eNVenta DAS MAGAZIN 1/2015

Für Interessenten und Kunden
von Nissen & Velten und Partnern

AmazonSupply
Der Platzhirsch entdeckt B2B

Multichannel-Business
ERP als Datendrehscheibe

Theresa Schleicher
„Konnektivität ist ein Megatrend“

Stefan Riebel
Ein Fischer am Bodensee

Damit Ihr Betrieb nicht zur Baustelle wird.

eventa ERP Baustoff powered by leanux.ch

leanux.ch

Wir von leanux.ch bieten Ihnen alles aus einer Hand speziell für den Baustoff- und Baumaterialhandel – ob Hardware, Software, Entwicklung, Beratung oder Support. Lassen Sie sich von unseren Spezialisten beraten.
Mehr über uns und unsere Dienstleistungen finden Sie unter leanux.ch
oder senden Sie ein Mail an info@leanux.ch

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Hypertext-Pionier Tim Berners-Lee hat den ersten Webbrowser und -editor unter dem Namen WorldWideWeb vom Jahr 1989 an entwickelt. 1994 kam der Netscape Browser auf den Markt. Von da an ging alles sehr schnell: Das Internet verließ die Nische als Kommunikationsnetz von Wissenschaftlern und veränderte die Welt, wie nur sehr wenige Technologien in der Geschichte der Menschheit.

Das Internet stellt überkommene Geschäftsmodelle in Frage und lässt neue wie das Multichannel-Business entstehen. Das ERP-System spielt dabei eine zentrale Rolle (▶Seite 6). Mit dem World Wide Web sind neue Wettbewerber wie AmazonSupply auf den Plan getreten (▶Seite 8). Auch in Deutschland entstehen neue B2B-Marktplätze wie PROCATO (▶Seite 10). Nissen & Velten stellt eNVenta-Anwendern die Apps und Schnittstellen zur Verfügung, mit denen sich die Chancen der neuen Entwicklungen nutzen lassen.

Doch verändert der „Megatrend Konnektivität“ nicht nur Geschäftsmodelle in hohem Tempo, sondern auch die Art und Weise wie wir leben, wie die Trendforscherin Theresa Schleicher im Interview (▶Seite 18) aufzeigt.

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre und ein gutes Jahr 2015!

Jörg Nissen & Günter Velten

Über Nissen & Velten

Die Nissen & Velten Software GmbH steht seit 1989 für innovative Unternehmenssoftware für den Mittelstand. Das inhabergeführte Softwarehaus mit Sitz in Stockach (Kreis Konstanz) beschäftigt 60 Mitarbeiter. Es setzt erfolgreich auf nachhaltiges Wachstum und Unabhängigkeit.

Die Unternehmenssoftware eNVenta ERP basiert auf .NET-Technologie, ist vollständig internetfähig und deshalb zukunftssicher. Die modular aufgebaute ERP-Software bietet Warenwirtschaft, Logistik, CRM, PPS, E-Commerce und Controlling aus einer Hand. Zudem stellt Nissen & Velten den Kunden ein wachsendes Portfolio vorkonfigurierter Branchenlösungen zur Verfügung. Unternehmensgruppen und kooperierenden Unternehmen bietet eNVenta ERP die Option, durch eine tiefe Integration der Geschäftsprozesse Synergien auszuschöpfen. Die Software läuft wahlweise beim Kunden vor Ort oder im Rechenzentrum.

Nissen & Velten sowie die eNVenta-Vertriebspartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz beraten die Kunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse und betreuen heute rund 550 ERP-Kunden.

www.nissen-velten.de

eNVenta ERP
Business-Software für erfolgreiche Unternehmen

Die eNVenta Außendienst-App: Alle Kunden im Blick!

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

Inhalt

Multichannel-Business: ERP-System wird Datendrehscheibe 6

AmazonSupply: E-Commerce-Platzhirsch entdeckt B2B 8

PROCATO: Neues E-Commerce-Portal für den Fachhandel 11

eNVenta ERP 3.4: Drag & Drop und neue Zoom-Elemente 12

Stefan Riebel: Ein Fischer am Bodensee 14

News: u.a. Spende für das Kinderdorf, Partnertag in Rust 17

Theresa Schleicher über den Megatrend Konnektivität 18

N&V-Anwenderkonferenz: 180 Teilnehmer im Europapark 20

Möllers Stahlhandel: eNVenta beschleunigt Zertifizierung 22

eNVenta ERP SWISS Edition 3.3: E-Rechnung und mehr 24

News: u.a. Fritz Schiess AG setzt auf eNVenta ERP 26

Christophe Tosi über seine eNVenta-Einführung 27

Rund um den Bodensee: Bregenz 28

Für Sie gelesen: Der Thriller „Heldenfabrik“ 30

Wenn Sie mögen, können Sie uns gernhaben.
Auf: **Facebook.com/nissen.velten**

eNVenta ERP und PROXESS: Eine umwerfend gute Kombination

Die perfekte Lösung aus Warenwirtschaft, Workflow und elektronischer Archivierung: Erweitern Sie eNVenta ERP mit dem passenden Dokumenten-Management-System:

Dokumente verwalten Sie einfach und sicher mit **PROXESS**, dem anwenderfreundlichen Dokumenten-Management-System für den Mittelstand. In der Kombination mit **eNVenta ERP** von Nissen & Velten wird daraus ein leistungsfähiges Gesamtpaket aus Warenwirtschaft, Belegerkennung, Workflow und elektronischer Archivierung – unschlagbar produktiv, im Ergebnis umwerfend gut. Gerne beraten wir Sie, wie Sie mit der Integration von **PROXESS** Ihre Prozesse produktiver und kostengünstiger gestalten können.

PROXESS®

PROXESS. Ein Produkt von Akzentum. www.akzentum.de

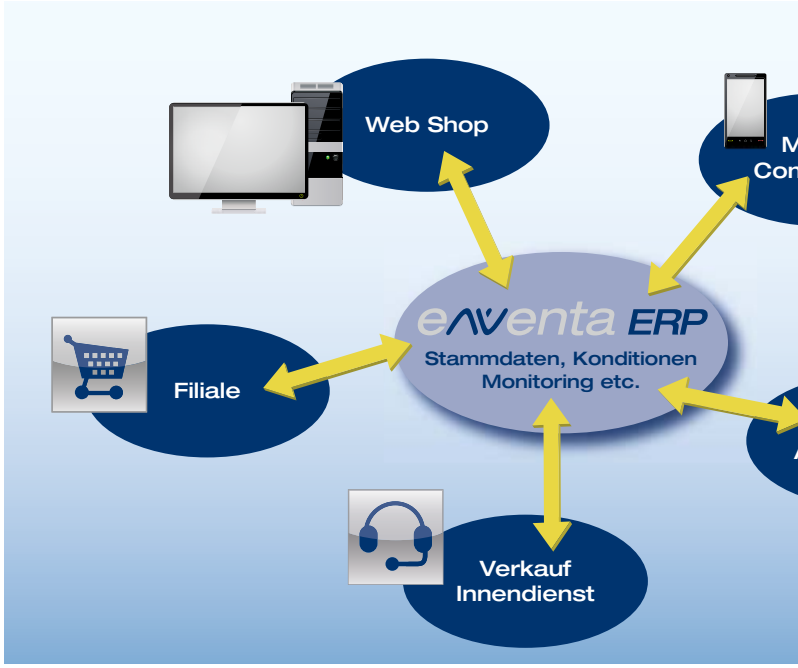
Das ERP-System wird zur Datendrehscheibe

Der Großhandel steht vor der Aufgabe, den Wandel zum Multichannel-Handel erfolgreich zu gestalten: Die Kunden nutzen neben den traditionellen Verkaufskanälen Webshops und zunehmend auch Smartphones, um Produkte zu suchen und zu bestellen. Moderne ERP-Systeme spielen eine zentrale Rolle bei der nahtlosen Integration der Vertriebskanäle.

Der deutsche Einzelhandel verliert seit Jahren Umsätze an große E-Commerce-Anbieter. Mit einem deutschen Markteintritt des B2B-Angebots „AmazonSupply“ könnte auch der Großhandel im B2B-Markt auf einen starken neuen Wettbewerber treffen. Der Markt ist groß: Einer Studie des Kölner IFH Institut für Handelsforschung zufolge, wurden im Jahr 2013 bereits 35 Milliarden Euro nur mit Webshops im B2B-Bereich umgesetzt. Ein weiterer Vertriebskanal, der vom Privatkundengeschäft in den B2B-Bereich einwandert, ist Mobile Commerce, der Einkauf von Produkten via Tablet und Smartphone. Bei einem Multichannel-Angebot können die Kunden an unterschiedlichen Orten, zu unterschiedlichen Zeiten und über unterschiedliche Medien stets auf das Unternehmensangebot zugreifen. Sei es die persönliche Ansprache des Verkäufers, der Telefonverkauf, der Webshop oder eine Mobile-Commerce-Anwendung: Die Kombination der verschiedenen Vertriebskanäle durch die Kunden im Kaufentscheidungsprozess, ist heute schon Realität. Beispielsweise informiert sich ein Kunde im gedruckten Katalog über einen Artikel, holt sich telefonisch ergänzende Informationen und kauft dann bei seinem Großhandel an der Theke. Diese Abläufe sind auch in jeder beliebigen Reihenfolge der Mediennutzung denkbar. Unternehmen des Großhandels sollten deshalb mit einem konsistenten Marktauftritt auf allen Vertriebskanälen präsent sein und dort jeweils eine Kaufoption anbieten, um ein Abwandern der Kunden zum Wettbewerb zu verhindern und neue Zielgruppen zu erreichen. Die Präsenz in den Kanälen allein reicht jedoch nicht aus. Die kanalübergreifende Integration der Geschäftsprozesse und Informationsflüsse ist erfolgskritisch. Die passende Infrastruktur dafür liefern moderne ERP-Systeme.

