

IM GESPRÄCH MIT PETER TUREK UND WOLFGANG FAIST, SOCOM

# Vom Zettel zum Tablet

**Ohne geeignete Software kann heute kaum noch ein Betrieb gewinnbringend arbeiten. Die Textilpflegebranche hat dabei ganz besondere Anforderungen. Die SoCom Informationssysteme GmbH hat sich auf diese Besonderheiten spezialisiert und bietet Wäschereien seit mehr als 20 Jahren Softwarelösungen.**

►► Wenn Peter Turek und Wolfgang Faist über Wäschereisoftware sprechen, merkt man ihnen die Leidenschaft für das Thema an. Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter der SoCom Informationssysteme GmbH kennen sich nicht nur mit Softwareentwicklung aus, sondern auch mit der Textilpflegebranche. Sie kennen die Herausforderungen beider Gebiete – und lösen sie zusammen mit ihrem Team in innovativen Produkten. 1992 als Ein-Mann-Betrieb gegründet hat sich SoCom zu einer Firma mit heute 24 Mitarbeitern entwickelt. Das Unternehmen bietet Software für alle Bereiche einer Wäscherei, die man nicht von der Stange kaufen kann, also z.B. keine Finanz- und Lohnbuchhaltungsprogramme, hierfür aber entsprechende Schnittstellen. Mit der modular aufgebauten Grundsoftware TIKOS will SoCom auf die besonderen Bedürfnisse der Betriebe eingehen. Die Redaktion von *RWTextilservice* hat sich mit den beiden SoCom-Geschäftsführern am Firmensitz im bayerischen Krumbach getroffen und nachgefragt, was sich im Unternehmen selbst, bei den Kunden und bei der Software so alles tut.

**RWTextilservice: Herr Turek, Herr Faist, haben Sie und Ihr Team sich mittlerweile gut eingelebt in den neuen Räumlichkeiten?**

**Peter Turek:** Auf jeden Fall. Wir sind ja jetzt schon wieder 2,5 Jahre hier in Krumbach-Niederraunau. Unsere Mitarbeiterzahl wächst weiterhin stetig, aber noch ist Platz.

**Wolfgang Faist:** Nicht nur die Mitarbeiter werden mehr, auch die Kunden. Wir fühlen uns auf jeden Fall mit unserem Team, den räumlichen und allen anderen Voraussetzungen gut gerüstet für die Zukunft.

**RWTextilservice: Wie viele Kunden haben Sie denn aktuell?**

**Peter Turek:** Aktuell haben wir mehr als 300 Installationen in ganz Europa. Teilweise sind das langjährige Kundenbeziehungen, die schon mehr als 20 Jahre bestehen.

**Wolfgang Faist:** Unsere Kundenstruktur hat sich im Laufe der Jahre verändert. Waren es früher hauptsächlich kleine Betriebe, haben wir heute immer mehr Großbetriebe. Ein großer Vorteil unserer Software ist, dass wir Wäschereien in jeder Größenordnung bedienen können. Wir werden außerdem immer internationaler; mittlerweile erzielt SoCom 30 Prozent des Umsatzes im europäischen Ausland, Tendenz steigend.

**RWTextilservice: Wo in Europa sind Sie tätig?**

**Wolfgang Faist:** Aktuell wird unsere Software in zehn europäischen Ländern eingesetzt. Die deutschsprachigen Länder Schweiz und Österreich sind naturgemäß sehr starke Märkte für uns. Wachstumspotenzial sehen wir vor allem in Skandinavien und den Beneluxstaaten. Potenzial gibt es auch in Großbritannien; deshalb waren wir Ende April auf der Messe LCT CleanEx in Ascot, England.

Und auch auf der ExpoDetergo werden wir im Oktober in Mailand erstmalig ausstellen, um unsere Internationalisierung voranzutreiben. Deutschland ist trotzdem nach wie vor der wichtigste Markt für uns.

