enventa MAGAZIN

2/2019

Für Interessenten und Kunden
von Nissen & Velten und Partnern

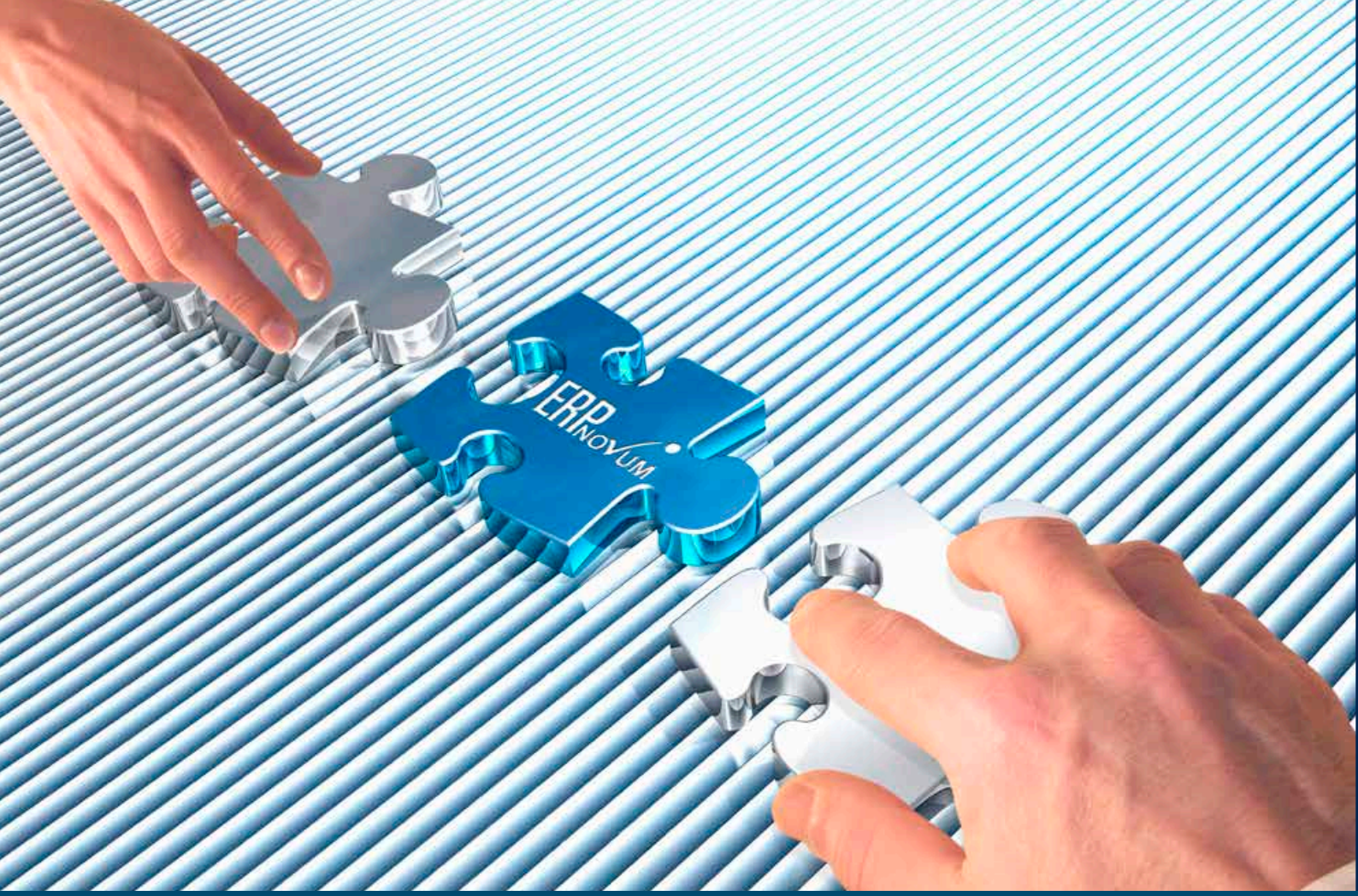
Hopfengut No20
Tettnanger Hopfen in aller Welt

30 Jahre Nissen & Velten
Kurs Zukunft!

Tanja Held
„Seekind“ und Kapitänin

Künstliche Intelligenz
Wettlauf zwischen China und den USA

10 Jahre enventa MAGAZIN



Ihr Partner für anspruchsvolle Softwarelösungen für den Mittelstand

ERP NOVUM
INNOVATION AUS ERFAHRUNG

ERP Novum GmbH

Höchster Straße 94

65835 Liederbach am Taunus

Kostenlose Rufnummer: 0800 – 9549999

info@erp-novum.de

www.erp-novum.de

Die ERP Novum GmbH hat sich auf die Entwicklung, den Vertrieb und die Implementierung von Unternehmenssoftwarelösungen auf Basis des Produkts eNVenta ERP der Nissen & Velten Software GmbH spezialisiert. Wir sind ein Team von 17 Mitarbeitern, die vom hessischen Liederbach sowie vom nordrhein-westfälischen Düren aus für Sie tätig werden.

Branchenlösungen für den Multi-Channel-Handel und Versandhandel, den technischen Großhandel sowie den Papier- und Verpackungshandel bilden das Kernangebot von ERP Novum. Als Strategy Partner verfügt ERP Novum über den höchsten Partnerstatus mit dem das Softwarehaus Nissen & Velten Partner zertifiziert. Die Expertise, die wir in einer langjährigen und erfolgreichen ERP-Projektpraxis erworben haben, setzen wir ein, um Ihre Anforderungen passgenau zu erfüllen.

Zu unseren Kunden zählen beispielsweise der Papier- und Verpackungsgroßhändler Moosmann, die Musik Meyer-Unternehmensgruppe und der Produktionsverbindungshandel Vomberg. Der eNVenta-Anwender Jungheinrich Profishop, das B2B-Versandhandelsunternehmen der Jungheinrich AG, wird ebenfalls von ERP Novum betreut.

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Dozent Charles Lutwidge Dodgson lehrte Mathematik und Logik in Oxford. In seinem 1864 erschienenen Buch „Alice im Wunderland“ eilen die Titelheldin und die rote Königin durch eine schachbrettartige Landschaft. Als Alice sich darüber wundert, dass sie trotz hohen Tempos nicht vorankommen, erklärt ihr die Königin: „Hierzulande musst Du so schnell rennen, wie Du kannst, wenn du am gleichen Fleck bleiben willst.“ Dieses Bild beschreibt anschaulich, wie Unternehmen in einer digitalen und sich beschleunigenden Umwelt agieren müssen, um ihre Position zu behaupten. Unser Unternehmen arbeitet nun seit 30 Jahren daran, Sie dabei bestmöglich zu unterstützen.

Künstliche Intelligenz ist ein großes Thema, das global kontinuierlich an Bedeutung gewinnt und Spielregeln ändern kann. Auch die Anwender von eNVenta ERP werden bereits in wenigen Monaten Lösungen nutzen können, welche auf die Technik des Maschinellen Lernens zurückgreifen (mehr dazu ab Seite 6 und Seite 20).

Last but not least wird das eNVenta-Magazin 10 Jahre alt. Vielen Dank für Ihr anhaltendes Interesse!

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre und einen schönen Sommer!

Jörg Nissen & Günter Velten

Über Nissen & Velten

Die Nissen & Velten Software GmbH unterstützt ihre Kunden dabei, die Chancen der digitalen Transformation zu ergreifen. Seit 30 Jahren produziert das Softwarehaus innovative Business-Lösungen für mittelständische Unternehmen. Dabei agiert das inhabergeführte und eigenkapitalfinanzierte Unternehmen unabhängig von den Interessen externer Kapitalgeber. Am Firmensitz in Stockach sowie der Niederlassung in Osnabrück beschäftigt Nissen & Velten 90 Mitarbeiter.

Die Software eNVenta ist „Made in Germany“. eNVenta bietet smarte Lösungen für ERP, CRM, Logistik, E-Commerce und Stammdaten-Management. Durch das breite Lösungsportfolio und die offene Architektur unterstützt eNVenta die Digitalisierungsstrategien der Anwender und liefert ihnen alle Instrumente für flexible und schnelle Kommunikationswege sowie durchgängige Prozessketten. Ein Portfolio vorkonfigurierter Branchenlösungen vervollständigt das Angebot.

Nissen & Velten sowie die 15 eNVenta-Vertriebspartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit über 100 Experten beraten Neu- und Bestandskunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse und führen die Software strukturiert ein. Gemeinsam betreuen sie heute mehr als 350 Unternehmen, welche erfolgreich mit eNVenta arbeiten.

www.nissen-velten.de

30
NISSEN VELTEN

Vielen Dank für die vertrauensvolle Zusammenarbeit!

NEWSLETTER

Abonnieren Sie unseren Newsletter!
www.nissen-velten.de/newsletter

Inhalt

30 Jahre Nissen & Velten: Kurs Zukunft! 6

Max Lamb: Sangross erfolgreich durch eNVenta ERP abgelöst 8

Hopfengut No20: Mit Tettnanger Hopfen braut die Welt 12

eNVenta ERP 4.1: Neue Schnittstellen und Funktionen 15

eNVenta Tipp: Clientside Customizing 16

News u.a. N&V-Partnertag und Spielplatz für das Kinderdorf 17

Christoph Ruf über den SC Freiburg und sein neues Buch 18

Künstliche Intelligenz: Wettlauf zwischen China und den USA 20

Tanja Held: „Seekind“ und Bodensee-Kapitänin 24

Für Sie gelesen: Wie der Fußball seine Basis verkauft 26

Für die Zeit zwischen den eNVenta-Magazinen: Der Nissen & Velten-Newsletter – jetzt abonnieren!

www.nissen-velten.de/newsletter

10 Jahre BIZOLUTION

BIZOLUTION

Bizolution: Ihr eNVenta-Spezialist für Produktion und industrienahe Dienstleistungen

Unsere Produktionslösungen auf Basis von eNVenta ERP bieten umfangreiche Funktionalitäten: Dazu zählen beispielsweise die Erzeugung und das lückenlose Management von Chargen und Seriennummern, die fertigungsbezogene Kommissionierung von Rohmaterial, die teilautomatisierte externe Fertigung inklusive Sammel-Bestellung beziehungsweise Beistellung, eine Buchungssteuerung der Betriebsaufträge via BDE sowie eine CAD-Schnittstelle. Unser eNVenta-Modul Technischer Service unterstützt Hersteller, Händler und Dienstleister. Unternehmen erhalten damit das Werkzeug für ein erfolgreiches After-Sales-Management an die Hand!

Wie können wir Ihre Unternehmensprozesse optimieren?
Sprechen Sie uns an!

BIZOLUTION GmbH
Ulmer Str. 80
73431 Aalen

Tel: +49 (7361) 92189-0
Fax: +49 (7361) 92189-19
E-Mail: info@bizolution.de

www.bizolution.de

Kurs Zukunft!

Die Nissen & Velten Software GmbH feiert in diesem Jahr ihren 30. Geburtstag. Heute arbeiten in Stockach und in der Niederlassung Osnabrück 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Unternehmen hat eNVenta ERP in den vergangenen Jahren fortlaufend mit innovativen Funktionalitäten und Technologien weiterentwickelt. Auch aktuell arbeitet Nissen & Velten an Lösungen für die digitalisierte Zukunft.

2018: Ehrung langjähriger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Stockach.

Vor fünf Jahren konnte Nissen & Velten mit dem 25. Geburtstag ein „echtes" Jubiläum feiern. Nun wird das Unternehmen bereits 30 Jahre alt und auch in den vergangenen fünf Jahren ist sehr viel passiert: Vor vier Jahren hat Nissen & Velten zum Beispiel die App „eNVenta2go" auf den Markt gebracht. Auch die Tourenplanung von eNVenta ist komplett neu entwickelt worden. Zudem sind Schritt für Schritt viele neue CRM-Werkzeuge entstanden – vom Kundenradar bis zum neuen Beratungsassistenten. Nicht zuletzt hat Nissen & Velten mit eNVenta eGate einen modernen und eng mit dem ERP-System verknüpften Webshop entwickelt. Der eNVenta Beratungsassistent bietet dem Fachgroßhandel seit dem Herbst vergangenen Jahres die Option, sein Profil auch im Internet durch Fachkompetenz gegenüber den großen Online-Plattformen zu schärfen und die Kundenzufriedenheit zu steigern. Durch den Beratungsassistenten sind eNVenta ERP und der Webshop eNVenta eGate noch enger verzahnt worden. Geschäftsführer Günter Velten sagt: „Der Großhandel bewegt sich in einem immer wettbewerbsintensiveren und vom E-Commerce getriebenen Umfeld. Sehr viele der aktuellen Entwicklungen haben wir vor diesem Hintergrund realisiert – weitere werden folgen."

eNVenta 4: Ein großer Schritt voran

Der größte technologische Umbau von eNVenta hat sich mit der im vergangenen Jahr vorgestellten Version 4 der Software vollzogen. Die Benutzeroberfläche passt sich seitdem variabel an die verwendeten Eingabegeräte und Bildschirmgrößen an. Ähnlich wie bei responsiven Webseiten wird so die zur ergonomischen Darstellung von Informationen verfügbare Bildschirmfläche optimal genutzt.