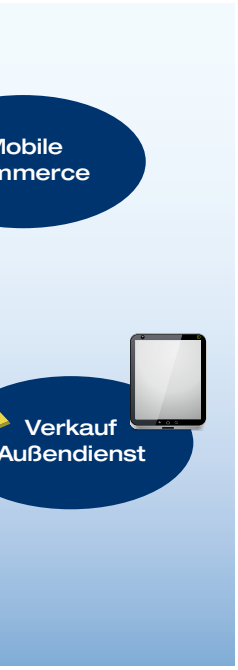
M-Commerce: Der Webshop in der Tasche

Doch zunächst einmal müssen die Vertriebskanäle mit den passenden Werkzeugen bespielt werden. Während ein Webshop im Großhandel heute Pflicht ist, bieten Apps auf Smartphones ganz neue Chancen, die von vielen Firmen noch nicht ergriffen worden sind. Da heute jeder Handwerker mit einem Smartphone arbeitet, liegt es nahe, ihn mit einem mobilen Webshop in der Arbeitshosentasche zu versorgen. Wenn der ERP-Anbieter ein derartiges Angebot im Portfolio hat, ist die Integration weniger aufwändig. Händler können mobile Shopping-Apps in ihrem Corporate Design gestalten lassen und ihr Sortiment dem Kunden auf dem mobilen Endgerät präsentieren. Besonders komfortabel sind integrierte Scanfunktionen, mit denen sich verbrauchte Materialien anhand des Barcodes auf der Verpackung direkt bestellen lassen – zum Beispiel auf die Baustelle.



Moderne ERP-Systeme wie eNVenta ERP bilden die Basis für ein nahtloses Multichannel-Angebot des Großhandels.

Für zeitgemäße ERP-Systeme sind darüber hinaus auch Außendienst Apps verfügbar, welche den Verkäufern relevante Informationen auf mobilen Endgeräten bereitstellen. Hierbei handelt es sich um Kunden- und Produktdaten zur Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Kundentermine. Zum Funktionsumfang zählen etwa die Bestellhistorie, die Bonität des Kunden, die Erstellung von Besuchsplänen und Besuchsberichten oder auch die geografische Lage der Kundenfirmen im Kartenbild. Vor Ort beim Kunden ist etwa die Option, den aktuellen Lagerbestand eines Artikels beim Händler abzufragen, nützlich.



ERP-System integriert Vertriebskanäle

Eine einheitliche Master-Datenbasis für alle Produkte im ERP-System ist notwendig, damit die Inhalte über alle Kanäle hinweg konsistent sind. Der Telefonverkäufer arbeitet also mit den gleichen Preis- und Verfügbarkeitsangaben wie der Mitarbeiter im Thekenverkauf. Diese stimmen mit den Informationen im Webshop oder einem Mobile Commerce-Angebot auf dem Smartphone überein. Nicht zuletzt sind die individuellen Konditionen des Kunden überall abgebildet. Gleichzeitig müssen kanalspezifische Differenzierungen wie Online-Rabatte oder Aktionspreise mit minimalem Aufwand zu pflegen sein.

Das ERP-System unterstützt die Pflege der Produktdaten durch eine integrierte Katalogverwaltung und eine Sachmerkmalsverwaltung. Beispielsweise kann der Händler mit einer Sachmerkmalsverwaltung Produktvarianten und Eigenschaften pflegen, welche die Kunden bei der Artikelsuche im Webshop unterstützen. Auch die Unterstützung normierter Katalogaustauschformate durch das ERP-System hilft dabei, Herstellerkataloge inklusive Klassifikationssystem zu übernehmen und Produktdaten von Verbundgruppen zu importieren. Ein Schattenartikelstamm erlaubt zudem auch die Lieferung von Artikeln, die im eigenen Lager nicht geführt werden.

Kenne Deinen Kunden!

Noch heute operieren große Filialisten im B2C-Bereich mit Webshops, die im Hinblick auf die IT-Infrastruktur und Logistik vom Filialgeschäft komplett abgekoppelt sind. So kommt es zu Situationen, in denen der Käufer dem Verkäufer im Geschäft erklärt, dass ein Artikel, der angeblich nicht lieferbar sei, im Webshop der gleichen Firma verfügbar ist. Eine solche Kundenerfahrung ist für die Loyalität gegenüber dem Händler nicht vorteilhaft. Moderne ERP-Systeme bieten dem Handel eine konsolidierte Übersicht aller Aufträge eines Kunden auf den verschiedenen Kanälen. Der Telefonverkäufer im Innendienst kann also ebenso wie der Thekenverkauf oder der Außendienst auf einen Blick sehen, welche Aufträge eines Kunden in der letzten Zeit eingegangen sind oder für welche Produkte sich der Kunde online interessiert hat. Auf diese Weise kann der Verkäufer darauf Bezug nehmen, um gegebenenfalls ein Upselling-Potenzial auszuschöpfen. Auf der Ebene des Controllings ist eine Visualisierung der Absatzentwicklung über die verschiedenen Kanäle und der Unterschiede in Bezug auf Produkt- und Kundengruppen ebenfalls attraktiv.

Im Multichannel-Handel konkurrieren die verschiedenen Vertriebskanäle um Lagerbestände. Informationen über den aktuellen Lagerbestand müssen im B2B-Geschäft deshalb in Echtzeit verfügbar sein – im Webshop, auf der Shopping-App, wie auch im Telefonverkauf. Zudem müssen die Lagerbestände und der Einkaufsbedarf unabhängig von den Vertriebskanälen ermittelbar sein. Auch hier zeigt sich, dass das ERP-System die Basis für eine integrative Herangehensweise an den Multichannel-Handel ist.

Großhändler, die die traditionellen und die neuen Absatzkanäle intelligent integrieren sowie ihre Beratungskompetenz und ihre Dienstleistungen auf einem hohen Niveau halten, sind auf zukünftige Herausforderungen vorbereitet.

Rainer Hill

Die Mobile Shopping App für eNVenta ERP bietet dem Produktionsverbindungshandel einen mobilen Vertriebskanal auf dem Smartphone.

Der E-Commerce-Platzhirsch drängt in das B2B-Geschäft

Im Consumer-Bereich ist Amazon.com seit 1994 auf einem aggressiven Wachstumskurs. Dabei hat das Unternehmen von massiven Steuervorteilen profitiert. Seit mehr als zwei Jahren ist das Unternehmen in den USA auch mit dem B2B-Angebot „AmazonSupply“ online. Im Portfolio sind mehr als zwei Millionen Artikel. Ein Blick auf ein Unternehmen, das mit harten Bandagen kämpfen kann.

Der deutsche Einzelhandel verliert seit Jahren Umsätze an große E-Commerce-Anbieter wie Amazon und Zalando. Mit einem deutschen Markteintritt des B2B-Angebots AmazonSupply könnte auch der Technische Handel im B2B-Markt auf einen starken neuen Wettbewerber treffen. Die E-Commerce-Plattform AmazonSupply wurde in den USA im April 2012 vom Versandhändler Amazon.com ohne große Presseankündigungen mit 500.000 Artikeln gestartet. Mehr als zwei Jahre später sind es bereits 2,25 Millionen Produkte in 17 Produktkategorien. Dem stehen die 50.000 Online-Artikel eines durchschnittlichen US-Großhändlers gegenüber. Branchenexperten schätzen, dass mehr als 50 Prozent des Sortiments von AmazonSupply rund um die Uhr auf Lager ist. Eine Studie der Boston Consulting Group schließlich hat ermittelt, dass die Preise für gängige Artikel bei AmazonSupply etwa 25 Prozent unter dem Branchendurchschnitt liegen. In den vergangenen Jahren hat Amazon in den USA massiv in regionale Vertriebszentren investiert. Mit ihnen kann Amazon theoretisch eine Fläche, in der 70 Prozent des amerikanischen Bruttoinlandsprodukts erzeugt wird, mit Lieferungen am selben Tag erreichen. Deutschland gilt heute als zweitwichtigster Markt für Amazon.com.

Vom Steuerzahler großzügig alimentiert: Das Versandzentrum von Amazon in Leipzig.

Der globale Umsatz von Amazon.com belief sich im Jahr 2013 auf 74,45 Milliarden US-Dollar. Allein in den USA setzte das Unternehmen 44 Milliarden US-Dollar um und platzierte sich damit dort in den Top 10 der Einzelhandelsunternehmen. Im 2. Quartal 2014 setzte Amazon 19,34 Milliarden US-Dollar um, wobei sich der Nettoverlust von 7 auf 127 Millionen Dollar vervielfachte. Waren Mitte 2013 noch 97.000 Mitarbeiter bei Amazon fest angestellt, so lag diese Zahl Mitte 2014 bereits bei 132.600.

Durch Steuersubventionen beflügelt: Der Aufstieg von Amazon

Am 7. Oktober 2014, so berichtete das „Handelsblatt“, hat die EU-Kommission eine „eingehende Untersuchung“ eingeleitet, welche die Steuernachlässe für Amazon in Luxemburg genau unter die Lupe nehmen soll. Dabei geht es um eine sogenannte Steuervorentscheidung der Luxemburger Behörden für die Konzerntochter Amazon EU S.à.r.l. aus dem Jahr 2003, die weiter in Kraft ist. Folge sei, dass der „größte Teil der europäischen Gewinne von Amazon“ zwar in Luxemburg „verbucht, dort aber nicht besteuert“ werde. Die Höhe der Nachlässe für den US-Online-Händler in Lu-

Die Gnadenlos AG

Im Sommer 2014 nutzte Amazon.com seine Marktmacht, um Druck auf große Verlagsgruppen auszuüben. Ganz im Sinne des Credos von Gründer Jeff Bezos, der seine Firma ursprünglich „Relentless“ (englisch für unbarmherzig, gnadenlos) nennen wollte, verzögerte das Unternehmen willkürlich die Auslieferung von Büchern, um Verlage zur Einräumung höherer Rabatte zu bewegen. Das betraf in Deutschland die Verlage der Bonnier-Gruppe, zu denen auch die Häuser Ullstein, Piper und Carlsen gehören. Amazon forderte von Bonnier höhere Rabatte bei der Belieferung mit E-Books. Um Druck auszuüben, wurden seit Anfang Mai zahlreiche gedruckte Titel von konzernangehörenden Verlagen nur mit langen Lieferfristen verkauft, obwohl die Titel vorrätig waren. In der deutschen Presse wurde es schließlich als „Erfolg“ für Bonnier gefeiert, dass die Verlagsgruppe den Rabatt nur von 30 auf 40 Prozent, nicht aber auf die von Amazon geforderten 50 Prozent erhöhen musste.