**RWTextilservice: Welche Rolle spielt Software heute in Wäschereien?**

**Wolfgang Faist:** Eine immer wichtigere. Heute wird mit dem Einsatz passender Software Geld verdient. Durch Software lässt sich vieles optimieren, wo Wäschereien heute noch Geld liegen lassen, z.B. beim Fuhrpark. Ein professionelles Tourenmanagement kann hier helfen. Und auch die Bedienfreundlichkeit und Schnelligkeit einer Software sind finanziell von Bedeutung: Bei 10.000 Teilen summiert sich ein Tastendruck mehr pro Teil schnell auf. Zeit ist im Hinblick auf Personalkosten dann letztendlich auch immer Geld. In jedem Fall wächst das Bewusstsein der Branche, dass der Einsatz von Software überlebenswichtig ist. Wäsche sauber und weiß waschen, das können die meisten perfekt. Im Wettbewerb hervorheben kann man sich nur über Service für den Kunden. In die-

sem Bereich ist heute das meiste EDV-gestützt.

**Peter Turek:** Das sehen wir auch in den Anfragen unserer Kunden, beispielsweise im Auswertungsbereich. Gerade Kunden aus dem Gesundheitswesen benötigen ein durchdachtes textiles Controlling, um wettbewerbsfähig zu sein. Das Ganze kann auch für jeden Kunden anders aussehen. Für Statistiken bieten wir entsprechende Individualisierungsmöglichkeiten. Wobei wir keine Individuallösungen von unserem Hauptprodukt machen.

**RWTextilservice: Warum nicht?**

**Wolfgang Faist:** Es ist unmöglich, eine Software zu pflegen, wenn jeder Kunde quasi seine eigene Version hat. Dann kann man die Software nicht weiterentwickeln oder aktualisieren. Allein der Ent-



Peter Turek (re.) und Wolfgang Faist vor dem SoCom-Firmensitz in Krumbach. Foto: Schönhaar

wicklungsaufwand für jeden einzelnen Kunden für Updates etc. wäre riesig und teuer.

**Peter Turek:** Wir machen das momentan von unserer Seite so, dass es einmal im Jahr ein Hauptrelease gibt. Im Halbjahresrhythmus gibt es zu einem festgelegten Termin eine Zwischenversion. Und aktuell stehen wir gerade wieder vor einer kompletten Neuentwicklung der ganzen Software. Das bedeutet mindestens fünf Jahre Entwicklungsaufwand. Es wird eine komplett neue Oberfläche der Software geben, alles wird wieder moderner.

**Wolfgang Faist:** Es ist schon bemerkenswert, für diese relativ kleine Branche einen solchen Entwicklungsaufwand zu betreiben. Sie müssen sich vorstellen: Microsoft bringt in regelmäßigen Abständen ein neues Betriebssystem raus. Bei Millionen von Kunden lohnt es sich dann auch, ein paar tausend Entwickler hinzusetzen, die das umsetzen. Bei uns sind in den fünf Jahren Entwicklungszeit vier bis fünf Entwickler gebunden. Um das zu bewältigen, benötigen wir Kunden, die immer auf dem neuesten Stand sein wollen. Fertig wird so eine Software sowieso nie. Es kommt immer wieder Neues hinzu; es gibt ja auch immer wieder neue Anforderungen auch seitens unserer Kunden.

**RWTextilservice: Wie sehen denn diese Anforderungen aus?**

**Peter Turek:** In jedem Fall werden die Anforderungen an die Software immer umfangreicher. IT wird in immer mehr Prozessen eingesetzt: War es früher ausschließlich die Fakturierung, sind heute Logistik und Fuhrpark ebenfalls integriert. Für unsere Kunden enorm wichtig ist die Bedienbarkeit. Sie muss auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter abgestimmt sein. Obwohl die Anwendungen teilweise komplex sind, soll der Mitarbeiter einfach und schnell damit arbeiten können.

Besonders bei großen Projekten ist es auch eine Herausforderung, dass von einem auf den anderen Tag die Software umgestellt werden muss und man gewisse Dinge einfach nicht ausprobieren kann. So ist es dann immer wieder spannend, wenn man am ersten Tag mit dem neuen System in den Echtzeitbetrieb geht – auch wenn man gut vorbereitet ist. Und gute Vorbereitung ist bei einer Softwareumstellung absolut notwendig; hier sehen wir auch eine unserer besonderen Stärken. Eine weitere ist die Zuverlässigkeit der Software. Diese ist ebenfalls unerlässlich. Gerade, da die Software mittlerweile so viele Bereiche abdeckt, haben wir eine große Verantwortung und sind uns derer auch bewusst. Der Betrieb steht im schlimmsten Fall still, wenn die Software nicht zuverlässig funktioniert.