Mithilfe der eNVenta-Entwicklungsumgebung Framework Studio lassen sich seit eNVenta 4 auch Applikationen programmieren, mit denen sich Teilfunktionalitäten des ERP-Systems auf mobilen Endgeräten nutzen lassen. Mithilfe einer eNVenta App sind diese auf mobilen Plattformen wie etwa Android und iOS lauffähig. So kann jedes Anwenderunternehmen, das über Framework Studio-Know-how verfügt, seine eNVenta-Apps programmieren.

Blick zurück: Wie alles anfing

Bereits im Jahr 1985 hatten sich die späteren Firmengründer Jörg Nissen und Günter Velten an der HFU Hochschule Furtwangen kennengelernt, wo beide Wirtschaftsinformatik studierten und schließlich auch im Rahmen ihrer Diplomarbeit gemeinsam forschten. Anschließend programmierten die jungen Wirtschaftsinformatiker ihre erste Softwaregeneration, ein Warenwirtschaftssystem für PC-Netzwerke. In der Folge gründeten sie 1989 die eigene Firma Nissen & Velten. Der Durchbruch kam mit der ab 1993 verfügbaren Software SQL-Business. SQL-Business war eines der ersten ERP-Systeme, das für PCs mit relationaler Datenbank unter Microsoft Windows zur Verfügung stand. Unternehmen des Produktions-

Unternehmenssitz von Nissen & Velten in der Goethestraße in Stockach.

1 eNVenta-Logo auf einem Schiffsrumpf: Sponsoring des Match Race Germany 2016.

2 Zu Besuch bei N&V: Der Stockacher MdB Andreas Jung (Bildmitte) mit Günter Velten, Jörg Nissen und dem CDU-Gemeinderatsmitglied Werner Gaiser (rechts).

3 Verleihung des Siegels „NW connect" durch NORDWEST im Jahr 2016.

verbindungshandels, wie beispielsweise die Firma Eisen-Pfeiffer in Stockach, die Firma Layer Grosshandel in Tettnang oder die Firma Von der Heydt in Speyer vertrauen bereits seit dieser Zeit auf Produkte von Nissen & Velten.
Sehr früh – bereits 1999 – fiel die Entscheidung für die Entwicklung des Nachfolgeprodukts eNVenta ERP auf Basis der .NET-Technologie von Microsoft. Parallel ist auch die eigene Entwicklungsumgebung Framework Studio entstanden. Die Funktionsweise von Framework Studio wurde im Jahr 2011 in den USA patentiert. Was mit einer Handvoll Mitarbeitern in einem Konstanzer Büro begann, ist insbesondere in den vergangenen 15 Jahren stark gewachsen. Nissen & Velten beschäftigt heute 90 Mitarbeiter an zwei Unternehmensstandorten. Insbesondere im Consulting sind auch mehr und mehr Mitarbeiter vom Homeoffice aus tätig.

Mehrere hundert mittelständische Firmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz arbeiten heute mit eNVenta ERP. Das Partnernetz von Nissen & Velten ist ebenfalls in diesen drei Ländern aktiv. Der Schwerpunkt des Kundenstamms von Nissen & Velten liegt im Großhandel, der mit Branchenlösungen beispielsweise für den Stahlhandel, den Technischen Handel oder den Haustechnik-Handel unterstützt wird.

Blick voraus:

Das intelligente ERP-System

Die Anwender von eNVenta ERP können auch in den kommenden Jahren viele zukunftsweisende Weiterentwicklungen erwarten. Bereits im kommenden Herbst wird es für eNVenta ERP „Predictive Analytics“ geben. Mit Hilfe intelligenter Methoden, wie dem maschinellen Lernen, sollen Mehrwerte für die Kunden geschaffen werden. Dabei geht es unter anderem darum, den Vertrieb zielgerichteter einzusetzen, die Beratungsqualität zu steigern und automatisiert passende Produktempfehlungen für den Webshop und den Telefonverkauf zu generieren. Genauso lassen sich damit Cross-Selling-Potenziale erkennen oder abwanderungswillige Kunden frühzeitig identifizieren, um Gegenmaßnahmen einzuleiten. Verfügbar werden diese Funktionen im Herbst 2019 mit der Version 4.2 von eNVenta sein. Weitere Entwicklungen, wie etwa der Ausbau der PIM-Funktionen des ERP-Systems, befinden sich ebenfalls in der Umsetzung. Geschäftsführer Jörg Nissen blickt optimistisch in die Zukunft, wenn er sagt: „Unsere im vergangenen Jahr vorgestellte Vision des modernen, intelligenten und durchgängigen Multichannel-ERP-Systems setzen wir Schritt für Schritt in die Realität um.“

Rainer Hill

4
2014: Silver Lake Saloon des Europaparks: Günter Velten spricht über 25 Jahre N&V.

5
Peter Buchbinder (rechts) berichtet auf der Anwenderkonferenz 2015 in Rust über 20 Jahre Zusammenarbeit von Eisen-Pfeiffer mit N&V.

6
Die Partnerschaft mit dem Pestalozzi-Kinderdorf in Stockach-Wahlwies pflegt N&V seit dem Jahr 2007: Hier die Übergabe einer Spende für die Bücherei.

7
2018: Live-Schaltung des neuen Webshops von Eisen-Pfeiffer auf der Basis von eNVenta eGate.

Technischer Handel löst Sangross erfolgreich durch eNVenta ERP ab

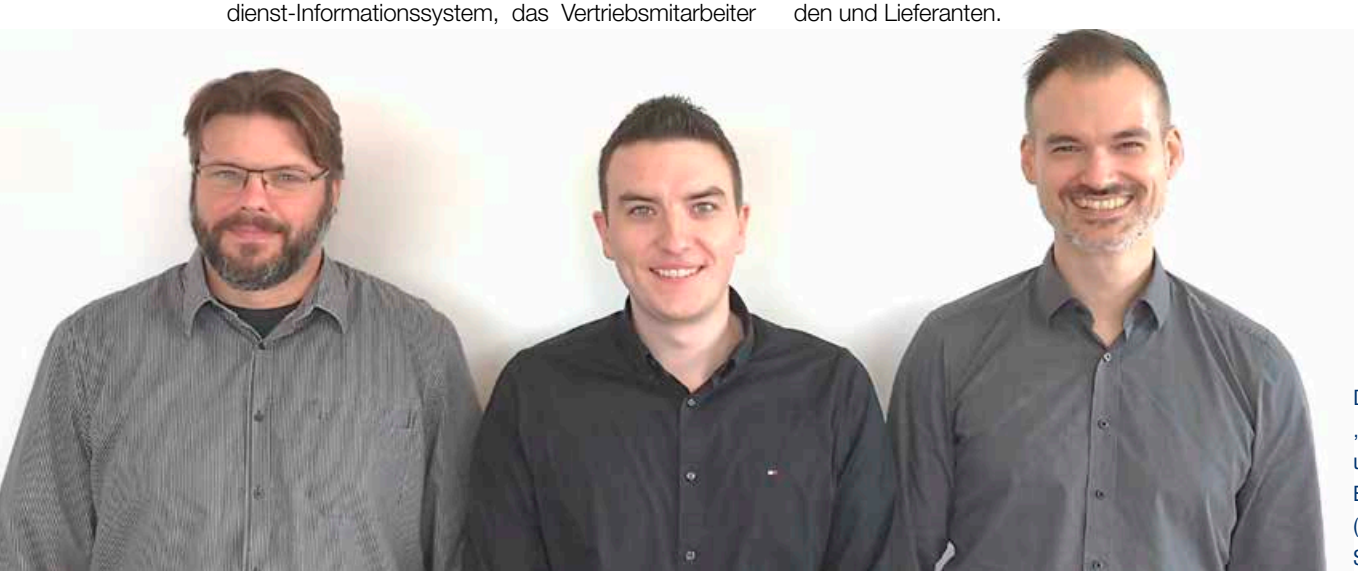
Der Technische Handel Max Lamb GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Würzburg beschäftigt 90 Mitarbeiter an fünf Standorten. Seit dem 1. Oktober 2017 hat er die Branchensoftware Sangross durch eNVenta ERP von Nissen & Velten abgelöst. Die Anwender arbeiten nun mit einer einheitlichen und kohärenten Datenbasis über alle Unternehmensbereiche hinweg. CRM, Berichtswesen und Lagerverwaltungssystem sind integraler Bestandteil der neuen Software. Moderne Benutzeroberflächen erlauben die intuitive Bedienung des ERP-Systems.

Das Unternehmen Lamb feiert 2019 seinen 90. Geburtstag. Doch Tradition ist nur eine Facette des Handelsunternehmens, das neben dem Firmensitz in Würzburg mit vier Niederlassungen in Bayern und Baden-Württemberg vertreten ist und neun Außendienstmitarbeiter beschäftigt. In einem immer dynamischeren Wettbewerberfeld setzt die Unternehmensführung auf Investitionen in die Zukunft. Nachdem das 17 Jahre lang im Unternehmen eingesetzte Warenwirtschaftssystem Sangross am Ende seines Entwicklungszyklus angekommen war und sich auch funktionale Grenzen zeigten, war im Hause Lamb klar, dass die Auswahl einer neuen Unternehmenssoftware mit Zukunftsperspektive auf der Tagesordnung stand.

Um die Warenwirtschaft herum waren bei Lamb im Laufe der Zeit weitere, ergänzende Softwarelösungen entstanden. Eine selbst entwickelte CRM-Lösung auf Basis einer Access-Datenbank und ein Außendienst-Informationssystem, das Vertriebsmitarbeiter mit Informationen über Angebote versorgte. Zudem wurden Angebote und Aufträge per Mail übermittelt und Umsatzlisten in Excel geführt. Jeder Mitarbeiter pflegte seine eigenen Adressen, zum Teil auch in verschiedenen Systemen. Die Mitarbeiter organisierten ihre Aufgaben zum Teil in Outlook, zum Teil auch als Dateisammlung in einem Serververzeichnis. Die zeichenbasierte Software Sangross führte darüber hinaus zu langen Einarbeitungszeiten und Akzeptanzproblemen bei neuen Mitarbeitern. Nicht zuletzt fehlten dem Warenwirtschaftssystem Schnittstellen zur Außenwelt.

Dateninseln überwinden

Diese Splittung von Aufgaben und Datensätzen in verschiedenen Systemen und Umgebungen, sollte mit einem neuen ERP-System überwunden werden. Customer Relationship Management (CRM) und Berichtswesen sollten ebenso in das ERP-System integriert sein, wie E-Mail-Funktionalität und Office-Dokumente. Bessere Auswertungsmöglichkeiten und ein integriertes Lagerverwaltungssystem standen ebenfalls auf der Liste der Anforderungen. Dazu kamen eine moderne IT-Architektur, die Flexibilität der Software sowie die Möglichkeit, einfache Anpassungen von Benutzermasken ohne großen Programmieraufwand vornehmen zu können. Last but not least sollten die benötigen Branchenfunktionen des Technischen Handels abgedeckt werden. Das heißt beispielsweise die Konfektionierung von Riemen und Profilschienenführungen, das Handling von Stücklisten oder auch die elektronische Anbindung von Kunden und Lieferanten.



Das Team „Geschäftsprozesse und IT“ betreut das ERP-Projekt bei Lamb: (v.l.) Holger Präg, André Schneider und Leiter Markus Kopala.

Lager von Lamb in Würzburg: Hier wird das LVS von eNVenta ERP eingeführt.