Die aggressiven Geschäftspraktiken von Amazon lernte das Startup “Diapers.com“ bereits 2009 kennen. Als das Unternehmen, das sich ganz dem Verkauf von Babywindeln im Internet verschrieben hatte, ein Übernahmeangebot von Amazon ablehnte, ließ der E-Commerce-Platzhirsch die Muskeln spielen. Amazon nahm eine eigene Windel-Produktlinie ins Sortiment und verkaufte sie 30 Prozent günstiger als das Produkt des Startups. Als “Diapers.com” daraufhin den Preis senkte, reduzierte Amazon seinen Kampfpreis noch einmal und versprach portofreie Lieferung. Die Investoren von “Diapers.com” wurden schließlich nervös und verkauften an Amazon, als sie erfuhren, dass Amazon in seiner Kampagne, den Online-Windelmarkt unter Kontrolle zu bringen, 100 Millionen US-Dollar in nur drei Monaten verbrannt hatte.

Ein globales Netz von Amazon-Logistikzentren: Hier in San Fernando de Henares bei Madrid.

xemburg entspreche dabei „möglicherweise nicht den Marktbedingungen“, erklärte die Kommission. Denn im Vergleich zu anderen Unternehmen zahle Amazon weniger Steuern und verschaffe sich damit womöglich einen wirtschaftlichen Vorteil. Amazon hat seinen Europa-Sitz in Luxemburg und verrechnet dort den größten Teil seiner in Europa gemachten Gewinne. Unter dem Strich soll Amazon in Luxemburg weniger als ein Prozent Steuern auf seine europäischen Gewinne zahlen, berichtete die Financial Times unter Berufung auf Insider. Länderspezifische Zahlen weist Amazon nicht aus. Man zahle aber alle anwendbaren Steuern in jedem der Länder, in denen das Unternehmen tätig ist. Details für Großbritannien zeigten allerdings, so das Handelsblatt, dass der Konzern dort keinerlei Unternehmenssteuern zahle. Brüssel geht derzeit in einer Reihe von Untersuchungen möglicherweise ungerechtfertigten Steuervorteilen für globale Konzerne auf den Grund. Diese könnten von der EU möglicherweise als illegale Staatshilfen gesehen werden.

Auch in Deutschland hat Amazon Subventionen erhalten. Nach einem Bericht der Süddeutschen Zeitung dürfte das Unternehmen zwischen 2006 und 2009 bis zu 14 Millionen Euro von Bund und Ländern erhalten haben. Vor allem der Bau des Leipziger Logistikzentrums wurde vom Land Sachsen bezuschusst. Ein Muster, das sich auch in den USA zeigt. Gerade strukturschwache Bundesstaa-

Nobelpreisträger fordert Zerschlagung von Amazon

Der renommierte Wirtschaftswissenschaftler und Nobelpreisträger Paul Krugman hat im Oktober 2014 in seiner Kolumne in der New York Times Amazon.com mit John D. Rockefellers Standard Oil Company verglichen, welche im Jahr 1911 wegen Monopolmissbrauchs in 34 Einzelfirmen aufgeteilt wurde. Krugman schreibt wörtlich: „Amazon.com hat zu viel Macht und nutzt diese Macht in einer Weise die Amerika schadet.“ Standard Oil habe zu viel Macht gehabt und eine staatliche Intervention sei unerlässlich gewesen, um diese Macht zu zügeln. Das gleiche treffe heute auf Amazon zu. Krugman bezieht sich dann auf die Auseinandersetzung zwischen Amazon und der Verlagsgruppe Hachette. Als sich Hachette weigerte, Amazon die geforderten höheren Rabatte zu gewähren, begann der Handelskonzern, den Vertrieb der Bücher von Hachette lahmzulegen. Amazon verlängerte die Lieferzeiten, erhöhte die Preise oder lenkte die Kunden zu anderen Verlagen. Politisch genehme Bücher von Hachette, wie das des Republikaners Paul Ryan, habe Amazon von dieser Behandlung allerdings ausgenommen.

VERMO plus für eNVenta

VERMO plus für eNVenta ist die Stichwortkarte für Ihren Kundentermin. Sie haben immer und überall Zugriff auf Ihre Kundendaten und den Produktkatalog.

VERMO plus – speziell für Sie und Ihr eNVenta entwickelt.

SiC! SALES

SiC! Software GmbH | Ferdinand-Braun-Straße 1
D-74074 Heilbronn | Telefon +49 (0) 7131-9199-110

www.enventa.sic-sales.de

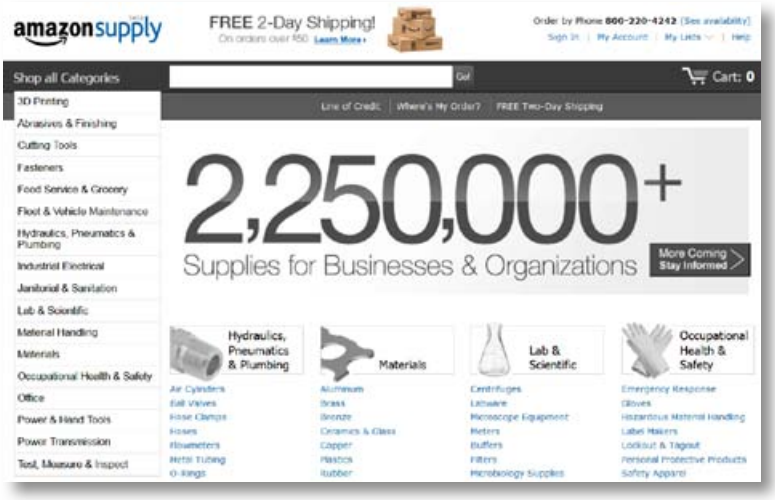
ten wie beispielsweise South Carolina oder Nevada erreichten die Ansiedlung von Amazon-Logistikzentren mit Subventionen wie der Vergabe kostenloser Grundstücke und erheblichen Steuernachlässen.

Finanziell deutlich lukrativer war für Amazon in den USA allerdings die Befreiung von der Mehrwertsteuer. So berichtet der amerikanische Journalist Jim Hightower in seiner umfassenden Reportage „Die dunklere Seite von Amazon.com“, die unter anderem in der „Illinois Times“ erschienen ist, dass Amazon, wie andere Internethändler, durch ein Bundesgesetz von der Erhebung der Mehrwertsteuer entbunden wurde. In den USA werden Mehrwertsteuersätze sowohl von den Bundesstaaten als auch von den Städten festgelegt und von den lokalen Geschäften erhoben und abgeführt. Obwohl Amazon in der Hälfte der US-Bundesstaaten Logistikzentren unterhält, musste das Unternehmen lange Jahre nur am Unternehmenssitz im Bundesstaat Washington die Mehrwertsteuer auf die Preise umlegen. Der Steuersatz variiert dabei zwischen etwa vier und über zehn Prozent in den US-Bundesstaaten. Hightower folgert daraus, dass Jeff Bezos ein Vorteil von mehreren Milliarden Dollar pro Jahr an die Hand gegeben worden sei, mit dem seine schnelle und gewaltige Expansion gesponsert worden sei. Mittlerweile haben 21 Bundesstaaten durchgesetzt, dass Amazon wie seine Offline-Wettbewerber die Mehrwertsteuer erheben muss. Der Ausgang der Untersuchung der EU-Kommission zur Besteuerung von Amazon in Luxemburg ist noch offen.

Amazon im B2B-Markt

Fazit: Dass ein Schwergewicht wie Amazon neben seinen Vorteilen bei den Einkaufskonditionen und der Logistik auch noch mit Steuervorteilen gegen die mittelständische Konkurrenz antreten kann, ist wettbewerbsrechtlich höchst fragwürdig. Doch auch ohne Steuervorteile ist das Unternehmen auch im B2B-Markt nicht zu unterschätzen. Dabei ist es eher unwahrscheinlich, dass Amazon in Zukunft in den 24-Stunden-Service der Industriewartung einsteigt oder in die Anarbeitung von Stahlträgern. Doch alles, was in ein Paket passt, könnte nach Ausbau des Sortiments auch von den acht deutschen Versandzentren an Handwerk und Industrie geliefert werden. Dem Werkzeug- und Beschlaghandel, dem Technischen Handel oder dem SHK-Handel könnten gerade bei den lukrativen „Schnelldrehern“ durchaus nennenswerte Umsatzverluste entstehen. Und auch der traditionelle amerikanische B2B-Handel strebt mit neuen E-Commerce-Angeboten (siehe Infobox) nach Deutschland.

Rainer Hill



Den B2B-Markt fest im Visier: AmazonSupply bietet in den USA 2,25 Millionen Artikel in 17 Produktkategorien an.

