

Interview mit Frank Altena zur kostenlosen Dendrit-Planungssoftware

Womit verdienen Sie Ihr Geld?

Die SBZ hatte in Heft 14/99 über das Angebot von Dendrit Haustechnik-Software berichtet, interessierten Handwerksunternehmen und Planungsbüros eine kostenlose „DendritLT“-Version bis zum 31. März 2000 zur Verfügung stellen. Die Software beinhaltet die Windows-„Dendrit“ Planungskonzepte DIN 1988, DIN 1986, k-Zahl, Wärmebedarf, Heizflächenauslegung sowie Heizungsrohrnetzrechnung. Die sehr starke Nachfrage nach diesem Angebot hat die SBZ-Redaktion veranlaßt, mit Geschäftsführer Frank Altena über Details und Hintergründe dieser sehr ungewöhnlichen Aktion zu reden.



Dendrit-Geschäftsführer Frank Altena, hier bei der Übergabe der SHK-ZERT-Urkunde

SBZ: Was unterscheidet „DendritLT“ vom „großen Dendrit“?

Altena: Die Strangschema-Zeichenfläche ist bei der „DendritLT“-Version auf 15 m in der Höhe und 25 m in der Breite eingeschränkt. Bei der Wärmebedarfsberechnung und der Heizkörperauslegung können maximal 100 Heizkörper oder Fußbodenheizkreise in 60 Räumen ausgelegt werden. Das reicht für ein 8- bis 10-Familienhaus. Im Gegenzug dazu kostet sie nur 4990 DM für die komplette Sanitär- und Heizungstechnik.

SBZ: Im Rahmen der derzeitigen Sonderaktion kann ein Planungsbüro oder ein ausführendes Unternehmen die Software doch noch günstiger erhalten?

Altena: Richtig, sogar sehr viel günstiger. Nämlich kostenlos. Wenn es sich bis zum 31. März 2000 bei uns registrieren läßt, braucht es bei Abschluß eines Pflegevertrages den Kaufpreis niemals zu entrichten.

SBZ: Was für einen Nutzen hat denn der Anwender, wenn er sich sofort registrieren läßt?

Altena: Er kann vom ersten Augenblick an die Hotline nutzen und kann sich so rasch in die Programmphilosophie einarbeiten.

Außerdem erhält er immer eine aktuelle Programmversion mit seinem eigenen Firmenlogo und mit den neuesten Systemtechniken der beteiligten Partner. Und nicht zuletzt gibt es Gutscheine im Wert von 4990 DM, die sich bei Bedarf auf verschiedene große Planungskonzepte anrechnen lassen.

SBZ: Welche Verpflichtung geht der Anwender mit der Registrierung ein?

Altena: Keine. Der Anwender kann die Software bis zum 31. März 2000 kostenlos nutzen. Ab dem 1. April würden wir ihm dann 50 DM pro Monat für die Betreuung und die Softwarepflege berechnen. Wichtig ist der Hinweis, daß diese Vereinbarung ohne Kündigungsfristen etc. beendet werden kann.

SBZ: Kann sich der Anwender mit vertretbarem Aufwand in eine so umfangreiche Software einarbeiten?

Altena: Sicher ist dazu ein wenig Zeit erforderlich, wobei der Einarbeitungsaufwand weitaus geringer ist als häufig angenommen. Zum einen enthält jedes einzelne Software-Modul einen Schnelleinstieg. Per Online-Hilfe wird der Anwender schrittweise durch ein Beispielprojekt geführt. Außerdem kann er nach der kostenlosen Registrierung auf die Unterstützung unserer Hotline zugreifen.

SBZ: Wie kann man sich denn registrieren lassen?

Altena: Da gibt es sehr viele Möglichkeiten. Wenn dem Anwender z. B. schon eine

DendritLT-CD vorliegt, wird er nach erfolgter Installation gefragt, ob er das Registrierungsformular direkt ausdrucken will. Das Formular läßt sich auch von unserer Homepage www.dendrit.de herunterladen, oder wir schicken es ihm auf telefonische Anfrage kurzfristig per Fax zu.

SBZ: Womit verdienen Sie denn eigentlich Ihr Geld, wenn Sie eine so hochwertige Software kostenlos abgeben?

Altena: Wir werden die Software sicher nicht dauerhaft kostenlos abgeben. In der jetzigen Sonderaktion geht es um Marktanteile und damit um die langfristige Positionierung in einem für uns neuen Marktsegment. Wir investieren mit dieser Aktion in eine neuartige Form des Miteinanders von Anwendern, der haustechnischen Industrie und Softwareunternehmen, um daraus langfristig auch unseren legitimen Nutzen zu ziehen.

SBZ: Der Erfolg von „DendritLT“ hängt auch davon ab, ob sie genügend Partner in der Industrie finden, die diese neue Konzeption unterstützen.

Altena: Das ist richtig. Aber schon jetzt wurden unsere optimistischsten Einschätzungen sowohl hinsichtlich des Interesses der Industrie als auch von den Planungsbüros und von den ausführenden Unternehmen weit übertroffen. Waren im August in der ersten DendritLT-Version noch 16 Industriepartner vertreten, so sind es derzeit schon über 30. Gerade in enger werdenden Märkten hat der Kundenservice eine sehr hohe Priorität. Dendrit hat hier wohl das richtige Konzept zum richtigen Zeitpunkt ins Gespräch gebracht.

SBZ: Herr Altena, vielen Dank für das Gespräch.

Dendrit Haustechnik-Software
Linnertstraße 21
48249 Dülmen
Telefon (0 25 94) 96 10
Telefax (0 25 94) 9 61 60
eMail support@dendrit.de