Obwohl eNVenta ERP erst relativ spät in den Auswahlprozess für die neue Software aufgenommen wurde, überzeugten die Integration von CRM und Lagerverwaltungssystem in das ERP-System sowie die Anpassungsfähigkeit der Software im Hause Lamb auf Anhieb. Seit dem 1. Oktober 2017 arbeiten 70 Anwender mit der Branchenlösung eNVenta Technischer Handel. Geschäftsführer Max Lamb berichtet über die Arbeitsabläufe mit dem neuen ERP-System: „Die Verzahnung von Innen- und Außendienst funktioniert nun sehr gut. Arbeitsintensive Schnittstellen der alten Systemumgebung sind wir losgeworden. Mit dem Wiedervorlagen-System in eNVenta organisieren wir den firmeninternen Workflow, statt einzeln Mails herumzuschicken.“ Zudem ließen sich mit dem neuen System auch alle Informationen wie Besuchsberichte und zusätzliche Dokumente strukturiert ablegen und jederzeit wiederfinden.

Geschätzt wird im Unternehmen auch die Möglichkeit, Dokumente, die im Archivsystem Proxess abgelegt sind, im ERP-System aufzurufen. Das grafische Informationscockpit eNVenta Zoom sorgt für Transparenz bei den Geschäftszahlen und Prozessen. Die Einarbeitung neuer Mitarbeiter hat sich vereinfacht, da vieles nun intuitiv verständlich ist.

Ein wichtiges Teilprojekt bei der Einführung des neuen ERP-Systems im Unternehmen war die Programmierung der Schnittstelle zur Vertriebskooperation MOVE IT 24. In ihr hat sich das Unternehmen mit acht weiteren Händlern der Branche zusammengeschlossen. Auf diese Weise können Kunden mit Produktionsstätten in ganz Deutschland aus einer Hand versorgt werden. Auch können die beteiligten Händler bei Bedarf auf Lagerbestände der Partner zugreifen. Die Webshops der beteiligten Händler basieren ebenfalls auf dem Portal IT24. Die in eNVenta ERP geführten Artikel bei Lamb werden bei jeder Bestandsänderung fortlaufend mit IT24 abgeglichen, sodass sie immer aktuell sind.

Produktion im ERP-System

Gar nicht abgebildet waren im alten Warenwirtschaftssystem die Produktionsprozesse im Unternehmen. Heute werden Konfektionierungen, wie das Zuschneiden von Antriebsriemen oder das Trennen von Linearschienen, in eNVenta ERP erfasst und in Rechnung gestellt. Arbeitsintensivere Angebote für den Kunden werden sogar mit dem Produktionsmodul der Software gesteuert. Dazu zählt die Montage von Getrieben und der Bau von Schaltschränken, den Lamb seinen Kunden anbietet. Der Vorteil liegt für das Unternehmen unter anderem darin, dass im Produktionsmodul die Arbeitszeiten erfasst und in der Kalkulation berücksichtigt werden können.

Nachdem das neue ERP-System stabil läuft, ist für 2019 noch ein Meilenstein in der Planung: Die Einführung des Lagerverwaltungssystems von eNVenta. Mit der Kombination von LVS, Scannern und chaotischem Lager soll sich die Pickqualität erhöhen, da Produkte mit ähnlichen Artikelnummern dann räumlich getrennt lagern und die Gefahr einer Verwechslung deutlich geringer ist. Zurzeit experimentieren die Mitarbeiter mit einem kleinen Testlager im Lager, um den richtigen Einsatz von Ladehilfsmitteln und mög-

Der Technische Handel Max Lamb – hier der Unternehmenssitz in Würzburg – hat eNVenta ERP eingeführt.

liche Optionen der Lagerfachaufteilung zu untersuchen. Ein weiteres Projekt in den Startlöchern ist die Erzeugung von BMEcat-Katalogen aus eNVenta heraus.

Dann wird sich auch wieder der Key User-Kreis bewähren, der sich auch nach dem ERP-Start nicht aufgelöst hat und sich heute per Telefonkonferenz koordiniert. Er unterstützt die dreiköpfige IT-Abteilung des Unternehmens. Bereits bei der eNVenta-Einführung wurden Zweier-Teams aus erfahrenen Kollegen mit Prozesswissen und jüngere, technologieaffine Mitarbeiter in den Abteilungen und Standorten erfolgreich zusammengespannt. Die jüngeren Mitarbeiter hatten anschließend die Schulungen übernommen, die zwei Monate vor dem Echtstart intensiviert worden waren.

Zur Zukunft des Technischen Handels sagt Max Lamb abschließend: „Der Preiswettbewerb wird intensiver und wir müssen uns gegenüber den Global Playern durch unsere Beratung, unseren Service und unsere Flexibilität differenzieren. Wir müssen nach Möglichkeit die individuellen Wünsche unserer Kunden erfüllen." Das könne die Form der Verpackung und der Etikettierung sein, das könnten aber auch Kanban-Systeme sein. Ein modernes ERP-System unterstütze sein Unternehmen dabei, sowie bei vielen weiteren Facetten der individuellen Kundenbetreuung.

Rainer Hill

Lager bei Lamb: Ein integriertes LVS-System war eine der Anforderungen an die neue ERP-Lösung.

Über Lamb

Das Unternehmen Lamb wurde im Jahr 1929 in Würzburg als Handelsvertretung für Wälzlager des Kugellagerherstellers FAG gegründet. Der heutige Geschäftsführer Max Lamb ist der Enkel des Firmengründers. In den vergangenen zehn Jahren ist das Unternehmen auch mit Dienstleistungen im Bereich Wälzlager und Antriebstechnik gewachsen, etwa mit der eigenen Getriebemontage und dem Schaltschrankbau. Im Jahr 2008 konnte die Einweihung der neuen Firmenzentrale und Logistikhalle gefeiert werden. Heute beschäftigt das Unternehmen 90 Mitarbeiter an fünf Standorten und betreut 5.000 aktive Kunden. Lamb vertreibt schwerpunktmäßig Standard- und Sonderkomponenten der Antriebstechnik und Wälzlager einschließlich der Entwicklung von Systemlösungen im Umfeld der Antriebstechnik. Ein besonderer Schwerpunkt des Unternehmens sind Wälzlager, die in Werkzeugmaschinen eingesetzt werden.

DOC2EDI - Hohe Wertschöpfung mit der automatischen Belegerkennung

Belegerkennung

DOC2EDI bietet mit der Belegerkennung auf Kopf- und Fussebene sowie der Belegerkennung auf Positionsebene umfassende Möglichkeiten, effiziente Abläufe im Unternehmen zu schaffen.

Nachfolgeprozesse

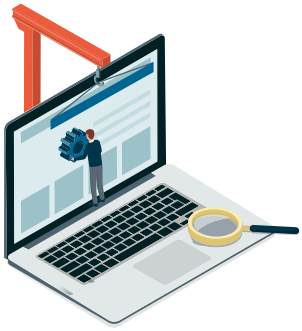
Nachgelagerte Workflows in eNVenta ERP gewährleisten den automatisierten Ablauf der Folgeprozesse, wie die Übergabe der Belege an die Rechnungsprüfung oder die automatisierte Kontrolle der Stückzahlen auf dem Lieferschein.

Transitverkehr

Durch die positionsbezogene Belegerkennung können auch die Vorgänge im Transitgeschäft zeit- und aufwandsparend bearbeitet werden. Hierfür sorgt beispielsweise die automatische Generierung von Aufträgen und Bestellungen im ERP aufgrund einer Papier- oder PDF-Rechnung.

Weitere Vorteile

- Elektronische Umsetzung des 4-Augenprinzips
- Direktes Verarbeiten von Abweichungen beim Wareneingang auf dem Lieferschein
- Einbindung von E-Mails in den Belegerkennungsprozess
- Archivierung der Belege
- Auch bei dezentraler Organisation einsetzbar



Wir fädeln Ihre IT-Projekte ein
LOBOS Informatik AG, Auenstrasse 4, CH - 8600 Dübendorf
Tel. +41 44 825 77 77
info@lobos.ch, www.lobos.ch

Mit Tettnanger Hopfen braut die ganze Welt

Seit 175 Jahren wird im württembergischen Tettnang Hopfen angebaut. Den Hopfen aus der Region verwenden Braumeister auf allen Kontinenten der Erde. Das Hopfengut No20 vereinigt landwirtschaftlichen Betrieb, Museum, Gastwirtschaft, Laden und Brauerei unter einem Dach. Der Besucher erfährt nicht nur etwas über die „Seele des Biers", sondern auch über die Geschichte und die Geschichte und die Gegenwart des Hopfenanbaus.

Die Brauerei im Hopfengut: Hier entstehen besondere Biere für die Besucher. Außerdem dürfen die Kunden aus der Bierbranche mit den Hopfensorten des Guts experimentieren.

Die Luft ist kristallklar an diesem Morgen im April. Die schneebedeckte Alpenkette gegenüber auf der Schweizer Seite des Bodensees scheint zum Greifen nahe zu sein. Der Weg zum Tettnanger Hopfengut 20 von Familie Locher führt auf schmalen, gewundenen Straßen über die von Eiszeitgletschern geformten, sanft gewellten Hügel. Kleine Gehöfte liegen zwischen den im Frühjahr noch nackten Drahtgerüsten, an denen später im Jahr die Hopfenpflanzen hinauf klettern werden. Vereinzelt findet sich dazwischen blühendes Spalierobst. Man könnte glatt vergessen, dass nur wenige Kilometer entfernt schon die Ausläufer der Industriestadt Friedrichshafen beginnen.

Die Nähe zum Bodensee bestimmt das milde Klima der Region. In der Kombination mit ausreichenden Niederschlägen und den in der Eiszeit abgelagerten sandigen Lehmböden finden sich rund um Tettnang ideale Bedingungen für den Hopfen. Das Anbaugebiet ist nach der bayerischen Hallertau und dem Gebiet Elbe-Saale das drittgrößte Deutschlands. Immerhin erzeugen hier Hopfenbauern auf rund 1.400 Hektar einen Anteil von 2,5 Prozent der Weltproduktion. Die gebietstypische Hopfensorte, so berichtet Lukas Locher, ein junger Hopfenbauer und Agrarwissenschaftler, der das Hopfengut No20 seit wenigen Jahren mit seiner Schwester Charlotte Müller führt, sei die alte Landsorte Tettnanger. Sie zähle zu den feinen Aromahopfen. Er ergänzt: „Unser Betrieb müsste eigentlich weltweit der größte Produzent der Sorte Tettnanger sein. Wir bauen auch verschiedene Flavour Hopfen an, die wir auch in unserer eigenen Brauerei verwenden. Diese Sorten sind mit Blick auf den Craft Beer-Markt in Amerika für Biersorten wie beispielsweise India Pale Ale gezüchtet worden." Darüber hinaus seien auch einige Hochalpha-Hopfen im Anbau. Dieser zählt zu den Bitterhopfen, da er auf einen hohen Gehalt an der für den bitteren Geschmack in Bieren verantwortlichen Alphasäure gezüchtet wurde.

Persönliche Kontakte zu internationalen Brauereien

Der typische Hopfenbauer produziert Hopfen auf Basis eines mehrjährigen Kontrakts mit den großen Handelshäusern, welche die Ernte aufkaufen. Diese Handelshäuser sind global tätig und besitzen auch die Verarbeitungswerke, die Hopfenpellets und Extrakte herstellen. 95 Prozent des Hopfens aus Tettnang wird in verarbeiteter Form vermarktet. Das Hopfengut No20 verkauft auch ein wenig über diese Handelshäuser, ist aber überwiegend als Direktvermarkter unterwegs. Das Unternehmen kann seinen Hopfen – soweit gewünscht – auch chargenweise verarbeiten lassen und bekommt den eigenen Hopfen dann in Form von gepressten Pellets – kleinen grünen Zylindern – wieder zurück. Da jeder Ballen vor der Verarbeitung ein Siegel und eine Begleiturkunde erhält und auch nach der Verarbeitung noch einmal begutachtet und amtlich gesiegelt wird, ist die Rückverfolgbarkeit gewährleistet.