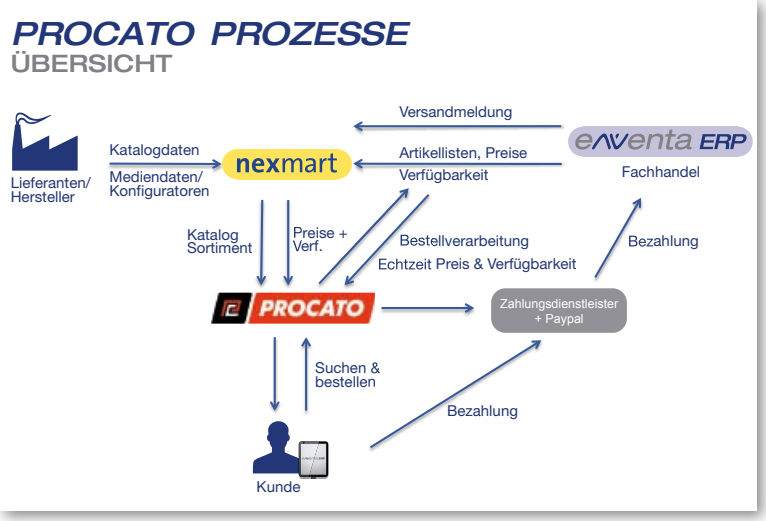
Grainger: Expansion in Europa

Nicht nur Amazon erobert neue Märkte: Der größte traditionelle Technische Händler in den USA, die in Chicago ansässige Firma Grainger mit 9,4 Milliarden US-Dollar Jahresumsatz, hat sich vor drei Jahren in den europäischen Markt eingekauft. Sie übernahm für 250 Millionen Euro den Marktführer in den Niederlanden und Belgien, die Firma Fabory, Tilburg. Fabory beschäftigt 1.700 Mitarbeiter und verfügt unter anderem auch über einen deutschsprachigen Webshop. Im Jahr 2014 ist Grainger auch mit der Firma Zoro Tools Europe GmbH in den deutschen Markt eingetreten. Die Zoro Tools Europe GmbH, so die Selbstdarstellung des Unternehmens, gehört zu einem internationalen Konzernverbund, der als Spezialist im Vertrieb von Wartungs-, Reparatur- und Instandhaltungs-Produkten (MRO) in Japan und den USA erfolgreich als Marktführer etabliert ist. W. W. Grainger Inc. Ist das Mutterunternehmen der Zoro Tools Europe GmbH. Zoro Tools Europe war im Herbst 2014 offenbar noch in der Aufbauphase, da in Online-Jobbörsen Spezialisten für Produktdatenmanagement und Webdesign gesucht wurden.

Neues E-Commerce-Portal für Fachhandel und Handwerk

Eine Reihe bekannter Lieferanten des Produktionsverbindungshandels hat sich zusammengeschlossen, um ein neues E-Commerce-Portal für den PVH-Fachhandel aufzubauen. Eine Schnittstelle von eNVenta ERP zu PROCATO ist bereits verfügbar.

Die zentrale Idee der Initiatoren von PROCATO ist es, über eine brancheneigene Plattform den einzelnen Händlern einen einfachen und professionellen Online-Handel zu ermöglichen. Mit einem Vollsortiment soll sich das E-Commerce-Portal über den Fachhandel an professionelle Handwerker und industrielle Kunden wenden. Die Plattform wird Ende



Übersicht der Prozessabläufe auf der PROCATO-Plattform.

des Jahres 2014 online verfügbar sein. PROCATO verfolgt das Ziel, das zentrale E-Commerce-Portal für den Fachhandel zu werden. Dazu beitragen sollen ein umfangreiches Warenangebot, bestmögliche Produktinformationstiefe und Warenverfügbarkeit. Neben den Gründern des Portals, zu denen unter anderem Firmen wie Bosch, Fein, Fischer, Kärcher und Spax zählen, sollen noch weitere Premiumhersteller gewonnen werden. Die zentrale Vermarktung von PROCATO, so heißt es in einer Pressemitteilung, sichere jedem einzelnen Fachhändler eine erhöhte Auffindbarkeit im Internet und dadurch überregionale Sichtbarkeit. Zudem werde die hochwertige Präsentation der Produkte von den Herstellern bereitgestellt. Der Händler könne das Angebot mit seinen individuellen Preisen, Verfügbarkeiten, sowie Versand-, Liefer- und Abholmöglichkeiten ergänzen. Für den einzelnen Fachhändler soll das Online-Portal viele Vorteile bieten: Die Integration von E-Commerce soll es dem Händler ermöglichen, sich als Mehrkanal-Anbieter positionieren. Durch die Kombination aller Lieferwege und Versandarten sowie der Möglichkeit Artikel von unterwegs per mobiler Endgeräte zu bestellen und direkt beim Fachhandel abzuholen, will PROCATO den E-Commerce mit dem klassischen stationären Handel mit seiner besonderen Beratungskompetenz zusammenringen. Ein weiteren zentraler Vorteil sehen die Initiatoren im Bezahlvorgang: der Kunde kann bei seinen bevorzugten Fachhändlern einkaufen und damit die Bestellung auch über Rechnung zu bestehenden Einkaufskonditionen abwickeln.

Der neue Marktplatz ist bereits auf reges Interesse im eNVenta-Anwenderkreis gestoßen, sodass eine Schnittstelle von eNVenta zu PROCATO bereits verfügbar ist. Sie wird aktuell einzeln lizensiert und soll mittelfristig Bestandteil des Packages Technischer Großhandel werden. Erste eNVenta-Kunden arbeiten bereits mit der neuen Schnittstelle und geben Ihre Daten auf der PROCATO-Plattform ein.

Drag & Drop und neue Zoom-Elemente

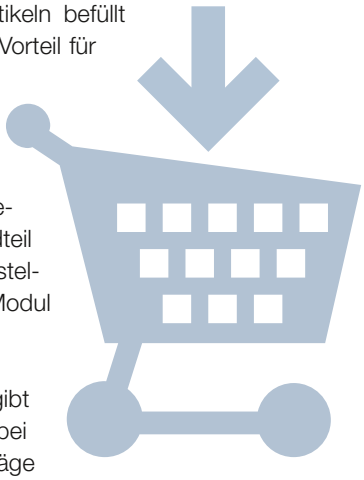
Mit eNVenta ERP 3.4 hat Nissen & Velten die Drag & Drop-Funktionalitäten der Software ausgebaut. So lassen sich jetzt auch externe Objekte wie Office-Dateien per Mausklick in das ERP-System ziehen und archivieren. Die Zahl der Elemente für das Zoom-Cockpit hat sich auf nunmehr 60 erhöht. Zudem wurden zahlreiche Detailverbesserungen, unter anderem für die Administration der Zoom-Elemente, durchgeführt.

Mit der Version 3.4 von eNVenta ERP geht Nissen & Velten einen weiteren Schritt in Richtung einer größeren Flexibilität und Variabilität der grafischen Benutzeroberfläche. Bereits seit Version 3.3 lässt sich mit Drag & Drop innerhalb des ERP-Systems arbeiten. Mit dem neuen Release lassen sich nun auch externe Objekte wie Office-Dokumente, PDFs oder E-Mails per Drag & Drop in eNVenta ERP ziehen und als Beleg in das eNVenta-Archiv oder im externen Dokumenten-Management-System ablegen. Sie sind somit immer direkt aus dem dazugehörigen Vorgang heraus greifbar. Wahlweise lassen sich damit auch Referenzlinks anlegen, um weitere Unterlagen oder Vorgänge (externe Vorgänge oder eNVenta-Vorgänge auf einem zweiten Monitor) mit dem Vorgang zu verknüpfen.

Die neue vollautomatische OP-Verrechnung erlaubt es, offene Posten sowohl auf Kreditoren- als auch auf Debitorenseite zu verrechnen. Ein Beispiel dafür: Ein Händler erhält eine Gutschrift vom Lieferanten für gelieferte Ware, die schadhaft war. Wenn die Rechnungsprüfung für die Lieferung noch nicht durchgeführt wurde, lässt sich die Gutschrift mit der vollautomatischen OP-Verrechnung sofort vom Rechnungsbetrag abziehen.

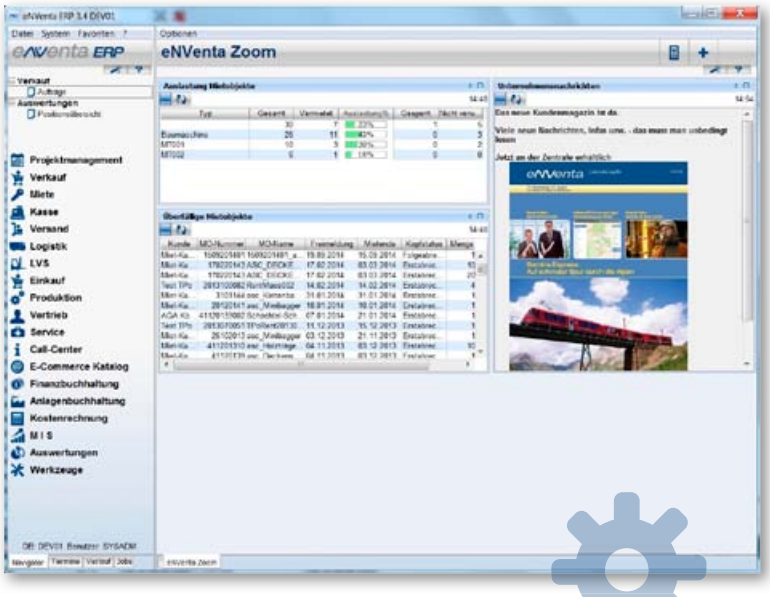
E-Commerce via OCI-Schnittstelle

Ein interessantes Angebot für Unternehmen, welche große Kunden beliefern, die mit SAP-Systemen arbeiten, ist die neue OCI-Schnittstelle für eNVenta ERP. OCI (Open Catalog Interface) ist eine offene und standardisierte Katalogdatenschnittstelle zum Austausch von Katalogdatensätzen zwischen SAP-eProcurement-Systemen und beliebigen anderen Katalogen. Der SAP-Anwender greift dabei auf aktuelle Katalogdaten des Anbieters über das Internet direkt zu. Der Warenkorb des SAP-Systems wird dann mit den dort befindlichen Artikeln befüllt und eine Bestellung ausgelöst. Der Vorteil für den Kunden liegt darin, dass der Einkauf beim Händler, der zum Beispiel den eNVenta Webshop einsetzt, sofort im SAP-System verbucht ist. Die Funktion OCI-Integration ist mit Version 3.4 Bestandteil des eNVenta-Standards. Die Schnittstelle kann mit einer Unterlizenz zum Modul E-Commerce eingesetzt werden.

