



(Fotos: Firma)

Wo die Wölfe aus Stein auf der Straße stehen, residiert die Firma Rechtgläub-Wolf. Sie verkauft Naturstein und Gestaltung und setzt dabei auch auf digitale Kommunikation.

IT-Einsatz im Naturstein-Unternehmen:

Digital für Stein begeistern

Peter Becker ■ Moderne Kommunikationsmittel wie Handy, Digitalkamera und Internet eröffnen vielfältige Möglichkeiten für Produktion und Verkauf. Sie können sogar den Kunden für Stein erwärmen.

Kürzlich bekam die Naturstein-Firma Rechtgläub-Wolf einen ungewöhnlichen Telefonanruf, wie Juniorchef Stefan Wolf erzählt: Jemand war auf den Malediven beim Internet-Surfen auf die Seite des traditionsreichen Lübecker Unternehmens geraten, hatte gleich von der Inselgruppe im Indischen Ozean aus in Deutschland angerufen und nach einem längeren Gespräch über Gartenbrunnen aus Naturstein um ein Angebot gebeten, das an seine Wohnadresse in Süddeutschland gehen sollte. Zugegeben, die Geschichte klingt erfunden. Aber sie zeigt doch, was mit moderner Kommunikationstechnik prinzipiell alles möglich ist.

■ CeBIT 2004: als Bessermacher prämiert

Das Steinmetz-Unternehmen Rechtgläub-Wolf, das seit über 170 Jahren für Kunden individuelle Natursteinprojekte abwickelt, wurde auf der diesjährigen Computermes-

se CeBIT als Beispiel für herausragenden Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnik ausgezeichnet. NATURSTEIN hat die Firma besucht, um herauszufinden, wie solche »Bessermacher«, wie die prämierten Firmen in Hannover tituliert worden waren, die ganze Palette von Handy bis Internet einsetzen.

Um es gleich vorweg zu sagen: Ein Technik-Freak ist der Mittzwanziger Stefan Wolf nicht, auch wenn er beim Gang über das neue Firmengelände sichtlich angetan auf seinen Maschinenpark hinweist. Technik ist für ihn immer nur Mittel zum Zweck. »Wir verkaufen Naturstein und Gestaltung«, umreißt Wolf die ganz bodenständige Firmenphilosophie.

Insofern zieht er auch gleich eine klare Trennlinie, wie weit der Einsatz etwa von E-Mail und Internet gehen kann: »Computer und Netz können zwar viele Abläufe erleichtern, aber es darf nicht so sein, dass der Kunde am Ende den Berater nicht

mehr persönlich zu Gesicht bekommt.« Eine Gefahr sieht Wolf folglich zum Beispiel bei der schnellen elektronischen Post darin, dass »sie eben so leicht geht – obwohl manchmal ein aufwändigeres Telefonat besser wäre«.

Also hat der eingangs erwähnte Interessent vom Maledivenstrand zwar per Net die Bestätigung bekommen, dass seine Anfrage angekommen und in Bearbeitung ist. Mit Sicherheit aber wird er, spätestens wenn es um die endgültige Auswahl des Materials für seinen Brunnen geht, in den Ausstellungsräumen der Firma vorbeikommen oder Muster geschickt bekommen, »um den Stein nicht nur anzuschauen, sondern auch anzufassen«, ist Stefan Wolf überzeugt.

■ Draht zum Kunden: kurz und schnell

Der Einsatz von IT-Technik dient bei Rechtgläub-Wolf u. a. dazu, den Draht zum Kunden kurz und schnell zu halten. Das aber will man nicht nur digital erreichen, im Gegenteil: Die Ausstellungsräume der Firma sollen ausdrücklich in akzeptabler Distanz zum Abnehmer bleiben, also am traditionellen Standort der Firma, wo, wie die vorbeilaufenden Kinder sagen, »die Wölfe aus Stein auf der Straße stehen«. Die laute und schmutzige Produktion jedoch

hat man vor einiger Zeit auf ein Industriegelände außerhalb der Stadt verlegt. Was wiederum nur möglich war durch moderne IT-Technik, genauer: durch Datenübertragung, wie sie inzwischen bei vielen Firmen gang und gäbe ist: Vom Büro aus wird die CAD-Zeichnung digital zur ausgelagerten Produktion in einem Vorort oder auch bis nach Fernost oder Südamerika übertragen, wo aus der Schablone ein Programm für die CNC-Sägen erstellt wird. Solche Kommunikation per Datentransfer hat jedoch Grenzen. Denn die Abnahme wird wiederum persönlich vorgenommen, im Regelfall von einem Partner vor Ort. Bei größeren Chargen fährt nach wie vor ein Vertreter der Lübecker zum Lieferanten.