Wichtige Kunden des Hopfenguts sind amerikanische Craft Beer-Brauer, welche die Hopfensorten zum gewünschten Erntezeitpunkt und mit dem gewünschten Trocknungsgrad geliefert bekommen. Lukas Locher hat ein Jahr in Amerika gelebt und hat Spaß an der direkten Zusammenarbeit mit den Brauereien. Spaß bereitet auch die zum Hopfengut gehörende Brauerei, die Lukas Locher mit seiner Schwester und Fritz Tauscher, dem Braumeister des Gasthofs Krone in Tettnang, gegründet hat. Neben der Herstellung von besonderen Bierspezialitäten wie Black Ale oder Melon IPA, welche den Be-

Hopfenanlage: Tettnang liegt nur wenige Kilometer vom Bodensee entfernt. Im Bildhintergrund sind die Appenzeller Alpen zu sehen. Hopfen zählt zur Familie der Hanfgewächse. Die Pflanzen können bis zu 50 Jahre alt werden.

suchern die Vielfalt der Hopfenaromen zeigen, dient sie auch dazu, die Brauer aus dem Kundenkreis gezielt zu beraten und Hopfensorten und Rezepturen auszuprobieren. Locher erzählt: „Wir haben zum Beispiel einmal im Jahr die Stone & Wood Brauerei aus Australien zu Gast. Die kommen mit ihrer Belegschaft und wir brauen zusammen. Während der Ernte machen wir auch noch ein Grünhopfenbier. Brauen kann etwas sehr Geselliges sein. Was könnte es Schöneres geben?“

Die Arbeit des Landwirts ist allerdings auch durch die Abhängigkeit von den natürlichen Umweltbedingungen geprägt. Auf die Frage, ob der Klimawandel und ein Dürrejahr wie 2018 für ihn Anlass zur Sorge seien, antwortet Locher nachdenklich: „Vermutlich sollte der Klimawandel jedem Sorgen machen. Uns als Landwirte nerven die Extremwetterereignisse: Vom Hagelsturm bis zur Dürre. Es gibt Unterschiede, wie die Sorten darauf reagieren und es gibt auch Unterschiede, wie stark die Standorte betroffen sind. Wir verfügen über 40 Hektar, die weit verteilt liegen. Wir sind in den letzten Jahren allerdings sehr gut durchgekommen.“

Hopfenmuseum: Blick in eine andere Welt

Das Hopfenmuseum geht auf die Initiative von Inge Locher zurück, der Mutter des Geschwisterpaars, welches heute den Betrieb führt. Sie sammelte zu-

Frischer geht es nicht: Von der Darre in den Sudkessel. Lukas Locher in der hauseigenen Brauerei.

Angebote für Besucher im Hopfengut No20

Neben dem Besuch von Museum, Laden und Gastronomie hält das Hopfengut eine ganze Reihe spezieller Angebote und Führungen – auch für Gruppen und Firmen – bereit. Diese lassen sich mit der Verkostung der Bierspezialitäten des Hopfenguts kombinieren. Das aufwändigste Angebot ist die bierkulinarische Führung, in der feine Speisen mit den passenden Bieren kombiniert werden. Sehr beliebt sind auch die Braukurse.

Mehr Informationen unter:
www.hopfengut.de

nächst als Hobby historische Gegenstände und Fotos rund um den Hopfen. Eine damit gestaltete temporäre Ausstellung wanderte vor 25 Jahren dauerhaft in die Produktionsräume des Guts. Hier wird das Arbeitsjahr des Hopfenbauers erklärt und die Zeit der Handarbeit in der Hopfenernte, wie sie noch nach dem Krieg üblich war, dokumentiert. Das Museumskonzept ist mit Preisen des Landes Baden-Württemberg und des Landkreises prämiert worden. Ungewöhnlich ist auch, dass sich die Exponate rund um die aktuelle Technik des Guts gruppieren. Im Zentrum stehen die Hopfenpflückmaschine und die Hopfendarre, in der die frischen Dolden getrocknet werden. Ein Besuch zur Erntezeit im September ist deshalb besonders spektakulär. Jährlich kommen 25.000 Besucher.

Lukas Locher und seine Biersommeliers stellen fest, dass die Besucher des Hopfenguts, die hier an Verkostungen und Kursen teilnehmen, immer aufgeschlossener für neue Geschmackserlebnisse sind und sich auch ältere Herrschaften für ein stark gehopftes Craft Beer wie India Pale Ale begeistern lassen. Lukas Locher resümiert: „Man sagt ja der Hopfen ist die Seele des Bieres. Da ist etwas dran. Hopfen ist ein Gewürz, mit dem der Brauer dem Bier ein bestimmtes Aroma verleiht. Deshalb ist es gut, wenn der Biertrinker etwas darüber weiß. Dieses Wissen wollen wir hier vermitteln."

Rainer Hill

Pflückmaschine: Die Hopfenranken werden eingehängt und von der Maschine eingezogen. Auf der anderen Seite kommen die entfernten Dolden auf dem Förderband heraus.

Der größte Heiratsmarkt Süddeutschlands

Noch in den 1950er Jahren kamen die Erntehelfer aus einem Umkreis von 50 bis 100 Kilometern zur Hopfenernte nach Tettnang. Damals wurde jede einzelne Hopfendolde von Hand abgepflückt. Lukas Locher hat ausgerechnet, dass allein sein Betrieb unter diesen Umständen 1.000 Leute benötigen würde, um in vier Wochen mit der Ernte fertig zu werden. Geschätzt würden demzufolge 35.000 Menschen benötigt, um das ganze Anbaugebiet abzuernten. Nicht umsonst galt Tettnang seinerzeit als größter süddeutscher Heiratsmarkt. Die Bevölkerungszahl verdoppelte sich zur Erntezeit und die überwiegend weiblichen Erntehelfer zogen die Junggesellen an. Noch heute feiern Paare auf dem Hopfengut ihren Hochzeitstag, die sich einst bei der Hopfenernte kennengelernt hatten. In der Saison arbeitet nur noch eine gute Handvoll Erntehelfer auf dem Hopfengut. Die Mechanisierung der Landwirtschaft, hier vor allem die Hopfenpflückmaschine, hat den Bedarf an Arbeitskräften und damit auch den „Heiratsmarkt" gründlich verändert. Zugleich hat sich seit 1959 die Zahl der Betriebe von rund 1.400 auf 132 verringert. Die bewirtschafteten Flächen pro Betrieb sind entsprechend größer geworden.

Hopfendarre: Mit durchströmender warmer Luft werden die frisch geernteten Dolden auf einen Feuchtigkeitsgrad von etwa 10 Prozent getrocknet.

Neue Schnittstellen und Funktionen

Die größte Neuheit der Version 4.1, der eNVenta Beratungsassistent, wurde bereits im vorherigen eNVenta-Magazin vorgestellt. Im Folgenden geht um es um eine kleine Auswahl weiterer Neuerungen, wie etwa die neue V-LOG-Schnittstelle.

Die Schnittstelle zur Multicarrier-Versandsoftware V-LOG-Schnittstelle ist flexibler geworden. Sie verbindet eNVenta-Anwender mit Paketdienstleistern wie etwa DHL oder DPD und Speditionen.

Nissen & Velten kooperiert seit vielen Jahren mit dem Unternehmen MHP Solutions Group. Die Multicarrier-Versandsoftware V-LOG von MHP bietet die Möglichkeit, aus dem Versand von eNVenta ERP Sendungsinformationen an eine Vielzahl auszuwählender Frachtführer, das heißt Paketdienstleister wie etwa DHL oder DPD sowie Speditionen, zu übergeben. Aufgrund vieler Anforderungen von Kundenseite, die Schnittstelle zu V-LOG zu flexibilisieren, wurde nun zusätzlich zum bestehenden Übertragungsweg die Möglichkeit der Schnittstellendefinition unter Nutzung des X-Mappers von eNVenta eingebaut. Das heißt, Datenimport und -export können über den X-Mapper abgebildet werden. Dafür stehen nun entsprechende Datenobjekte zur Verfügung. Für die Nutzung der neuen Übertragungslogik muss der X-Mapper in eNVenta aktiviert werden. Sonst erfolgt die Übermittlung der Daten weiterhin im bestehenden fix definierten Format und ohne Einflussmöglichkeit. Mit der Auslieferung von eNVenta ERP 4.1 erhalten alle Anwenderunternehmen ein Setting der Definition als Ressource, welche funktional dem bekannten fixen Format entspricht. Diese kann dann bei Bedarf angepasst und ausgebaut werden. Sollen etwa zusätzliche Sendungsinformationen an die Frachtführer übermittelt werden, so ist vor einer Implementierung auch noch eine Abstimmung mit der Firma MHP notwendig.

Neu in eNVenta ist auch der Parameter „Verfügbarkeit für Beschaffungsartikel“. Wird er aktiviert, so erscheint immer die Verfügbarkeitsprüfung, wenn im Auftrag ein Beschaffungsartikel eintragen wird und der Bestand nicht ausreichend ist. Auf diese Weise ist es zum Beispiel möglich, im Auftrag den Liefertermin anzupassen, damit dem Kunden das korrekte Lieferdatum angegeben wird oder auch das Lager zu wechseln, falls der Artikel auf einem anderen Lager noch vorrätig ist.

Mit der neuen Version ist es jetzt möglich, Lieferscheine auch im Falle von Retouren und Bestellungen zu scannen. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass der Fahrer alle notwendigen Unterlagen hat, bevor er mit dem LKW losfährt und damit auch die entsprechende Ware beim Lieferanten beziehungsweise Kunden abholt.

Ebenfalls neu ist die Möglichkeit, EDI-Dateien per Drag & Drop zu importieren. Dies ist sowohl via Windows Explorer wie auch mit Hilfe eines Texteditors wie zum Beispiel Notepad möglich. In beiden Fällen erfolgt die Ablage auf der Protokoll-Tabelle im EDI Adapter von eNVenta.

Die Gültigkeitsprüfung im Rechnungswesen lässt nun die Festlegung von erlaubten positiven und negativen Abweichungen vom Rechnungsbetrag zu. Hier ließe sich etwa eine erlaubte Abweichung von 10 Prozent zugunsten und eine von 5 Prozent zuungunsten des Unternehmens festlegen.

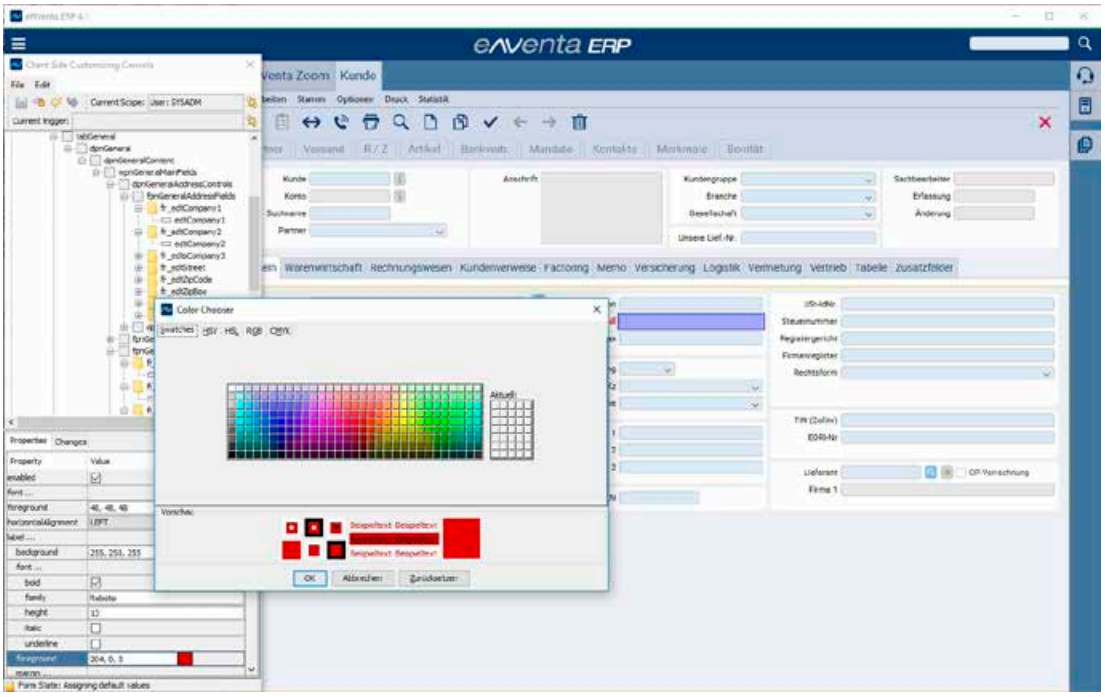
Neu bei Buchungen innerhalb der Finanzbuchhaltung: Im Dialog Buchen wird bei der Bebuchung eines OP-führenden Sachkontos nicht mehr die Checkbox „OP-Ausbuchung (FB)“ angezeigt, sondern standardmäßig der Dialog OP-Ausbuchung geöffnet. Hier kann der Anwender nun entweder wie bisher einen vorhandenen OP ausgleichen oder mit dem Button „OP“ einen neuen OP anlegen. Auf diese Weise muss er nicht mehr vorab klären, ob bereits ein Offener Posten vorhanden ist oder nicht.