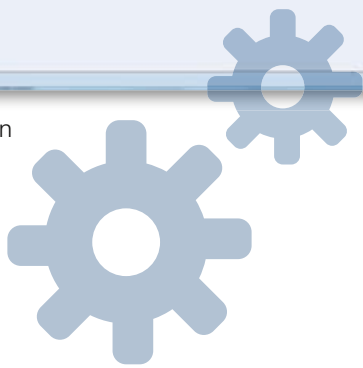


Im Bereich der Bestellbestätigung gibt es jetzt unterschiedliche Optionen bei der Überwachung der Verkaufsaufträge im Falle von Terminverschiebungen. Wenn etwa ein Lieferant verspätet liefert, tangiert dies auch Aufträge, die ebenfalls nicht mehr pünktlich ausgeführt werden können. Bislang war die Überwachungsfunktion im Einkauf angesiedelt. Ab sofort können eNVenta-Anwender sie wahlweise auch im Verkauf ansiedeln.

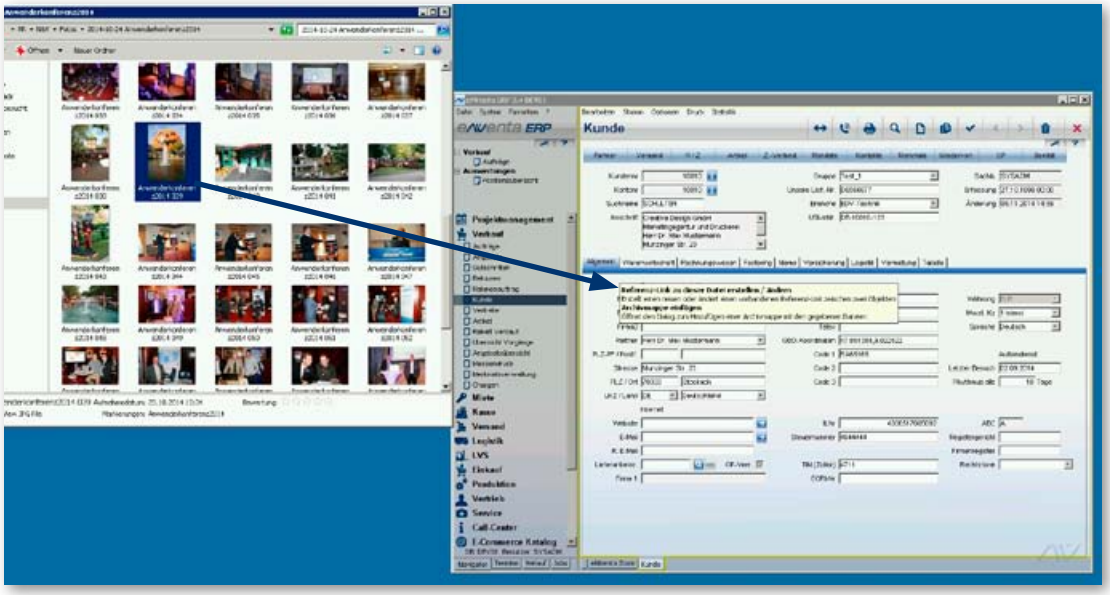
Eine neue Funktionalität im Modul PPS ist die bessere Vergleichbarkeit von Soll- und Ist-Werten bei der Fremdfertigung. Hierbei können die Stückkosten und einmalige Kosten entsprechend gespeichert und mit den Plandaten verglichen werden. So ist eine Vergleichbarkeit der Planung der Produktionskosten mit den tatsächlichen Rechnungen des Fremd-Dienstleisters beziehungsweise -produzenten möglich.



Neue Zoom-Elemente unterstützen unter anderem die Arbeit mit dem Mietmodul von eNVenta. Mit dem neuen Nachrichten-Elementen lassen sich Informationen an alle eNVenta-Anwender verteilen.



Drag & Drop: Externe Objekte lassen sich nun per Mausklick mit Vorgängen in eNVenta verknüpfen.



In der Finanzbuchhaltung gibt es eine neue, ergonomische Funktion zur Sachkontenbudgetüberwachung. Mit einem Automatismus lassen sich die Budgets auf Basis des Vorjahresplans generieren und im Planungsprozess um die gewünschten Faktoren anpassen. Mit dem neuen Zoom-Element Sachkontenbudgetkontrolle wird die laufende Überwachung vereinfacht.

Ein neues Zoom-Element gibt es auch für EDI-Nachrichten. Es zeigt an, wie viele EDI-Nachrichten importiert und exportiert wurden. Zudem kann der Anwender sehen, welche und wie viele in einem definierten Zeitraum fehlerhaft waren. Durch die direkte Anzeige der Fehlermeldung hat der Administrator die Möglichkeit, entsprechend regulierend einzugreifen. Ebenfalls neu ist ein Nachrichten-Element in Zoom, mit dem sich interne Informationen an alle eNVenta-Nutzer eines Unternehmens verteilen lassen. Mit eNVenta ERP 3.4 sind aktuell 60 Zoom-Elemente verfügbar.

Schließlich hat Nissen & Velten die Möglichkeiten des komfortablen Einsatzes von Favoriten in eNVenta ERP erweitert. Damit lassen sich nun auch Favoriten für den Sofortstart von Prozessen anlegen. Beispielsweise kann sich so ein Mitarbeiter mit dem Hochfahren von eNVenta ERP direkt den Vorgang öffnen lassen, an dem er aktuell gerade arbeitet.

Rainer Hill

Ein Fischer am Bodensee

Seit jeher wird auf dem Bodensee gefischt. Die älteste überlieferte Fischereiordnung vom Untersee, das ist der „Finger“ des Bodensees zwischen Konstanz und dem Hochrhein, stammt aus dem Jahr 1455. Heute sind noch 34 Berufsfischer am Untersee aktiv. Einer von ihnen ist Stefan Riebel. Rainer Hill ist mit ihm auf den See gefahren.

Ein Morgen Anfang Oktober am Ufer der Reichenau. Langsam wird es hell. Über dem Untersee hängt noch der Nebel und lässt nur diffuses Licht hindurch. Wo an warmen Sommertagen die Spaziergänger flanieren und die Radtouristen in die Pedale treten, ist es vollkommen still. Der Fischer Stefan Riebel überquert die Seestraße, schiebt sein Boot ins Wasser und wirft den Außenborder an. Schnell geht es an der Basilika St. Georg vorbei und dann in einem Bogen zum Eingang des Kanals unter dem Reichenauer Damm hindurch, der die Insel mit dem Festland verbindet. Riebel will auf die andere Seite der Insel, wo sich die Rheinströmung zwischen der Reichenau und dem Schweizer Seeufer hindurchzwängt. Hier werden Nährstoffe transportiert und hier wandern Fische wie der Bodenseefelchen mit der Strömung. Auf dem Weg dorthin scheucht das Boot auf dem See dümpelnde Blesshühner auf und einige Haubentaucher verschwinden schnell in der Tiefe des Sees.

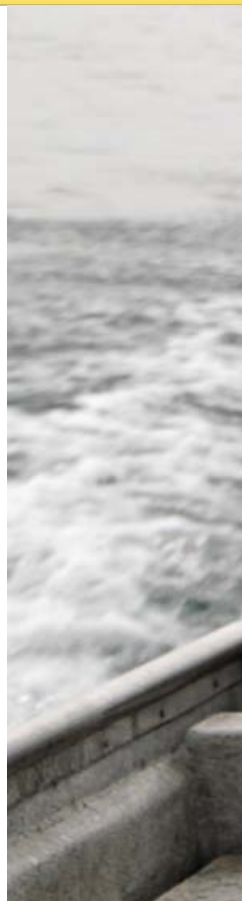
Fischer Stefan Riebel holt seine Netze am frühen Morgen ein.

Stefan Riebel hat Stellnetze ausgebracht. An deren Oberkante sind Schwimmer befestigt, sodass sie an der Wasseroberfläche gehalten werden. Die Netzunterseite ist durch Bleigewichte beschwert. Schwimmende Kanister markieren die Enden der in langen mäandrierenden Kurven ausgelegten Netze, die Stefan Riebel nun mit stark gedrosseltem Tempo abfährt und einholt. Viel ist es nicht, was er heute aus den Netzen holt. Ein paar Exemplare des „Brotfisches“ im See, des Bodenseefelchens, ein großer und ein kleinerer Hecht, ein paar Schleien und Karpfen haben sich in den Netzen verfangen und werden nun an Bord geholt. Anschließend geht es auf die andere Inselseite, wo Riebel seine Reusenanlage kontrolliert. Hier sind viele junge Hechte und Flussbarsche gefangen, die Riebel sofort in den See zurückwirft. Dafür gibt es kräftige Aale, von denen die meisten wohl in der Räucherkammer der Riebels enden werden.

Zurück am Ufer werden die Felchen und Hechte sofort ausgenommen und gewaschen, um dann entweder in der Fischhandlung, im eigenen Imbiss oder zunächst einmal im Rauch zu landen. Die Aale und Schleien werden noch bis zum Wochenende im Wasser gehalten, bevor auch sie an Feinschmecker verkauft werden.

Fischer ist kein Beruf, sondern eine Berufung

Nach dem ersten Weltkrieg gab es allein auf der deutschen Seite des Untersees einhundert Berufsfischer, von denen allerdings auch viele im Nebenerwerb tätig waren und beispielsweise noch eine Landwirtschaft betrieben. Heute gibt es am gesamten Untersee noch 34 Fischer. Auch die Familie von Stefan Riebel, die schon seit Generationen die Fischerei betreibt, führte ursprünglich noch einen Gemüsebaubetrieb auf der Reichenau. „Ich habe auf der Mainau eine Ausbildung als Blumen- und Zierpflanzengärtner absolviert“, erzählt Riebel. „Damals waren Gemüse- und Blumengärtnerei sehr ähnlich und die Ausbildung auf der Mainau war gut.“ Seine Familie hatte darauf gedrängt, nicht allein auf das Standbein Fischerei zu setzen. „Doch“, so erklärt Stefan Riebel, „Fischer war schon immer mein Traumberuf, obwohl das eigentlich kein Beruf, sondern eher eine Berufung ist.“ Er habe dann anschließend die Fischerlehre begonnen und sei auf den Bodensee gefahren. Pflanzen habe er seitdem nicht mehr angefasst.



Der manchmal auch als „Hai des Süßwasser“ bezeichnete Hecht zählt zu den Speisefischen, welche regelmäßig im Bodensee gefangen werden.