Mittels Digitalkamera anschaulich informieren

Digitalkameras können dennoch sehr nützlich sein. Etwa wenn es um künstlerische Projekte geht, wo der Kunde ganz bestimmte Vorstellungen, sagen wir, bezüglich der Struktur eines Steins hat. »Dann lassen wir uns von unseren Lieferanten Aufnahmen der Varianten schicken, die am Lager sind«, so Wolf. Die Lagerhaltung will man dennoch nicht aufgeben, anders als es in der Automobilindustrie geschehen ist, wo die Teilelieferanten für die Fließbandfertigung auf Abruf bereitstehen müssen.

Steinmetzen können digitale Fotos auch einsetzen, um ihre Kunden über den Fortgang der Arbeiten auf dem Laufenden zu halten. Das kann – wieder im Fall einer künstlerischen Arbeit – heißen, dass der Auftraggeber »unterwegs« Korrekturwünsche, etwa zur Oberflächenbearbeitung, einbringen kann. Bei öffentlichen Aufträgen können Webcams permanent ein aktuelles Bild von der Baustelle ins Netz einspielen.

Hier zeigen sich zwei Aspekte des Informationszeitalters: Erstens will der Auftraggeber über sein Projekt informiert werden,



Konturensägen.

und zweitens will er den Fortgang der Arbeiten als Event, also emotional aufgepumpt, erleben. Der digitale Datentransport von Bildern ist die Grundlage dafür, und »Event« meint dabei manchmal nur, dass sich der Kunde über das Informiertsein für »seinen« Stein erwärmt – kurios, dass ausgerechnet die kalte Welt der virtuellen Daten solcherart Faszination am Material schaffen kann.

Homepage: Bilder und Informationen

Um Faszination am Stein geht es auch auf der Homepage von der Firma (www.rechtglaub-wolf.de). Zu diesem Zweck zeigt sie Bilder von der Zyklopenarbeit in den Steinbrüchen, vor denen Außenseiter staunend innehalten. Daneben geben die Seiten – natürlich – nüchterne Informationen, das heißt einen Überblick über die Vielfalt und die Gestaltungsmöglichkeiten des Materials. Aber auch hier gilt, was bereits zur persönlichen Abnahme beim Lieferanten gesagt wurde: Den Abstecher mit guten Kunden in einen Steinbruch werden die Lübecker nicht wegrationalisieren.

Information per Homepage verlangt auch, dass die Seiten über ein Content-Management-System immer auf einem aktuellen Stand gehalten werden. Veraltete Auskünfte oder tote Links sind in ihrer Wirkung fatal. Bei Rechtglaub-Wolf unterhält man zwecks leichtem Zugang gleich mehrere



Programmierung einer CNC-Anlage. CAD-Zeichnungen werden digital zur ausgelagerten Produktion übertragen.

Homepages, die verschiedene Suchbegriffe enthalten, so dass zum Beispiel unser eingangs erwähnter Malediven-Kunde gleich auf der für ihn interessanten Unterseite mit den Brunnen landete, ohne sich erst durch das gesamte Angebotsspektrum der Firma durchklicken zu müssen. Merke: Information im Internet muss schnell gehen, sonst geht sie nicht.