Für die Anwender der entsprechenden eNVenta-Branchenlösung dürfte die Eurobaustoff-Bestandsprüfung sehr nützlich sein. Durch eine neue Schnittstelle ist es möglich, den Bestand der Zentrallager der Kooperation Eurobaustoff abzufragen. Diese neue Option ist für Aufträge, Bestellungen und den Bestellautomaten verfügbar.

Rainer Hill

Benutzeroberflächen mit Clientside Customizing individualisieren

Das Clientside Customizing von eNVenta ERP erlaubt es Anwendern, Felder auf Benutzermasken auszublenden, neu anzuordnen oder auch farblich hervorzuheben – ganz ohne Programmierung.



Clientside Customizing: Benutzermasken lassen sich ohne Programmierung beispielsweise für einzelne Abteilungen anpassen.

Auf diese Weise lassen sich individuelle Benutzeroberflächen gestalten. Ob für einzelne Benutzer, spezifische Abteilungen oder für das gesamte Unternehmen – mit geringem Aufwand lassen sich kleine Anpassungen selbst vornehmen. Das entsprechende Menü lässt sich jeweils aus der zu bearbeitenden Maske öffnen, wenn die Funktion für den jeweiligen Anwender freigeschaltet ist.

Systemadministratoren können beispielsweise mit wenigen Mausklicks Funktionen und Felder, die für eine bestimmte Gruppe von Sachbearbeitern im Unternehmen nicht benötigt werden, ausblenden. Auch können sie eine individuelle Sprungreihenfolge des Cursors festlegen oder Pflichteingabefelder farbig hervorheben. Sogar eine kontextbezogene Festlegung von „Muss-Feldern“ ist möglich. Desweiteren lassen sich auch so genannte „Trigger“ setzen. Ein Beispiel dafür wäre etwa, färbe ein bestimmtes Datenfeld rot, wenn der Eingabewert „1“ ist. Beschriftungstexte auf den Masken sind durch die Terminologie der Anwenderfirma ersetzbar. Schriftarten, Schriftfarben und Hintergrundfarben sowie Größe und Form von Schaltflächen sind frei wählbar. Auch eine individuelle Vorbelegung von Eingabefeldern kann der Systemadministrator festlegen. Werden in einem Unternehmen Eingabemasken in verschiedenen Sprachen verwendet, so lassen sich Nutzern oder Nutzergruppen die passenden Sprachversionen ebenfalls zuordnen. Für alle Eingabefelder können Tooltip-Texte erstellt werden, etwa mit Hinweisen zu den Daten, die erfasst werden müssen. Mittlerweile lassen sich auch weitere Spalten der zugrundeliegenden Datenbanktabelle einer Maske einblenden. Beispielsweise könnte ein Unternehmen daran interessiert sein, nicht nur den „Rabatt 1“, sondern auch den „Rabatt 2“ standardmäßig auf der Benutzermaske anzuzeigen.

Mit dem Clientside Customizing lässt sich mit einfachen Mitteln eine Reduzierung der Komplexität und eine Verbesserung der Ergonomie für spezifische Abteilungen in einem Unternehmen, wie zum Beispiel Hotline, Auftragsannahme oder Kundendienst, erreichen. Gerade weil das Clientside Customizing relativ einfach möglich ist, sollte man als IT-Leiter oder Systemadministrator allerdings überlegen, ob man hier unkontrollierten Wildwuchs zulassen möchte. In vielen Fällen dürften Festlegungen auf der Ebene von Benutzergruppen der Königsweg sein.

Wir gratulieren vier Jubilaren bei Nissen & Velten

Von links: Bettina Wehrle (10 Jahre), Hubert Blum (20 Jahre), Martin Schuster (10 Jahre) und Miriam Engler (10 Jahre).

Nissen & Velten spendet für Spielplatz im Pestalozzi-Kinderdorf

Günter Velten, Geschäftsführer des Softwarehauses Nissen & Velten, hat Ende Mai dem Geschäftsführer des Pestalozzi Kinderdorfs Bernd Löhle eine Spende in Höhe von 2.500 Euro für den neuen Spielplatz für kleinere Kinder übergeben. Das Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf im Stockacher Ortsteil Wahlwies ist ein Ort für Kinder und Jugendliche in sozialen Notlagen. Die familienanaloge Betreuung in 20 Familienhäusern steht in der Jugendhilfeeinrichtung im Mittelpunkt. Nachdem der bestehende Spielplatz vor allem von älteren Kindern und Jugendlichen genutzt wurde, ist nun ein neuer Platz speziell für die Jüngsten von 0 bis 7 Jahren im Herzen des Dorfes eröffnet worden.

Der neue Spielplatz mit Wasserpumpe wird von den Jüngsten im Pestalozzi-Kinderdorf bereits mit Begeisterung genutzt.

KI begeistert: N&V-Partnertag am Bodensee

Am 15. und 16. Mai kamen 45 Teilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zum traditionellen Partnertag von Nissen & Velten nach Ludwigshafen an den Bodensee. In Arbeitskreisen und im großen Plenum informierten sich die eNVenta-Partner über neue Entwicklungen und Produkte. Das Highlight im Zollhaus Ludwigshafen war die Vorstellung von eNVenta Analytics durch Jörg Nissen und Günter Velten. Die Verwendung von Künstlicher Intelligenz (KI) in eNVenta ERP ist ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung des ERP-Systems. Mit der kommenden Version 4.2 werden die Anwender umfassende und smarte CRM-Funktionen nutzen können. Ebenfalls präsentiert wurde die Weiterentwicklung der E-Commerce-Lösung eNVenta eGate. Weitere Themen im Plenum waren etwa organisatorische Schritte zur Vertiefung der Zusammenarbeit der Partner mit Nissen & Velten. Bereits am Vortag hatten die Arbeitskreise Entwicklung und Consulting getagt. Am ersten Abend ging es aus Anlass des 30jährigen Jubiläums von Nissen & Velten mit dem Schiff von Ludwigshafen nach Überlingen. Im Restaurant Weinstein gab es beim Abendessen zwischen mittelalterlichen Feldsteinmauern viele Gelegenheiten für Erfahrungsaustausch und Networking.

Aus Anlass des 30. Geburtstag von Nissen & Velten fuhren die Gäste mit der MS Bodensee zum gemeinsamen Abendessen nach Überlingen.

10 Jahre Bizolution: Mit eNVenta gewachsen

Der Nissen & Velten-Partner Bizolution hat sich vor zehn Jahre gegründet, um auf der Basis von eNVenta ERP-Projekte durchzuführen und eine eigene Kundenbasis aufzubauen. Mit Erfolg: Heute besteht das Team des Aalener Unternehmens aus zwölf Mitarbeitern und wächst kontinuierlich. Der Fokus liegt auf Produktionsfirmen und Anbietern produktionsnaher Dienstleistungen.

„Ich freue mich, wenn das Modell Freiburg dauerhaft eine Chance in der Bundesliga hat“

Der Sportjournalist Christoph Ruf beendet gerade ein neues Buch mit dem Titel „Fußball anders“ über den Bundesligisten SC Freiburg. Rainer Hill hat er im Interview erzählt, was das Besondere am Verein ist und worum es in seinem Buch geht.

Herr Ruf, Sie sind als Kritiker der Kommerzialisierung des Fußballs bekannt. Was macht denn der SC Freiburg aus Ihrer Sicht „anders“?

Der SC Freiburg unterliegt grundsätzlich den gleichen Zwängen wie die anderen Vereine im Profifußball. Er kann nicht sagen, wir bauen ein Stadion nur mit Stehplätzen oder wir akzeptieren nur Anstoßzeiten nach dem Gusto der Fans. Er kann aber sparsam mit dem Geld umgehen und hier nicht weiter an der Spirale drehen. Beispiel Scouting: Bevor ein Spieler verpflichtet wird, ist er zum Teil schon über Jahre beobachtet worden. Der junge Mittelstürmer Luca Waldschmidt offenbar sogar schon seit A-Jugend-Tagen, bevor er einen Vertrag bekam. Wenn Sie sich die Büros der Verantwortlichen anschauen, dann sehen die sehr spartanisch aus – auch im Vergleich mit manchen Drittligisten. Zudem wird das Familiäre noch stark in den Vordergrund gestellt. Das sagen zwar viele Vereine, aber hier und vielleicht noch in Mainz ist das nach meiner Auffassung ein starker Faktor.

Der SC Freiburg ist bekanntlich kein Arbeiterverein wie Schalke oder Dortmund. Wie würden Sie das Milieu der Freiburg-Fans beschreiben?

Das Klischee ist ja immer das des alternativen Studentenclubs. Ich finde, das passt nicht so ganz. Natürlich gehen in einer Studentenstadt auch viele Studenten ins Stadion. Der Verein ist aber auch stark vom Umland geprägt. Wenn man mit der Straßenbahn ins Stadion fährt, fällt einem auf, wie viele Fans aus einem Umkreis von 50 oder 60 Kilometern zu den Spielen fahren. In der Bodenseeregion hat der Verein auch einen starken Rückhalt. Der SC ist sehr familienfreundlich und es sind viele Kinder im Stadion. Man merkt im Stadion aber auch, dass die ganz große Fußballtradition fehlt. Sie haben ja vorhin Schalke und Dortmund erwähnt. Da herrscht natürlich ein ganz anderer Rückhalt in der Stadt und im Stadion.

Muss ein Verein außerhalb der Großstädte beheimatet sein, um unaufgeregt mit einem Trainer auch durch einen Ab- und Wiederaufstieg zu gehen und nicht von der Boulevard-Presse getrieben zu werden?

Ich habe gerade mit Nils Petersen darüber gesprochen und er hat mir gesagt, dass nach seinem Eindruck in Südbaden gar kein Bedürfnis nach Boulevard-Geschichten besteht und dass er das als sehr angenehm empfindet. Ich glaube auch, dass der Trainer Christian Streich hier im badischen Milieu sehr stark verwurzelt ist. Und da er immer noch aggressiv auf jede Boulevard-Frage von Journalisten reagiert, denke ich, dass er in Freiburg am richtigen Platz ist.

Wie würden Sie aus Ihrer Sicht die Ära Christian Streich im Unterschied zur Ära Volker Finke charakterisieren, oder gibt es eine Kontinuitätslinie?

Was die Grundlinie angeht, wie Fußball gespielt wird, gibt es auf jeden Fall Kontinuität: Eher offensiv, eher mit Ballfolgen als mit langen Bällen. Das

Thema Nachhaltigkeit und der Versuch, auf den eigenen Nachwuchs zu setzen, wird auch schon länger verfolgt. Und bei beiden wäre ich mir sicher, dass sie absolut integer waren und sind, krumme Deals mit Beratern sind bei Finke und Streich tabu. Um es aber nicht allzu kitschig darzustellen: Es gibt auch einen Reflex in Richtung Wagenburgmentalität. Da draußen ist die böse Außenwelt. Wir verbarrikadieren uns…

…das gallische Dorf von Asterix?

Ja, genau. Positiv wie negativ. Freiburg ist auch kein Verein, der sagt: Tolle neue Ideen, nur her damit. Da ist der Verein manchmal auch recht strukturkonservativ, natürlich aus dem Wissen heraus, dass seine Prinzipientreue ihn über Jahrzehnte stark gemacht hat.

Der SC Freiburg bezeichnet sich selbst als Ausbildungsverein. Nun werden Talente überall immer früher weggekauft. Führt das nicht zu Identifikationsproblemen der Fans?

Einerseits sind die Identifikationsfiguren des SC Freiburg der letzten Jahre selten Eigengewächse gewesen. Nils Petersen etwa stammt aus Sachsen-Anhalt. Auf der anderen Seite ist in allen europäischen Fanszenen ein großer Pragmatismus eingekehrt. Wenn ein Spieler ein gutes Angebot hat, wechselt er. Solange keine geheuchelten Treuebekenntnisse zum Verein abgelegt werden, können die Fans damit leben.

Ihr neues Buch über den SC Freiburg erscheint in Kürze im Verlag Die Werkstatt. Was dürfen die Leser erwarten?