Sohn Urs Riebel (rechts) fährt bereits seit mehreren Jahren mit auf den See. Die Generationen zurückreichende Familientradition der Riebels wird also fortgeführt.

Im Bodensee gedeihen 30 Fischarten, von denen etwa ein Dutzend als Speisefische interessant sind. Der wirtschaftlich wichtigste Fisch ist der Bodenseefelchen, welcher zu den lachsartigen Fischen gehört. Bodenseefelchen werden bis auf die Schonzeit ganzjährig gefangen. Das weiße, feste Fleisch ist sehr wohlschmeckend und auch geräucherte Felchen sind eine Delikatesse. Häufig gefangen werden auch Hechte und Aale sowie im Winter und Frühjahr die karpfenartigen Fische. Barsche gehen nicht mehr so oft ins Netz. Fische wie Zander oder Seeforelle sind eher seltene Beifänge. Seine Netze bringt Stefan Riebel am Abend aus, um sie am nächsten Morgen wieder einzuholen. Im Winter auch später am Tage, wenn Raureif und Frost an Boot und Geräten abgetaut sind. Das reduziert das Risiko von Unfällen.

Sorgen macht Stefan Riebel der sinkende Nährstoffgehalt des Bodensees. Durch den nachhaltigen Erfolg der Kläranlagen, die nach der einst starken Überdüngung des Sees durch phosphathaltige Waschmittel in den 1970er Jahren entstanden sind, ist der Phosphatgehalt des Bodenseewassers heute sehr gering. Da Phosphat ein limitierender Faktor des Pflanzenwachstums ist, wirkt sich das auf die gesamte Nahrungskette und die Fischfänge im See aus. Das ist auch ein Grund, warum der als Speisefisch beliebte Flussbarsch stark zurückgegangen ist.

Die Fischer selbst tun einiges, um die Fischpopulationen und den Ertrag der Fischerei stabil zu halten. So gibt es rund um den See Brutanstalten. Auch der Verein der Berufsfischer am Untersee unterhält auf der Reichenau eine Brutanstalt. Dafür werden laichbereite Felchen gefangen und die Eier befruchtet. Die in der Brutanstalt geschlüpften Jungfische werden schließlich wieder im See ausgesetzt. Zudem versenken die Fischer am Untersee außerhalb der Schifffahrtsrouten so genannte Fischreiser – mit Ästen und Zweigen gefüllte Konstruktionen, welche den Jungfischen Verstecke bieten, und so die Überlebensrate erhöhen. Auch die Art und Menge des Fanggeräts sind am Bodensee für jeden Fischer genau festgelegt. Die Maschenweite der Netze ist vorgeschrieben und jedes Netz wird von der Fischereiaufsicht einzeln abgenommen und mit einer Plombe versehen, die dokumentiert, dass das Netz den Vorschriften entspricht.

Fischerei auf dem Untersee: Kein Tag ist wie der andere.

„Der Fischerberuf wird verklärt“

Heimatfilme wie „Die Fischerin vom Bodensee“ haben die Fischerei in ein romantisches Licht getaucht und auch die Tourismuswerbung ist dem Klischee nicht immer abgeneigt. Und so sagt auch Stefan Riebel: „Der Beruf wird eher verklärt. Der Fischer fährt nur selten mit kurzem Hemd bei Sonnenschein über den See. Meist ist es kalt und die Arbeit ist körperlich hart.“ Erst auf Nachfrage erzählt er, dass er bereits drei Bandscheibenvorfälle hinter sich hat.

Urs und Stefan Riebel mit zwei größeren Fängen vor dem Lieferwagen ihrer Fischhandlung auf der Reichenau.

Die Zahl der Fischereibetriebe ist seit vielen Jahren rückläufig. Vielen fällt es schwer, einen Nachfolger zu finden. Umso zufriedener ist Stefan Riebel, dass sein Sohn Urs schon seit mehreren Jahren mit dabei ist und in seine Fußstapfen tritt. Immerhin beschäftigen die Riebels in der Saison bis zu 40 Mitarbeiter, die in der Fischverarbeitung, der Fischhandlung und im eigenen Lokal tätig sind.

Auf die Frage, was er an seinem Beruf schätzt, antwortet Riebel spontan: „Die Abwechslung. Kein Tag ist wie der andere: Die Veränderungen im Laufe der Jahreszeiten, das Wetter. Kann man überhaupt raus? Bei stürmischem Wetter wird es am Untersee eher kritisch. Im Rhein treiben dann Gras und Holz. Mit einem Bodennetz kann man da schnell einen Totalverlust erleiden.“ Er ergänzt: „Langweilig wird es erst, wenn man alle Register zieht und trotzdem nichts fängt. Dann fragt man sich, wozu man das eigentlich macht. Wenn dann noch ein Kollege mit einem guten Fang vorbeikommt, dann hat man schon mal schlechte Laune.“

Jedes Jahr im November, in der Schonzeit der Felchen, gönnt sich dann auch Familie Riebel eine Woche Auszeit vom See. Im Urlaub geht es dann zum Wandern und Stefan Riebel befriedigt sein Interesse an Kunst und Geschichte mit Museumsbesuchen.

Rainer Hill

Über die Reichenauer Fischhandlung

Alles Wissenswerte über den Fischereibetrieb, die Fischhandlung, die Räucherei und den Imbiss „Bei Riebels“ erfährt man auf der Website des Unternehmens, welche auch sehr schöne Fotos bereit hält.

www.reichenauer-fischhandlung.de

Pestalozzi-Kinderdorf: Körperliche Bewegung soll das Lernen fördern.

Nissen & Velten spendet für Pestalozzi-Kinderdorf

Nissen & Velten und der Lions Club Stockach spenden jeweils 2.500 Euro für einen Bewegungsraum im Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf in Stockach-Wahlwies. Die Jugendhilfeeinrichtung kümmert sich um Kinder und Jugendliche in sozialen Notlagen. Die Spende von insgesamt 5.000 Euro wird für die Anschaffung von Turngräten und für Renovierungsmaßnahmen des zukünftigen Bewegungsraums eingesetzt werden. Dieser soll unter anderem das kognitive Lernen durch Bewegung fördern.

E/D/E startet Online-Marktplatz für den Fachhandel

Das E/D/E hat einen neuen Online-Marktplatz für das Jahr 2015 angekündigt. ePVH soll ein zentraler Marktplatz für den Online-Handel zwischen den E/D/E-Mitgliedern und deren Endkunden werden. Dabei soll das Internetgeschäft mit den Stärken des regionalen Fachhandels verzahnt werden. Dadurch soll sich der Fachhandel von reinen Online-Händlern abheben, seine Reichweite vergrößern, neue Kundenzielgruppen erschließen und seine Wettbewerbsfähigkeit stärken. Das Endkundengeschäft soll ausschließlich über die E/D/E-Fachhändler erfolgen, bei denen die Sortiments- und Preishoheit liegt. Für die über ePVH getätigte Umsätze sollen die Mitglieder eine Gebühr entrichten.

N&V-Partnertag im Hotel Bell Rock

Am 22. Oktober 2014 trafen sich mehr als 40 Vertreter von Unternehmen aus dem Partnernetz von Nissen & Velten zum Partnertag im Europapark. Am Vortag der Anwenderkonferenz nutzen die Teilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz die Gelegenheit, einen Blick auf die neue Version 3.4 von eNVenta ERP und die zukünftigen Entwicklungen zu werfen. Gezeigt wurden zudem Best-Practices bei der Unternehmenssteuerung mit eNVenta. Die Firma SIC! zeigte den Leistungsumfang der neuen Außendienst App „VERMO plus“ für das iPad.

Unter den Augen vom Obama und Lincoln: Der N&V-Partnertag in gediegenen Ambiente des Hotels Bell Rock.

eNVenta TV: Neues Video über DMS PROXESS

Ein neues Video auf dem YouTube-Kanal von Nissen & Velten demonstriert anschaulich das Zusammenspiel von eNVenta ERP mit dem Dokumenten-Managementsystem PROXESS von Akzentum. Durch einen Klick auf den roten YouTube-Button rechts oben auf der N&V-Homepage kommt man direkt zur Filmauswahl.

„Mich fasziniert die soziale Dimension der Technik“

Die Trendforscherin Theresa Schleicher hat auf der Anwenderkonferenz von Nissen & Velten einen Vortrag über den Megatrend „Konnektivität“ und seine Auswirkungen auf unsere Gesellschaft gehalten. Rainer Hill hat die Gelegenheit genutzt, dass Thema in einem Interview mit ihr zu vertiefen.

Frau Schleicher, Sie haben auf der Anwenderkonferenz von Nissen & Velten über den Megatrend Konnektivität, gesprochen. Welche Entwicklungen auf diesem Gebiet haben Sie selbst am meisten erstaunt?
Erstaunt vielleicht weniger – was mich immer wieder fasziniert, ist die soziale Dimension der Technik. Man denkt beim Thema Konnektivität ja zunächst einmal an technische Dinge wie mobile Endgeräte oder Clouds. Der größte Wandel findet jedoch im Sozialen statt. Menschliche Grundbedürfnisse, zum Beispiel nach Austausch und Nähe, können sich durch die Konnektivität neue und weitere Wege suchen.

Nun, menschliche Bedürfnisse sind sicher auch vor dem Internet befriedigt worden. Liegt das Neue an der Konnektivität nicht auch darin, dass die Grenzen der sozialen Milieus und des physischen Wohnorts überwunden werden?
Das ist sicher richtig. Wir haben am Zukunftsinstitut elf Megatrends identifiziert, die sich zum Teil auch überschneiden und sich gegenseitig befruchten. Einer davon ist die zunehmende Individualisierung. Bei diesem Trend dreht sich alles um die Freiheit der Wahl: neue Wohnorte, neue Berufsmöglichkeiten. Die Konnektivität übt hier auch Einfluss darauf aus und bietet mir die Chance, diese individuellen Bedürfnisse noch stärker ausleben zu können, als es früher der Fall war. Das ist eine sehr schöne und positive Entwicklung für die Zukunft.