IT-Kommunikation live

Schließlich: Dass Rechtglaub-Wolf dabei ist, Stundenerfassung per Computer, Lohnabrechnung per Software und die Bankgeschäfte per Standleitung zum Geldinstitut abzuwickeln, ist schon Standard der IT-Kommunikation, die ehemals EDV-Einsatz hieß. Dass man über Handhelds für die Verlegeteams, Frankierung per Internet oder über Beteiligung an einer Online-Datenbank nachdenkt, braucht ebensowenig erstaunen wie die Tatsache, dass eine Videoproduktion für Messen geplant ist. Standard sind ebenfalls Kundenpräsentationen mit Bild und Text.

Dabei ist Stefan Wolf bei der Anschaffung von Neuerungen vorsichtig. »Die Schnittstellen müssen passen«, sagt er und meint damit, dass vieles, was angeboten wird, schneller beschrieben ist, als es nachher funktioniert. <

Entdecken Sie Möglichkeiten

CNC-Bearbeitungszentrum Bimatech

Bis zu 6 Achsen – Versenkte Träger für vibrationsfreies Arbeiten

Hietel

Alles für die Steinindustrie

Arbeitsreich Technostone 3000: 3000 x 1500 mm
Technostone 4000: 4000 x 2300 mm

Enorme Kostenerparnis durch wegweisende Lasertechnologie zur:

Werkzeugvermessung

Schablonenabtastung

Positionierung der Vakuumsauger und Anschläge

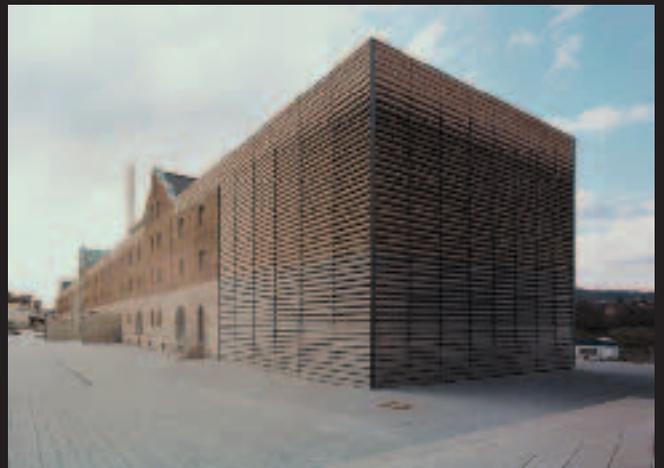
L. Hietel GmbH & Co. KG
Herwigstraße 18
35683 Dillenburg
Tel. 02771-5362
Fax 02771-6672
Internet: www.hietel.com
eMail: info@hietel.com

MARNOMACC
 in Verona
 7. - 10. Oktober 2004
 Halle 5
 Stand 217-218

Sandsteingewinnung in Deutschland



Würzburger Kulturspeicher



UDELFANGER SANDSTEIN



Sandsteine aus Deutschland bilden seit Jahrhunderten eine feste Größe im mitteleuropäischen Kulturkreis. Die Haptik und Ästhetik dieser Gesteinsart verleihen auch vielen Bauten der Gegenwart einen ganz besonderen Reiz. Dabei wirkt Sandstein sowohl an Fassaden als auch im Innenausbau. Im Dezember 2004 erscheint im Ebner Verlag das Buch »Sandsteingewinnung in Deutschland«. Grundlage ist die Diplomarbeit von Dipl.-Geogr. Mareen Czekalla. Ausführlich widmet Sie sich der Bedeutung des Sandsteins als Werkstoff, den physikalisch-technischen Eigenschaften der verschiedenen Sorten sowie wirtschaftlichen Aspekten. Von Nord- bis Süddeutschland wird der Deutsche Sandstein mit allen seinen Eigenheiten beschrieben, und zwar von der Erschließung der Lagerstätten, über die Gewinnung und Verarbeitung bis hin zum fertigen Erzeugnis. Im Rahmen dieses Buchprojekts haben interessierte Natursteinunternehmen die Möglichkeit, Ihren Sandstein anhand von Referenzobjekten in ästhetisch anspruchsvoller Form auf einer Doppelseite darzustellen. Rufen Sie uns an.



Unter der Telefon-Nr.

07 31/1 52 01 58

stehen wir Ihnen gerne
für eine ausführliche Beratung
zur Verfügung.

Naturstein
Kompetenz entscheidet.