Ich gehe der Frage nach, warum so viele Fans, Journalisten und Funktionäre sagen, der SC Freiburg sei vorbildlich und so müsse man wirtschaften, wenn man dauerhaft Erfolg haben wolle, es aber fast niemand tut. Ein Paradebeispiel: Der Präsident des VfB Stuttgart lobt bei „Sport im Dritten" die Arbeitsweise des SC Freiburg und wirft kurz darauf den Trainer raus, mit dem er gerade den Vertrag verlängert hat.

Konkret schaue ich mir an, wie der Verein im Detail funktioniert vom Scouting bis zur Fanbetreuung. Ich frage, wie es möglich ist, dass der Trainer Christian Streich und der Sportdirektor Klemens Hartenbach jeden Tag zwölf Stunden aufeinander hocken und trotzdem seit 30 Jahren befreundet sind und abends auch mal ein Glas Wein trinken und über Politik und Literatur sprechen. Ich will eine Art Nahaufnahme machen. Ich will zeigen, was macht diesen Verein speziell und liebenswert, was passt vielleicht nicht ins Klischee und was sind auch die negativen Seiten der Idylle. Ich würde mich freuen, wenn das Modell Freiburg dauerhaft eine Chance in der Bundesliga hätte, aber das wird schwierig…

Letzte Frage dazu: In den Finals der beiden europäischen Vereinswettbewerbe stehen jeweils zwei Vereine aus England. Schießt am Ende doch Geld Tore?

Ja, natürlich. Das ist so. Das ist auch ein Zielkonflikt, der den Fans klar sein muss. Wenn ein Fan sagt, mein Verein muss jedes Jahr Deutscher Meister werden, aber mein Stehtribünenplatz soll zu volkstümlichen Preisen verkauft werden, dann ist das ein Widerspruch. Manche Fans beantworten den so, dass sie sagen: Ich gehe nur noch zu TuRU Düsseldorf. Da ist es viel netter als bei Fortuna. Oder ich gründe meinen eigenen Verein, wie es in Hamburg und Manchester passiert ist.

Der Sportjournalist Christoph Ruf – hier auf einer Pressekonferenz – beschäftigt sich auch mit gesellschaftlichen Themen, wie etwa der Kommerzialisierung des Fußballs.

Fußball anders

Der SC Freiburg gilt als Club, der mit wenig Geld erfolgreich im Profifußball besteht. Christoph Ruf hat den Klub in den letzten 15 Jahren begleitet und porträtiert einen ungewöhnlichen Verein, der auf den entscheidenden Positionen auf Menschen baut, die seine DNA verkörpern.

Christoph Ruf
Bundesliga anders
Der SC Freiburg und Christian Streich
208 Seiten, broschiert
Verlag Die Werkstatt, Göttingen
Euro 19,90€
Erscheint im Juli 2019

China und die USA im Wettlauf um die mächtigsten KI-Anwendungen

In die Entwicklung von Anwendungen der Künstlichen Intelligenz (KI) werden global Multi-Milliarden-Dollar-Beträge investiert. Ganz vorne dabei: Die großen Digitalplattform-Betreiber aus den USA und China. In weiten Bereichen außen vor sind die Europäer. Im folgenden Beitrag geht es um Technologien, Trends und Player, welche die globale Wirtschaft in den kommenden Jahren nachhaltig prägen werden.

Wer einschlägige Publikationen verfolgt, der findet täglich neue Erfolgsmeldungen über Anwendungen der Künstlichen Intelligenz (KI). Beispielsweise finden KI-Systeme Tumore auf Röntgenbildern, komponieren Musikstücke, verfassen Nachrichten, optimieren die Wettervorhersage, steuern autonome Autos, sagen Verbrechen voraus und gewinnen sogar gegen Profis des asiatischen Strategiespiels Go. Auch wenn nicht jede spektakuläre Meldung aus dem Labor am Ende in der Praxis zündet, scheint das wirtschaftliche Potenzial des Forschungsfeldes unerschöpflich – oder wie es der Gründungsherausgeber des US-Magazins Wired, Kevin Kelly, bereits 2016 formulierte: „Genauso wie die Elektrifizierung vor 150 Jahren sämtliche Techniken auf ein neues Level katapultiert hat, wird dies Deep Learning tun“. Das zeigt sich nicht zuletzt in enorm hohen Forschungs- und Entwicklungsausgaben der großen amerikanischen Player Google, Apple, Facebook, Amazon und Microsoft („GAFAM“) sowie der dominierenden chinesischen Konzerne Baidu, Alibaba und Tencent („BAT“) auf diesem Gebiet. Die selben Unternehmen sind auch als große KI-Risikokapitalinvestoren und Aufkäufer von Startup-Firmen im KI-Sektor unterwegs.

Der erste intelligente Software-Assistent von Siemens Healthineers für die Radiologie kann Organe und potenziell krankheitsrelevante Veränderungen identifizieren.

Deutschland hingegen erlebt beim Thema Künstliche Intelligenz gerade so etwas wie einen kleinen „Sputnik-Schock“. So veröffentlichte der Verein Deutscher Ingenieure (VDI) zur Hannover Messe 2019 eine Umfrage, aus der hervorgeht, dass zwei Drittel seiner Mitglieder der Auffassung sind, dass in Deutschland die Kompetenzen fehlen, Technologien der Künstlichen Intelligenz (KI) effizient einzusetzen. Als führende KI-Nationen sehen die Ingenieure die USA (67 Prozent) und China (61 Prozent) an und mit dieser Einschätzung stehen sie nicht allein da: Kai-Fu Lee, ein renommierter KI-Spezialist, Risikokapital-Investor und langjähriger Spitzenmanager von Apple, Microsoft und Google sieht Europa nicht einmal als einen Anwärter auf eine Bronzemedaille im KI-Rennen zwischen den USA und China an, wie er dem Portal „Sifted“, einem Ableger der Financial Times, anvertraute. Europa habe keine erfolgreichen Internetfirmen für private Konsumenten, keine Social Media-Firmen und keine großen Unternehmen für mobile Anwendungen und so gebe es auch keine Erfahrungen mit großen Datenmengen und keine großen KI-Firmen.

Künstliche Intelligenz: Eine technische Revolution, die mit der Elektrifizierung der Städte und Häuser vor 150 Jahren verglichen wird.

Wie „intelligent“ ist KI?

Doch was ist eigentlich Künstliche Intelligenz? KI ist keine in sich abgeschlossene Technologie. Es handelt sich vielmehr um ein Forschungsfeld, in dem verschiedene Methoden unterschiedlicher Disziplinen unter dem Begriff KI zusammengefasst werden. Obwohl der Begriff Intelligenz und manche Hollywood-Filme dies nahelegen, bleiben Maschinen, die ein dem Menschen vergleichbares Bewusstsein entwickeln oder ihn diesbezüglich gar überflügeln, noch für lange Zeit Science Fiction. Die Methoden, die aktuell Schlagzeilen produzieren und in immer mehr Anwendungsgebieten Erfolge feiern, stehen für klar abgrenzbare Teilbereiche von KI. Im Kern geht es meist um die Prognosefähigkeit der Systeme, und das auf ganz unterschiedlichen Gebieten. Dazu benötigen sie sehr große Mengen hochwertiger Trainingsdaten. Entsprechend groß ist der Vorteil für Unternehmen, die über diese Datenbestände verfügen.

KI im Spiegel von Patentanmeldungen

Nach einer aktuellen Auswertung der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) wurden im Bereich KI von den 1950er Jahren bis Ende 2016 annähernd 340.000 Patentanmeldungen und über 1,6 Millionen wissenschaftliche Publikationen veröffentlicht. Die Hälfte dieser Patentanmeldungen wurde allein in den drei Jahren von 2013 bis 2016 eingereicht. Die vorherrschende KI-Technik ist dabei maschinelles Lernen mit einem Schwerpunkt auf neuronalen Netzen. In der Gegenwart hat China die USA, was die reine Zahl der KI-Patentanmeldungen betrifft, bereits überholt. Die Anmeldezahl sagt allerdings noch nichts über den wissenschaftlichen Wert und die Erfindungshöhe von Patenten, die von der Fachwelt im Falle chinesischer Patente zum Teil angezweifelt wird. Das Schweizer Wirtschaftsforschungsinstitut Econsight hat deshalb eine Methode entwickelt, den Wert von Patenten qualitativ zu gewichten. Diese berücksichtigt die Zahl der Staaten beziehungsweise Patentämter, in denen eine Erfindung angemeldet wurde und die Häufigkeit von Zitierungen durch Patentprüfer. Auf dieser Basis wurden mit Hilfe eines Index die „Weltklassepatente“ in der KI identifiziert. Die Top 10 der Unternehmen führen Microsoft und die Google-Holding Alphabet an. Es folgen Intel, Qualcomm und Apple. Platz 6 bis 9 belegen Samsung und Sony sowie die chinesischen Schwergewichte Tencent und Alibaba. Platz 10 und 11 belegen Amazon und IBM. Als einziges deutsches Unternehmen in den TOP 50 findet sich Siemens auf Rang 16. Zudem wird Siemens immerhin in den Anwendungsfeldern Gesundheit, Energie und Industrie 4.0 jeweils in den Top 10 gelistet.

	Top 10 Unternehmen	„Weltklasse-patente“ KI	Summe Patente KI
1.	Microsoft (USA)	1.339	4.187
2.	Alphabet* (USA)	901	2.311
3.	Intel (USA)	409	1.237
4.	Qualcomm (USA)	353	671
5.	Apple (USA)	201	444
6.	Samsung (Südkorea)	198	1.683
7.	Sony (Japan)	186	919
8.	Tencent (China)	177	912
9.	Alibaba Group (China)	167	744
10.	Amazon (USA)	159	842

*Google, Waymo, Deepmind
Quelle: Studie „Künstliche Intelligenz“, EconSight, 2019

Chinas Plan: Führende KI-Nation ab 2030

Der Staatsrat der Volksrepublik China hat bereits im Jahr 2017 einen Plan zur KI-Entwicklung im Lande verabschiedet. Er formuliert die Ziele, eine KI-Industrie im Wert von 150 Milliarden US-Dollar aufzubauen und bis zum Jahr 2030 zur weltweit führenden Nation auf dem Gebiet der Künstlichen Intelligenz zu werden. KI-Experte Kai-Fu Lee sagte im oben erwähnten Interview mit dem Portal „Sifted“, China sei stark wegen der riesigen Marktgröße eines homogenen Landes, in dem alle die-

Ein viel beachtetes Anwendungsgebiet von Deep Learning: Selbstfahrende Autos – hier ein Depot der Google-Schwester Waymo in Chandler, Arizona.

selbe Sprache und Kultur teilten. Die Tatsache, dass Daten so leicht aggregiert werden könnten, schaffe Geschäftsmodelle, die rentabel sind. Was in einer Stadt funktioniere, könne in hundert großen Städten funktionieren. Die Marktgröße sei auch bei KI ein noch größerer Vorteil, weil so viele Daten benötigt werden. Darüber hinaus habe China ein unternehmerisches Ökosystem entwickelt, in dem sich Risikokapitalgeber und Unternehmer gegenseitig helfen würden, iterativ zu wachsen – viel schneller als in den USA. China habe zudem den Regierungsvorteil: Diese baue die Infrastruktur, stelle die Investitionen bereit und gebe die landesweite Richtung vor.

Gegenwärtig führt China bereits in der KI-Finanzierung: 48 Prozent der weltweiten Förderung für KI-Start-ups stammt aus China, 38 Prozent aus den USA und nur 13 Prozent aus dem Rest der Welt. Technologisch gilt China als führend bei der Gesichtserkennung, auch weil chinesischen Visual Computing Firmen, wie etwa SenseTime, Zugang zur Datenbank der Regierung mit 700 Millionen Passfotos chinesischer Bürger gegeben wurde. Die drei großen chinesischen Technologieunternehmen Baidu, Alibaba und Tencent sowie der Spracherkennungsspezialist iFlytek wurden vom chinesischen Ministerium für Wissenschaft und Technologie als Partner zur Umsetzung der nationalen KI-Strategie ernannt. Sie sollen Innovationsplattformen in vier Bereichen entwickeln: Alibaba sammelt Daten für Intelligente Städte, Baidu für autonome Fahrzeuge, Tencent für medizinische Bildgebung und iFlytek für automatische Spracherkennung.