Das scheint mir ein interessanter Gedanke zu sein, weil er zur abnehmenden Bedeutung traditioneller Bindungen passt. In der Vergangenheit haben Institutionen wie Kirchen, Parteien oder Gewerkschaften das Leben der Menschen viel stärker geprägt. Die Lebensstile werden immer vielfältiger.
Tatsächlich wird alles flexibler. Ich kann mir heute meine Beziehungen einfach besser selbst aussuchen. Das hat zur Folge, dass man heute nicht mehr unbedingt den einen Partner oder den einen Job fürs Leben hat. Die Qualität der Beziehungen an sich ändert sich dadurch aber kaum oder eher im positiven, weil ich mich aktiv für die jeweilige Beziehung entschieden habe.

Sie haben in Ihrem Vortrag auf der NV-Anwenderkonferenz vier Service-Trends der Zukunft beschrieben, auf die ich gerne Bezug nehmen möchte. Einen bezeichnen Sie als Connected Caring Things. Was muss man sich darunter konkret vorstellen?
Hier wären wir wieder bei den menschlichen Grundbedürfnissen. Natürlich geht es auch um neue Services und Produkte, aber deren Erfolg beruht auf der Befriedigung von sozialen Bedürfnissen und dem Verbinden von Menschen. Ein sehr spezielles Beispiel dafür ist sicher „Cuddlr“, eine ortsbezogene Smartphone-App, mit der sich Menschen zu einer Umarmung verabreden können. „Cuddlr“ ist eine Idee in den Kinderschuhen, die aber eine große Medienresonanz gefunden hat. Die Suche nach menschlicher Nähe ist aber auch der Treiber für unzählige Online-Dating-Plattformen.

Inzwischen heiraten ja auch immer mehr Menschen, die sich im Internet kennengelernt haben.
Ja, das ist mittlerweile allgegenwärtig und gehört zu den beliebtesten Wegen, auf denen Menschen einen Partner kennengelernt haben.

Der zweite von Ihnen benannte Trend heißt „Hyper Clouds“. Das klingt jetzt technischer.
Das ist er ja zunächst mal auch. Die unbegrenzte Verfügbarkeit an Speicherplatz bietet die Voraussetzung für unzählige vernetzte Angebote und neue Services. Diese kann ich flexibel von überall her aus der Cloud nutzen. Die Marktforscher von Gartner gehen beispielsweise davon aus, dass ein typischer Haushalt im Jahr 2022 über 100 Smart Services umfasst.

Der dritte benannte Trend heißt „Open Services“. Woran denken Sie dabei?
Ein gutes Beispiel dafür sind die neuen Car-Sharing-Systeme, die vor allem in den Großstädten zu finden sind. Hier sieht man auch gut, dass Trends nicht immer in einer fernen Zukunft liegen, sondern sich bereits gut sichtbar vor unseren Augen entwickeln. Es gibt sehr viele Sharing-Plattformen, in denen Menschen ihre Gedanken oder Erfahrungen teilen oder ihre Fitnessdaten austauschen. Interessant ist dabei der Aspekt der Offenheit: Denn mit diesem Trend geht ein verändertes Verständnis von Privatsphäre einher. Menschen sind heute viel stärker als früher bereit, relativ viele Informationen über

Theresa Schleicher ist als strategische Planerin in der Werbung tätig. Zudem ist sie seit vielen Jahren als Trendscout aktiv und arbeitet mit dem Frankfurter Zukunftsinstitut zusammen.

sich preiszugeben. Das Nike Fuelband beispielsweise erfasst die Körperdaten des Trägers. Mit deren Hilfe kann sich der Träger mit seiner Community messen und vergleichen.

Und schließlich der vierte Trend: „Services of Thought Extension", das klingt fast nach bewusstseinserweiternden Drogen.
Der Begriff „Services of Thought Extension" polarisiert sicherlich. Er klingt visionär und zum Teil sicher auch beängstigend. An Beispielen wie Google Glass, dem bereits erwähnten Fuelband oder auch Smartwatches sehen wir, dass es innovative Produkte gibt, welche ich direkt am Körper trage. Diese Produkte erfassen zum Beispiel Körperdaten wie die Herzfrequenz und sind Mittel, die meine natürlichen Fähigkeiten erweitern. Hier sieht man auch schön, dass uns die Technik nicht mehr in erster Linie als technischer Gegenstand gegenübertritt, sondern in der Wahrnehmung ein Stück weit mit dem Körper verschmilzt.

„Man hat heute nicht mehr unbedingt den einen Partner oder den einen Job fürs Leben".

Sie beschäftigen sich auch mit neuen Strukturen in der Arbeitswelt. Wie wird die Allgegenwart der neuen Services die Art, wie wir arbeiten, verändern?
Auch die Arbeitswelt wird sehr viel flexibler und offener. Es ist nicht mehr notwendig an einem festen Schreibtisch zu sitzen, sondern man kann ebenso gut in einem Café auf einem anderen Kontinent sitzen. Das ändert auch die Einstellung zur Arbeit: Talente und Ideen werden wesentlich wichtiger, als die stationäre Verfügbarkeit. Das bietet neue Chancen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Und setzt Fähigkeiten wie Eigeninitiative voraus. Auf der anderen Seite liegt da auch eine Herausforderung für Unternehmen, ihre Mitarbeiter fortlaufend weiterzubilden und für die Zukunft fit zu machen.

Was ich schließlich noch interessant fände, ist die Frage, welche Trends global wirken und welche vielleicht nur in bestimmen Kulturen funktionieren. Es dürfte ja beispielsweise undenkbar sein eine Plattform wie „Cuddlr" in Saudi-Arabien zu etablieren.
Selbstverständlich muss man da klar differenzieren zwischen dem Megatrend Konnektivität, der globale Auswirkungen hat und kurzfristigeren Entwicklungen. Die Internetnutzung nimmt global weiter zu und Unternehmen wie Google arbeiten daran, dass beispielsweise Drohnen und Ballons als Relaisstationen für die Internetversorgung in Afrika genutzt werden können, sodass auch der letzte Winkel der Erde vernetzt wird. Die Servicetrends unterscheiden sich davon und sind in verschiedenen Kulturkreisen und Ländern unterschiedlich ausgeprägt.

Berücksichtigt man in der Werbung nicht auch kulturelle Unterschiede?
Für die Wirkung von Werbung spielt das Internet insofern eine große Rolle, als das man amerikanische Werbespots heute weltweit im Internet sehen kann ebenso wie amerikanische Serien. Ich bin also in bestimmten Bereichen und Branchen ein globaler Konsument. Natürlich spielen kulturelle Unterschiede eine Rolle und bestimmte Produkte unterscheiden sich auch stark von Land zu Land. In der Werbung gibt es deshalb beispielsweise auch „glokale" Kampagnen, die also sowohl globale wie auch lokale Insights bedienen. Dabei reichert man eine globale Kampagne mit lokalen Elementen an. Das kann vom Austausch der Schauspieler – passend zum Kulturkreis – bis zu komplett unterschiedlichen Botschaften reichen.

180 Teilnehmer im Europapark Rust

Ein voller Erfolg war die Anwenderkonferenz von Nissen & Velten im Europapark in Rust. 180 eNVenta Anwender und Vertriebspartner aus Deutschland, Österreich und der Schweiz trafen sich am 23. Oktober 2014, um neue Produktfeatures von eNVenta ERP und Lösungen von Technologie-Partnern kennenzulernen. Großen Anklang fanden bei den Teilnehmern die Best-Practice-Beispiele aus dem Anwenderkreis und die Gelegenheit zum informellen Gespräch und zum Erfahrungsaustausch.

Kurzer Rückblick auf 25 Jahre N&V: Günter Velten eröffnet das „Get-Together" im Silver Lake Saloon.

„Super Veranstaltung, Gratulation!" und: „War alles super!", waren zwei repräsentative Aussagen von Teilnehmern über die Anwenderkonferenz von Nissen & Velten und Partnern im Jahr 2014. Bereits am Vorabend war die Mehrzahl der Teilnehmer am Tagungsort eingetroffen, um die Möglichkeit zum Kennenlernen und zum Austausch mit Branchenkollegen im Rahmen des traditionellen „Get-together" zu nutzen. Schauplatz war in diesem Jahr erstmals der Silver Lake Saloon des Europaparks. Bereits bei der Ankunft mit dem Bus-Shuttle gab es ein Glas Sekt vor dem Saloon, bevor Geschäftsführer Günter Velten anschließend auf der Bühne des Saloons alle Gäste willkommen hieß. Dabei ließ er 25 Jahre Nissen & Velten kurz Revue passieren und bedankte sich bei allen Kunden herzlich für die sehr gute und kontinuierliche Zusammenarbeit. Passend zum Ort startete anschließend die Countryband El Paso ihr Programm mit der fanfarenartigen Titelmusik zur Fernsehserie „Bonanza" und spielte anschließen den ganzen Abend für die Besucher auf. Diese wurden im Laufe des Abends mit einem feinen, mehrgängigen Menü verwöhnt und konnten sich entspannt unterhalten.

Weiter ging es am folgenden Morgen unter den Kronleuchtern des Ballsaals Berlin. Auf dem Programm stand zunächst ein Vortrag von Theresa Schleicher vom Frankfurter Zukunftsinstitut, in dem sie die digitale Zukunft anhand des „Megatrends Konnektivität" beleuchtete. Dabei zeigte sie anhand zahlreicher neu entstehender Services im Internet, wie sich die individuelle Lebensgestaltung und die Gesellschaft in den kommenden Jahren verändern könnten.

Jörg Nissen bei der Eröffnung des Konferenztages im Ballsaal Berlin des Europaparks.

Mitarbeiter des Consultings von Nissen & Velten zeigten anschließend anhand verschiedener eNVenta-Module eine ganze Reihe von Best-Practice-Beispielen zur effektiven Nutzung der Controlling-Tools, die eNVenta ERP zur Verfügung stellt. In parallelen Breakout-Sessions konnten die Teilnehmer im kleineren Kreis Themen vertiefen. Vorgestellt wurden unter anderem das LVS-Modul von eNVenta, die Neuheiten der eNVenta SWISS Edition, die kommende Version der Entwicklungsumgebung Framework Studio oder auch die Verbundkommunikation mit dem ERP-System am Beispiel von E/D/E, Nordwest und der nexmart-Plattform.

