenso wie es für andere Branchen Lösungen gibt, gibt es jetzt durch die Entwicklung unseres Verlages auch eine Branchenlösung für die Weinwirtschaft. Sie bietet die Möglichkeit einer gewissen individuellen Anpassung. Das Programm ist recht umfangreich, weil Erfahrungen anderer Betriebe hierin eingegeben sind. Ein Standard-Programm für Lohn und Gehalt bieten wir nicht an; wir halten es für Familienbetriebe uninteressant. Ein Standard-Programm für die Finanzbuchhaltung gibt es bei uns auch; aber in vielen Fällen - so lautet unsere Erfahrung - ist der Steuerberater besser, da er für die Bilanz und für den Jahresabschluß sowieso benötigt wird.

Als schlechteste Lösung sehe ich eine Individual-Programmierung an, bei Programmiersätzen zwischen DM 700,-- und DM 1.000,-- pro Tag. Sie ist wirtschaftlich nicht vertretbar bei einem Mikrocomputer.

Beim technischen Kundendienst gibt es verschiedene Formen: Ein Wartungsvertrag ist relativ teuer; hier genügt durchaus der Abschluß einer Schwachstromversicherung.

Was sind nun die Kosten für einen solchen Computer? Die kleinste Lösung der Plattenanlage mit Programmen kostet im Leasing pro Arbeitstag DM 54,-- bzw. DM 1.080,-- im Monat. Die höchste Ausbaustufe mit allen Programmen sowie Typenrad-

drucker mit dem Einzelblatteinzug kostet ca. DM 57,-- im Leasing pro Arbeitstag oder ca. DM 1.500,-- im Monat. Interessant in diesem Zusammenhang ist, daß auch für Datenverarbeitungsvorhaben unter bestimmten Voraussetzungen sehr günstige Kredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau gegeben werden. Wir bieten eine solche Möglichkeit für unseren Weincomputer an.

Zusammenzufassung:

Durch ein Standard-Programm, das mehrfach geprüft ist, wird die Gefahr von Fehlinvestitionen, die immerhin zwischen DM 30.000,-- und DM 50.000,-- liegen können, stark gemindert, wenn nicht überhaupt vermieden. Der Anwender braucht durch ein Individual-Programm das Rad nicht noch einmal neu zu erfinden. Solche Individual-Programmierungen gehen an die Substanz des Betriebes und an die Grenze der finanziellen Belastbarkeit. BASF und MEININGER sind zwei Unternehmen, die mit einer vernünftigen Lösung die Branche schützen wollen. Beide Unternehmen stehen mit ihrem Namen dahinter. Beide Unternehmen haben nicht nur ihren Ruf zu ruinieren, weil die wichtigste Stütze beider Unternehmen eigentlich nicht im Computergeschäft liegt.