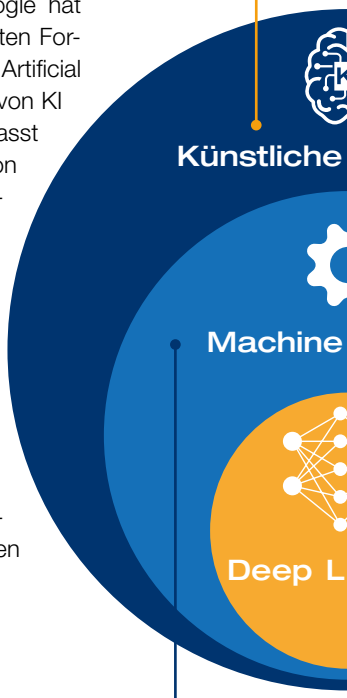
KI in den USA

Die USA sind bekanntermaßen gut aufgestellt in der Forschung und in der Umsetzung der Ergebnisse in Services und Produkte. Dazu kommt die stark ausgeprägte Risikokapital-Kultur. Nicht zuletzt haben etablierte Plattformen wie Google, Facebook und Amazon seit ihrem Markteintritt einen riesigen Schatz an Anwenderdaten angelegt. Die US-amerikanischen Digitalplattformen sind in Forschung und Entwicklung (F&E) Weltmächte: Laut einer Studie der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young ist Amazon mit einem Budget von 20 Mrd. Euro der mit Abstand größte F&E-Investor der Welt. Auf den Rängen zwei und drei folgen mit 14,8 Mrd. Euro die Google-Muttergesellschaft Alphabet vor Samsung (13,1 Mrd. Euro). Die Gebiete Künstliche Intelligenz und autonomes Fahren sind Schwerpunkte der Forschung von Amazon. Google hat im vergangenen Jahr gleich seinen gesamten Forschungsbereich von „Research“ in „AI“ also Artificial Intelligence umgetauft, um die Bedeutung von KI im Unternehmen herauszustellen. Dazu passt auch, dass Google der größte Aufkäufer von KI-Startup-Unternehmen ist. Die amerikanischen Marktforscher von CBInsights haben recherchiert, dass allein die GAFAM und Intel in den vergangenen acht Jahren 48 KI-Startups komplett übernommen haben. Der Run auf KI-Talente ist so groß, dass die Startups noch vor dem möglichen Börsengang aufgekauft werden. Google und Apple waren mit dem Kauf von 14 beziehungsweise 13 Unternehmen hierbei besonders investitionsfreudig. Facebook und Amazon folgten auf den Plätzen drei und vier.

Wo bleibt Europa?

Vom bereits zitierten Kai-Fu Lee stammt die ironisch gemeinte Aussage: „Ich habe den Eindruck, dass für die Europäer der einzige Weg zum Erfolg darin besteht, Google, Facebook und Amazon rauszuschmeißen.” Angesichts der Dominanz der USA und Chinas auf dem Gebiet der Künstlichen Intelligenz hält auch der Mathematiker und Physiker Cédric Villani, Autor der französischen KI-Strategie, laut einer Meldung des IT-Portals heise.de nichts

Künstliche Intelligenz (KI)
…ermöglicht es einem Computer Aufgaben zu lösen, die, wenn sie vom Menschen gelöst werden sollen, Intelligenz erfordern.



Machine Learning
… ist ein Teilbereich der KI. Mithilfe des maschinellen Lernens werden IT-Systeme in die Lage versetzt, auf Basis vorhandener Datenbestände und Algorithmen Muster und Gesetzmäßigkeiten zu erkennen und Lösungen zu entwickeln.

Das eNVenta-Magazin hat weiterführende Quellen und Links zum Beitrag online zusammengestellt.

www.nissen-velten.de/ki

davon, den US-Internetriesen bei KI-Diensten Paroli bieten zu wollen, die auf dem Sammeln und Auswerten personenbezogener Daten beruhen. Hier sei der Zug weitgehend abgefahren. In Europa müsse es dagegen darum gehen, KI-Anwendungen auf Basis „professioneller und spezieller Daten“ etwa im Business-to-Business-Bereich zu entwickeln und dort führend zu werden.

Der in Harvard forschende, weißrussische Publizist Evgeny Morozov, hat auf einer Konferenz zum digitalen Kapitalismus die Ansicht dargelegt, dass die werbefinanzierten digitalen Plattformen zu einem neuen Geschäftsmodell übergehen werden: Dessen Dynamik werde geprägt sein „durch die Künstliche Intelligenz und die um sie herum entstehenden Dienstleistungen“. Diese Dienstleistungen würden zukünftig weder werbesubventioniert noch kostenlos sein. Als Beispiel führte er unter anderem die Kooperation von Google mit dem britischen National Health Service ein, deren Ergebnisse Google am Ende vermarkten werde. Morozov zufolge sei die Gefahr groß, dass Europa die letzten KI-Forscher weggeschnappt würden, ebenso wie das letzte Start-up, das sich mit KI beschäftige. Er befürchtet, dass Europa in Bezug auf KI scheitert und die wichtigste Schlüsselinfrastruktur am Ende preisgibt.

Deep Learning
… ist ein Teilbereich des Machine Learnings und nutzt neuronale Netze sowie große Datenmengen.

Die Daten-OPEC

Der israelische Philosoph und Bestsellerautor Yuval Noah Hariri hat in der einflussreichen US-amerikanischen Zeitschrift „Foreign Policy“ eine interessante Idee zur Ökonomie der Daten formuliert, die hier nachgezeichnet werden soll: Wenn Daten das neue Öl sind, dann sollen die Lieferanten dieses „Rohstoffs“ einen höheren Anteil am Gewinn verlangen, der damit erzielt wird. Er schlägt in Analogie zur OPEC eine „Organisation Daten exportierender Staaten“ vor, um von den Amazons und Alibabas der Welt einen Anteil der mit den Daten der Bürger erzielten Gewinne abzuschöpfen – nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund der durch KI wegfallenden Arbeitsplätze. Hariri denkt dabei primär an die Entwicklungsländer und befürchtet, dass diese zu Daten-Kolonien der amerikanischen und chinesischen Marktführer werden. Die Tendenz dazu zeichnet sich aber auch in Europa ab.

Obwohl es in Europa sehr gute Forschungseinrichtungen der KI gibt, scheint eine große Schwierigkeit im Übergang von Forschern und Ergebnissen in die Industrie zu liegen. Und so wird die neue KI-Strategie der deutschen Bundesregierung vor dem Hintergrund der Dominanz der USA und Chinas kein Selbstläufer werden. Die versprochenen 3 Mrd. Euro Forschungsfördergelder für KI über fünf Jahre hinweg erscheinen im globalen Maßstab recht bescheiden. Auch die Besetzung der avisierten 100 KI-Professorenstellen dürfte schwierig werden. KI-Startups und die Global Player machen jungen Talenten schließlich lukrative Angebote. Das innovative Berliner Start-up Data Artisans wurde zu Jahresbeginn für rund 90 Mio. Euro von Alibaba übernommen. Amazon will sich gerade mit einem neuen Forschungszentrum neben dem Max-Planck-Institut für Intelligente Systeme in Tübingen niederlassen. Letztendlich wird es deshalb auch von den Entscheidern in den deutschen Schlüsselindustrien wie Maschinenbau, Automotive, Chemie und Pharma abhängen, welche speziellen KI-Kompetenzen und KI-Talente sich in Deutschland noch halten und entwickeln lassen.

Rainer Hill

Deep Learning als Black Box

Deep Learning-Netze sollen selbstlernend auffällige Muster in Datenbeständen erkennen. Ein gerne verwendetes Beispiel ist die Erkennung von Katzen anhand riesiger Mengen von Tierbildern. Woran genau das System im Beispiel eine Katze erkennt, bleibt dabei unklar. Das liegt an der Komplexität der Systeme, die aus 10 oder auch 100 Schichten von tausenden künstlichen Neuronen bestehen können. Die Neuronen einer Schicht aktivieren Neuronen der nachfolgenden Schicht durch sogenannte Gewichte oder Verbindungsstärken. Beim Training des Netzes wird der Output mit dem Wunschwert verglichen. Hat das Netz ein Katzenbild als Katze erkannt, so passt der KI-Algorithmus die Gewichte im Netz an, sodass die Wahrscheinlichkeit ansteigt, dass der Output dem Wunschwert entspricht. Ob das Netz die Katzen an den Ohren oder am Schwanz erkennt, bleibt unklar. Wäre das neuronale Netz überwiegend mit Bildern von Katzen auf Sofas trainiert worden, so wäre es theoretisch auch möglich, dass es ein Meerschweinchen auf einem Sofa als Katze erkennt. Der Black-Box-Charakter von Deep Learning-Systemen wird dort ethisch und rechtlich problematisch, wo diese Systeme Entscheidungen über medizinische Therapien, Ausweichmanöver autonomer Autos, die Gewährung von Krediten oder die Einstellung von Mitarbeitern treffen. Weil das so ist, hat sich bereits eine Forschungsrichtung entwickelt, welche die Vorgänge in der Black Box transparent machen will. Sie lässt den „Denkprozess“ der Neuronen rückwärts ablaufen und zeigt auf, an welcher Stelle welche Gruppen künstlicher Neuronen bestimmte Entscheidungen getroffen und wie stark diese zum Endergebnis beigetragen haben.

„Seekind“ und Bodensee-Kapitänin

Tanja Held ist eine von ganz wenigen Kapitäninnen, die Fahrgastschiffe auf dem Bodensee führen dürfen. Dass sie am Bodensee aufgewachsen ist und ihre Eltern einen Schifffahrtsbetrieb führen, hat den Weg dorthin geebnet. Im Hauptberuf ist die studierte Betriebswirtin mit Schwerpunkt Tourismus für das Marketing der Landesgartenschau 2020 in Überlingen tätig. Im Interview hat sie Rainer Hill erzählt, was die Schifffahrt auf dem See ausmacht.

Tanja Held hat als Matrosin gearbeitet, bevor sie Kapitänin auf dem Bodensee wurde.

Frau Held, wie wird man Kapitänin von Fahrgastschiffen auf dem Bodensee? Was für eine Ausbildung beziehungsweise Prüfung ist das?

Im Prinzip handelt es sich um das Bodensee-Schifferpatent. Das gibt es in verschiedenen Kategorien etwa für Segel- und Motorboote und dann gibt es die Kategorie B für die Fahrgastschifffahrt. Wenn man Schiffe mit mehr als 60 Personen führen will, dann muss man eine Fahrzeit von 18 Monaten nachweisen, in der man auf einem Schiff – etwa als Matrose – gearbeitet hat, um ausreichend Erfahrung zu sammeln. Diese Zeit habe ich als Matrosin angesammelt. Danach macht man eine Theorieprüfung und eine praktische Prüfung. Für die praktische Prüfung habe ich sozusagen Fahrstunden bei meinem Vater genommen. Anschließend gab es eine Abnahme vom Landratsamt.

Nun führen ja Ihre Eltern einen Schifffahrtsbetrieb mit zwei Motorschiffen am Bodensee. Da hatten Sie doch sicher schon als Kind die Hand am Steuer, oder?

Meine Eltern waren zunächst Teilhaber der Segelschule hier in Überlingen und dann in Sipplingen, weshalb ich mit dem Segelsport aufgewachsen bin. Dann haben meine Eltern das erste Schiff, die „Milan“, erworben. Später kam mit der Gunzo von meinem Opa das zweite Schiff dazu und so kam es zum Fahrgast-Schifffahrtsbetrieb der Familie.

Was ist der längste Kurs den Sie fahren?

Die Dreiländerfahrt umfasst einen ganzen Tag. Von Überlingen über Lindau ins österreichische Bregenz und nach Arbon in die Schweiz sowie anschließend zurück.

Nun könnte man als Tourist ja denken, auf dem Bodensee herrscht immer eitel Sonnenschein. Welche Gefahren gibt es auf dem See?

Der See wird oft unterschätzt. Bei einem Föhnsturm kann es auch schon einmal sehr schnell gehen. Vor einer Woche konnten die Fahrgastschiffe nicht mehr an der Insel Mainau anlegen und die Fähren nicht mehr in den Hafen fahren, weil der Wellengang so krass war. Wenn der Sturm über den Obersee kommt, dann können sich die Wellen wegen der großen Wasseroberfläche ziemlich stark aufbauen. Solche Situationen werden unterschätzt, auch weil die Alpen zunächst klar zu sehen sind und das Wetter sehr schön erscheint.

Welche Rolle spielt die Sturmwarnung für größere Motorschiffe?