**Wolfgang Faist:** Ein wesentlicher Punkt ist hier auf jeden Fall auch, dass man einen Softwarepartner hat, der innovativ ist und gute Voraussetzungen hat, langjährig am Markt zu bestehen. Und diese Voraussetzungen haben wir. Wir wollen langfristig erfolgreich sein und haben uns entsprechend ausgerichtet.

Eine weitere Herausforderung für uns als Softwarehaus ist auch, dass keine Wäscherei wie die andere ist. Individuelle Lösungen sind gefragt. Die Software sollte sich möglichst an den Betrieb anpassen und nicht umgekehrt. Hier sind großes Know-how und langjährige Branchenerfahrung notwendig.

**RWTextilservice: Wie lernen neue SoCom-Mitarbeiter die Abläufe und Anforderungen in einer Wäscherei kennen?**

**Wolfgang Faist:** Es finden laufend Schulungen statt. Sogar jeder Entwickler fährt mindestens einmal zu einer Wäscherei für eine

Betriebsbesichtigung. Auch eine Teilnahme an Kundenschulungen eines erfahrenen Mitarbeiters ist vorgesehen, um die Abläufe in der Wäscherei zu verstehen. Und da ja eben jede Wäscherei anders ist, gibt es eine umfassende Besprechung im Support nach dem Produktivstart, um das Umfeld und die Besonderheiten eines Neukunden zu verstehen. Das ist natürlich ein entsprechender Aufwand. Aber uns ist wichtig, dass die Entwickler wissen, für was das gebraucht wird, was sie programmieren sollen. Sie können nur eine gute Software entwickeln, wenn sie verstehen, wie die Abläufe vor Ort im Betrieb sind und warum bestimmte Punkte wichtig sind. Ganz wesentlich ist auch, dass die Softwareentwickler die Wäschereiklientel kennen, also wissen, wer letztendlich die Software bedienen soll. Das heißt: Ein „Normalsterblicher“ muss damit umgehen können.

**RWTextilservice: Lassen Sie uns abschließend einen Blick in die Zukunft von Wäschereisoftware werfen.**

**Wolfgang Faist:** Generell wird die Software immer wichtiger werden – irgendwann zum wichtigsten Instrument in der industriellen Wäscherei neben den Maschinen. Der klassische PC mit Tastatur und Maus wird immer mehr verschwinden. Es kommen Anwendungen für Tablets, Smartphones und vermehrt Touchscreens. Auch unsere Neuentwicklungen werden natürlich in diese Richtung gehen. Und auch im App-Bereich werden wir tätig werden. Das Papier wird verschwinden. Das ist momentan in der Wäscherei noch ein Grundübel. Da fliegen die Zettel durch die Produktionshalle und verschwinden eben auch mal. Mobile, tabletfähige Anwendungen können dieses Problem lösen.

**Peter Turek:** Ein weiterer Schwerpunkt in der Zukunft wird die Visualisierung von Leistung und Betriebsdaten sein. Also beim Gang durch den Betrieb transparent zu sehen: Gibt es irgendwelche Probleme oder läuft alles reibungslos? Oder eben auch von überall per Smartphone die komplette Wäscherei im Überblick zu haben.

Ein Stichwort ist auch die Ressourcenplanung. Ein Beispiel: Jetzt hätte ich hier einen potenziellen Kunden; kann ich diesen gerade bedienen oder bringe ich ihn nicht mehr unter? Muss ich etwas umplanen und wenn ja wo? Wie viele Mitarbeiter brauche ich morgen an den und den Kostenstellen? Eine intelligente Software kann hier Antworten geben. Die Möglichkeiten in der EDV sind nahezu unbegrenzt. Wir haben in jedem Fall noch Ideen für die nächsten 20 Jahre.

**RWTextilservice: Herr Turek, Herr Faist, vielen Dank für das Gespräch. ◀**

Elena Schönhaar

## INBEGRIFF SCHWÄBISCHER SPARSAMKEIT:

**BIESINGER mt 300 SILICON**



**TESTTERMIN UNTER**

**TEL 0171 - 62 33 491**

Es gibt keine Maschine, die sich schneller amortisiert, als die mt-Serie von Biesinger-Multitex!

Fremddampfbeheizt nur 0,9 Kwh (= 0,19 €) je Charge in 50 min.

**multitex** **LANGE**  
BERATUNG UND VERKAUF