Keine in dem Sinne, dass wir sofort den Hafen anlaufen müssten. Aber wir beobachten das Wetter sehr genau und manchmal suchen wir auch bewusst mit dem Schiff den Windschatten auf. Außerdem gibt es Häfen, wo wir mit unseren relativ kleinen Schiffen bei starkem Wellengang nicht anlegen können. Man muss dann Ruhe bewahren, die Fahrgäste informieren und Lösungen finden. Manchmal muss man außerplanmäßig an einer windgeschützten Stelle anlegen.

Kommen Ihnen auch mal leichtsinnige Touristen mit Ruderbooten oder gar größeren Booten in den Weg?

Im Sommer ist der See sehr voll. Wir zählen zur Vorrangschifffahrt, was durch einen grünen Ball signalisiert wird. Das heißt, wir haben Vorfahrt. Wenn es eng wird, geben wir rechtzeitig Signale. Aber ich bemühe mich schon, nicht jedem in die Quere zu fahren. Wenn man vorausschauend fährt und aufeinander Acht gibt, kommt man gut aneinander vorbei.

Wie wird ein Ausflugsschiff navigiert? Auf Sicht oder auch mit Radar und GPS?

Spektakuläre Kulisse: Der Säntis über dem Bodensee.

Normalerweise auf Sicht. Aber das Radar ist bei Nebel, starkem Regen oder nachts unerlässlich. Wenn das Radar entsprechend gut eingestellt ist, sieht man damit alles – sogar Enten oder Schwäne, die herumschwimmen und aufziehende Regenwände. GPS haben wir bei Bedarf auch.

Wäre es für Sie auch vorstellbar einmal auf Kreuzfahrtschiffen auf der Ostsee oder der Karibik zu fahren?

Ich habe schon viele Kreuzfahrten als Touristin unternommen. Ich fände es interessant, aber es wäre nicht mein Leben. Ich mag schon das Überschaubare und Persönliche. Auf Kreuzfahrtschiffen ist man sechs Monate am Stück unterwegs. Zudem muss man auch Nautik studieren. Das war nicht mein Ziel. Ich bin zufrieden und glücklich am Bodensee.

Was machen Sie im Moment beruflich, wenn Sie nicht am Steuer eines Motorschiffs stehen?

Ich bin im Marketing der Landesgartenschau tätig, die im kommenden Jahr in meiner Heimatstadt Überlingen stattfindet. Das ist ein spannendes Großevent, welches vielfältige Aufgaben mit sich bringt. Nicht zuletzt setzt die Veranstaltung sehr positive Impulse für die zukünftige Stadtentwicklung. Schiff fahren kann ich an Wochenenden und Feiertagen.

Ist das für Sie schon ein Thema, dass Sie die Reederei ihrer Eltern einmal übernehmen könnten?

Meine Eltern haben nie gesagt, mach jetzt dieses oder jenes, damit du unseren Betrieb übernehmen kannst. Ich bin nach dem Schulabschluss gereist und wollte anschließend mein Studium in Heidelberg beginnen, habe dann aber spontan den Studienbeginn um ein Jahr verschoben. In der Zeit habe ich auf dem Schiff gearbeitet und das Patent gemacht. Ich bin froh, dass ich das so entschieden habe. Als ich dann Kapitänin war, habe ich natürlich darüber nachgedacht und ich kann mir grundsätzlich vorstellen, den Betrieb zu übernehmen. Das steht aktuell aber gar nicht an. Sollte es dazu kommen, stelle ich mir die Übergabe als eine gemeinsame Übergangsphase vor.

Und was macht man als Fahrgastschiffbetreiber eigentlich außerhalb der Saison?

Die Vorstellung, dass im Winter alle in den Urlaub gehen, ist jedenfalls nicht richtig. Unsere Schiffe sind um die 30 Jahre alt. Man muss sie gut pflegen. Mein Vater macht technisch sehr viel an den Schiffen selbst. Bevor ich bei der Landesgartenschau angefangen habe, war ich mit ihm auf der Werft im Trockendock, wo wir hauptsächlich das Unterwasserschiff gerichtet haben – das heißt, wir haben vor allem den Bewuchs entfernt, abgeschliffen und lackiert. Mir macht das zur Abwechslung Spaß und ich will das auch selbst können. An den Maschinen macht mein Vater auch sehr viel selbst und zeigt mir alles. Innenausbauten finden auch außerhalb der Saison statt. Eines unserer Schiffe bekommt im kommenden Winter eine neue Maschine. Es gibt eigentlich immer etwas zu tun.

Was schätzen Sie an der Bodenseeregion?

Den See (lacht). Im Ernst: Die Atmosphäre am See ist toll. Da sind die Weite der Landschaft und die gute Luft. Man kann jederzeit schwimmen gehen, aber auch genauso an schönen Abenden am Ufer sitzen. Und es ist natürlich wunderschön, auf dem See zu sein – vor allem am frühen Morgen, wenn man ihn noch für sich allein hat. Auch im Hinterland gibt es sehr viele schöne Orte und Landschaften. Wenn man die Region auch mit anderen Gegenden in Deutschland vergleicht, dann kann man sagen, dass die Menschen hier ziemlich zufrieden sind.

Was müssen Feriengäste unbedingt gesehen haben?

Da gibt es so vieles und es kommt natürlich auf die eigenen Interessen an, aber wenn jemand hier am Bodensee Urlaub macht, dann gehört eine Schifffahrt unbedingt dazu.

Der Gunzo, benannt nach einem alemannischen Herzog, ist mit 24 Metern Länge das größere der beiden Schiffe des Schifffahrtsbetriebs Held.

Schifffahrtsbetrieb Held

Der Schifffahrtsbetrieb Held am Bodensee bietet mit zwei Motorschiffen Ausflugs- und Rundfahrten nach Fahrplan an. Darüber hinaus lassen sich Schiffe auch von Gesellschaften – etwa für Hochzeiten – chartern.

www.gunzo.de

Wie der Fußball seine Basis verkauft

Die Kommerzialisierung des Fußballs droht die breite Basis des Volkssports Nummer eins zu beschädigen. Champions League-Teilnehmer setzen enorme Summen um. Auf der anderen Seite kämpfen viele Traditionsvereine in und unterhalb der 3. Liga ums Überleben. Der Sportjournalist Christoph Ruf hat sich vor Ort umgehört und zahlreiche Gespräche geführt. Seine Recherchen werfen die Frage auf, wem der Fußball gehört.

Vor der Stellung der Diagnose „Fieberwahn“, so der Titel seiner Streitschrift, hat Christoph Ruf mit Fans, Funktionären und Trainern gesprochen. Vom SC Freiburg bis zu Carl Zeiss Jena, von Rot-Weiß Oberhausen bis Dynamo Dresden hat er vor Ort den Puls gefühlt und lässt die Leser ihre Schlüsse ziehen. Der Vorstandsvorsitzende des Regionalligisten Rot-Weiß Oberhausen Hajo Sommers etwa ist nach langen Jahren des Engagements für den Verein illusionslos. Im Buch wird er mit den Worten zitiert: „Fußball ist Geld und sonst nichts, und zwar ab der Kreisliga C und ab der U12.“ Es gibt auch Geschichten im Buch, welche die Hoffnung nähren, dass dem nicht ausschließlich so ist. So wird das Beispiel des Dresdner Torwarts Markus Schubert genannt, der vor vier Jahren ein gut dotiertes Angebot von RB Leipzig abgelehnt hat, weil er seinen Weg bei Dynamo machen wollte, was ihm auch geglückt ist.

Das große Bild sieht indes eher anders aus: Wer etwa einmal in die dritte Liga absteigt, dessen Anteil an der Finanzierungsquelle TV-Geld sinkt um 90 Prozent. Infolgedessen fallen die Chancen, wieder nach oben zu kommen, sehr schnell. In der „Todesfalle Regionalliga“ ist die Lage noch prekärer. Wer seriös wirtschaftet, der bleibt in der Spielklasse gefangen. Wer hingegen Investoren an Land zieht, der begibt sich oft in eine gefährliche Abhängigkeit von deren Launen.

Trotz vieler positiver Faninitiativen, die Ruf in „Fieberwahn“ vorstellt, bleibt der Eindruck, dass die englische Premier League, die finanziell das Maß der Dinge ist, weiter auf Deutschland abfärben wird. Die Alternative lautet dann womöglich: Unterklassiger Fußball mit demokratischer Mitbestimmung durch die Mitglieder oder Spitzenfußball als globalisiertes Markenprodukt für passive, aber zahlungskräftige Konsumenten.

Christoph Ruf
Fieberwahn
Wie der Fußball seine Basis verkauft
192 Seiten, broschiert
Verlag Die Werkstatt, Göttingen
Euro 14,90

Impressum

Herausgeber: Jörg Nissen, Günter Velten
Redaktion: Rainer Hill (V. i. S. d. P.)
Design & Layout: Antonia Ried, riedesign

Anschrift der Redaktion:
Nissen & Velten Software GmbH
Redaktion „eNVenta – Magazin“
Goethestraße 33
78333 Stockach
Tel.: 07771/879-0
Fax: 07771/879-111
E-Mail: presse@nissen-velten.de
www.nissen-velten.de

© 2019 Nissen & Velten Software GmbH

Bildnachweise (Seitenzahl):

Adobe Stock / sdecoret (1, 21)
Hopfengut No20 (1, 4, 12, 13, 14)
Lamb (8, 9, 10)
Match Race Germany (1, 6)
Nissen & Velten (3, 4, 6, 7, 16, 17)
Pestalozzi Kinderdorf (17)
Pixabay / Falco (15)
Pixabay / Lars Nissen (25)
Christoph Ruf (4,18)
Schifffahrtsbetrieb Held (1, 4, 24)
Siemens Healthineers / Klinikum Nürnberg (20)
Verlag Die Werkstatt (19, 26)
Waymo (4, 22)

Moritz* hatte bisher keinen Grund, sich auf die Sommerferien zu freuen. In seiner Familie fehlte es am Notwendigsten. Er hat viel Gewalt erlebt und oft war niemand da, der sich um ihn kümmerte. Deshalb lebt Moritz nun im Pestalozzi Kinderdorf. Zum ersten Mal in seinem Leben darf er in eine Ferienfreizeit fahren. Nach seiner Rückkehr erzählt er begeistert von den Tagen, die ihm an Leib und Seele gut getan haben: „Wir waren in einer Hütte im Schwarzwald. Morgens vor dem Frühstück durften wir spielen. Danach haben wir einen Pool aufgepustet und gebadet. Wir sind auf Bäume geklettert, gewandert, mit dem Fahrrad gefahren, haben Blaubeeren gesammelt, Schafe gefüttert, Bücher angeguckt, und eine Sandburg gebaut. An meinem Geburtstag gab es Eis – Schoko, Erdbeer und Vanille! Abends war das Licht schon aus, aber Paul*, Luca* und ich sind noch heimlich wach geblieben... Am Tollsten war, dass wir einen Regenbogen gesehen haben."

* Namen und Fotos sind zum Schutz der Kinder geändert.

Die **Nissen & Velten GmbH** engagiert sich seit vielen Jahren für das Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf. Hier leben rund 120 Kinder, die nicht bei ihren leiblichen Eltern aufwachsen können. **Bitte helfen auch Sie!**

Mit Ihrer Spende können wir auch in diesem Sommer jedem Kind eine Ferienfreizeit ermöglichen.

DANKE, dass Sie Ferienglück schenken!

Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf
Pestalozzi Kinderdorf 1| 78333 Wahlwies
07771 8003 0 | kontakt@pestalozzi-kinderdorf.de
www.pestalozzi-kinderdorf.de/sommer

PESTALOZZI
Kinder- und Jugenddorf

Pestalozzi Kinderdorf / IBAN: DE60 6602 0500 0007 7330 04
BIC: BFSWDE33KRL / Verwendungszweck: Sommer

PROXESS® Dokumentenmanagementsystem

eNVenta ERP und PROXESS: Eine perfekte Kombination!

Die integrierte Lösung aus Warenwirtschaft, Workflow und rechtskonformer Archivierung

Erweitern Sie eNVenta ERP von Nissen & Velten mit dem passenden Dokumentenmanagementsystem: Verwalten Sie Ihre geschäftlichen Dokumente digital und sicher mit PROXESS. In der Kombination wird daraus ein leistungsfähiges Gesamtpaket aus Warenwirtschaft, Belegerkennung, Workflow und rechtskonformer Archivierung. Gerne zeigen wir Ihnen, wie Sie mit der Integration von PROXESS Ihre Prozesse produktiver und kostengünstiger gestalten können.

WWW.AKZENTUM.DE