Während drinnen getagt wird, steht der Europapark ganz im Zeichen von Halloween.

Breakout Session: Andreas Bill (Beschläge Koch) hilft dabei, die Funktionsweise von eNVenta LVS zu demonstrieren.

Jahn Lossmann erklärt, wie die Kistenpfennig AG die Mobile-Shopping-App für eNVenta ERP einsetzt.

Sehen Sie hier das Video über die Anwenderkonferenz auf You Tube!

Bernd Potyka von der Heilbronner SIC! Software stellte „VERMO plus“, die neue Außendienst-App für eNVenta ERP, zusammen mit Thomas Högner von der Mainzer Kistenpfennig AG vor. Kistenpfennig ist der erste Anwender, welcher seinen Außendienst mit der neuen App und iPads ausrüstet. Manfred Möllers, Geschäftsführer der Stadtlohner Möllers Stahlhandel GmbH, berichtete über seine guten Erfahrungen mit der Stückverwaltung von eNVenta Stahl und Patrik Neff von der Schweizer Elpro Buchs AG stellte die Seriennummernverwaltung mit eNVenta ERP in seinem Unternehmen vor. Jahn Lossmann von der Kistenpfennig AG berichtete über die Praxiserfahrungen mit der Mobile-Shopping-App für eNVenta ERP, die Kistenpfennig seinen Kunden zur Verfügung stellt. Bereits zuvor hatte Stefan Nagel, Entwicklungsleiter bei Nissen & Velten, über Neuerungen im Bereich Usability und User Experience berichtet. Ein Highlight dabei: Die neue Drag & Drop-Funktion, mit der sich externe Objekte, wie etwa Office-Dokumente, per Mausklick in eNVenta ERP ziehen und ablegen lassen. Mitarbeiter aus dem Consulting und dem Support standen während der gesamten Konferenz in der „N&V-Expertenecke“ für Kundenfragen zur Verfügung. Ihre Expertise war bei den Anwendern sehr gefragt. Zum Abschluss skizzierte Günter Velten die Produkt-Roadmap von eNVenta ERP: Wichtige Themen waren dabei unter anderem weitere Multichannel-Funktionalitäten, etwa für den Außendienst, der Ausbau des Management-Informationssystems sowie die Anbindung weiterer elektronischer Marktplätze und E-Business-Angebote. Am Ende der Veranstaltung zeigten sich die Teilnehmer mehr als zufrieden mit der bislang größten Anwenderkonferenz von Nissen & Velten.

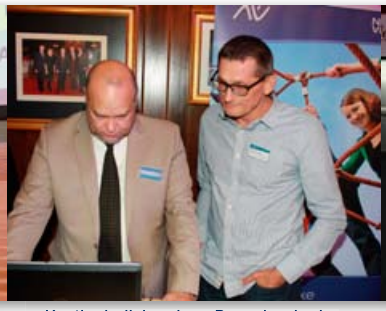
Rainer Hill

Mit Country & Western-Musik sorgt „El Paso“ für die richtige Stimmung im Silver Lake Saloon.

Zwanzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Nissen & Velten waren in Rust im Einsatz: Sie hielten Vorträge, standen als Gesprächspartner zur Verfügung und zogen auch im Hintergrund die Fäden.

Die Teilnehmer informierten sich bei den Ausstellern im Ballsaal Berlin über passende Lösungen: Im Bild die Stände von nexmart und MHP.

iPads im Roll-out: Thomas Högner (Kistenpfennig AG, links) und Bernd Potyka (SIC! Software) stellen gemeinsam das Außendienst-App-Projekt von Kistenpfennig vor.



Kontinuierlich gab es Besucher in der N&V-Expertenecke: Hier spricht Consultant Michael Schulten (links) mit Michael Schmid von SSK Schrauben Schmid.

Consultant Volker Hirling (links) im Gespräch mit Frank Hildenstein vom unterfränkischen Verpackungsgroßhändler Horna GmbH.

eNVenta Stahl beschleunigt Zertifizierung nach DIN EN 1090

Die Firma Möllers Stahlhandel GmbH mit Sitz in Stadtlohn im westlichen Münsterland beschäftigt 45 Mitarbeiter. Eine immer wichtigere Rolle spielt im Unternehmen die Anarbeitung als Dienstleistung für den Kunden, weshalb Möllers auch über eine eigene Schweißabteilung verfügt. Das Unternehmen ist fristgemäß vor dem 1. Juli 2014 nach der neuen Norm DIN EN 1090 zertifiziert worden. Die Prozesslogik der eingesetzten Branchenlösung eNVenta Stahl überzeugte die Prüfer und half bei der zügigen Zertifizierung.

Alle Hersteller von Stahltragwerken müssen, gemäß der am 1. Juli 2014 in Kraft getretenen Norm DIN EN 1090, über eine zertifizierte werkseigene Produktionskontrolle verfügen. Auch nachgelagerte Unternehmen wie Stahlhändler benötigen die Fähigkeit, im Falle auftretender Mängel verkaufte Stücke verlässlich bis zur Schmelze zurückverfolgen zu können. Doch Stahlhändler gelten auch selbst als Hersteller im Sinne der neuen Norm, wenn sie im Produktionsprozess tragende Teile zu Konstruktionen verschweißen. Dies trifft auch auf die Firma Möllers Stahlhandel zu, die noch vor dem Inkrafttreten der neuen Norm den Zertifizierungsprozess nach DIN EN 1090 EXC2, inklusive Schweißen, erfolgreich absolviert hat.

„Die neue DIN EN 1090, welche die DIN18800-1 zum 1. Juli 2014 ersetzt hat, erforderte eine fristgemäße Umsetzung in unserem Unternehmen, um den gestiegenen Marktanforderungen gerecht zu werden“, erklärt Geschäftsführer Manfred Möllers jun. Aus seinen Gesprächen mit Händlerkollegen und Lieferanten habe er den Eindruck gewonnen, dass die Notwendigkeit zur Umsetzung der neuen Norm und der damit verbundene Aufwand in der Branche häufig noch nicht erkannt worden sei. „Wir sind deshalb froh, über ein ERP-System zu verfügen, das uns die Möglichkeiten bietet, die neue Norm problemlos umzusetzen.“

Nach zwölfmonatiger intensiver Planung ist das Unternehmen nun nach DIN EN 1090 EXC2 zertifiziert. Grundvoraussetzungen hierfür waren unter anderem Schulungen und der Norm entsprechende Prüfungen der Schweißer im Hause Möllers, sowie die Existenz eines Schweißfachmanns im eigenen Unternehmen, über den Möllers Stahlhandel im Zuge der Ausbildung nun verfügt. „Diese Ausbildungsmaßnahmen waren angesichts des knappen Zeithorizonts eine echte Herausforderung“, berichtet Dennis Zaremba, verantwortlich für das Qualitätsmanagement bei Möllers Stahlhandel.

ERP-System sorgt für sichere Prozesse

Eine weitere Anforderung, so berichtet IT-Leiter Jürgen Veldscholten, stellte die Umsetzung der Anforderungen im eingesetzten ERP-System dar. Schnell sei hierbei klar geworden, dass der Grundstein dafür bereits im Jahr 2010 mit dem Wechsel zu eNVenta Stahl von Nissen & Velten gelegt worden sei. Er ergänzt: „Eine Stückverwaltung beherrschen viele, den Prüfer der Zertifizierungsstelle überzeugte jedoch die einfache Logik, mit der Prozesse in eNVenta abgebildet werden können.“ Alle notwendigen Informationen, wie zum Beispiel Leistungserklärungen und CE-Kennzeichnungen, seien jederzeit direkt im Auftrag abrufbar. Auch das automatische Erstellen der Leistungserklärungen auf Basis der Produktdaten der verwendeten Materialien direkt aus dem Auftrag des ERP-Systems sei

eNVenta sorgt für Prozesssicherheit: Mitarbeiter am neu eingerichteten IT-Arbeitsplatz in der Produktion von Möllers Stahlhandel.

Im Westen Deutschlands und den Niederlanden unterwegs: Der Fuhrpark von Möllers Stahlhandel vor dem Firmensitz in Stadtlohn.

ein sehr effektiver Prozess. Schließlich muss Möllers Stahlhandel, als Hersteller im Sinne der Norm, für das Material auch CE-Kennzeichen mit Leistungserklärungen für den Kunden vergeben und ausdrucken können. Mithilfe der frei gestaltbaren Formulare und Listen im Formularwesen von eNVenta ERP, entwickelte Nissen & Velten hierfür eine schlanke Lösung.

„Unser Prüfer im Rahmen des Zertifizierungsprozesses nach DIN EN 1090 war von der durchgehenden Logik und Nachvollziehbarkeit der Prozesse in der Stückverwaltung von eNVenta Stahl begeistert, denn die Rückverfolgbarkeit vom Produkt bis zum Hersteller ist jederzeit gewährleistet“, berichtet Jürgen Veldscholten über das Projekt Zertifizierung bei Möllers Stahlhandel. Er ergänzt: „Ohne diese Rückverfolgbarkeit hätten wir unsere Zertifizierung sicherlich nicht so schnell und problemlos durchführen können.“

Eine letzte Herausforderung für Möllers Stahlhandel stellte schließlich die Anpassung der Betriebsabläufe an die gewachsenen Anforderungen der DIN EN 1090 dar: Hierbei war schnell klar, dass zur Erfüllung der Anforderungen auch die Mitarbeiter im Lager Zugriff auf die ERP-Software benötigen. Zu diesem Zweck wurden in Stadtlohn drei Hallenbereiche in der Produktion entsprechend ausgerüstet. Durch die heute in Echtzeit durchgeführte Dateneingabe während der Kommissionierung werden relevante Daten, wie Werkzeugnisse, für jeden Mitarbeiter direkt im Auftrag sichtbar. Einmal mehr zeigte sich die Bedienerfreundlichkeit des Systems, da die Lagermitarbeiter nach kurzer Schulung in der Lage waren, auch komplexe Abläufe selbstständig durchzuführen.

Rainer Hill

Über Möllers Stahlhandel

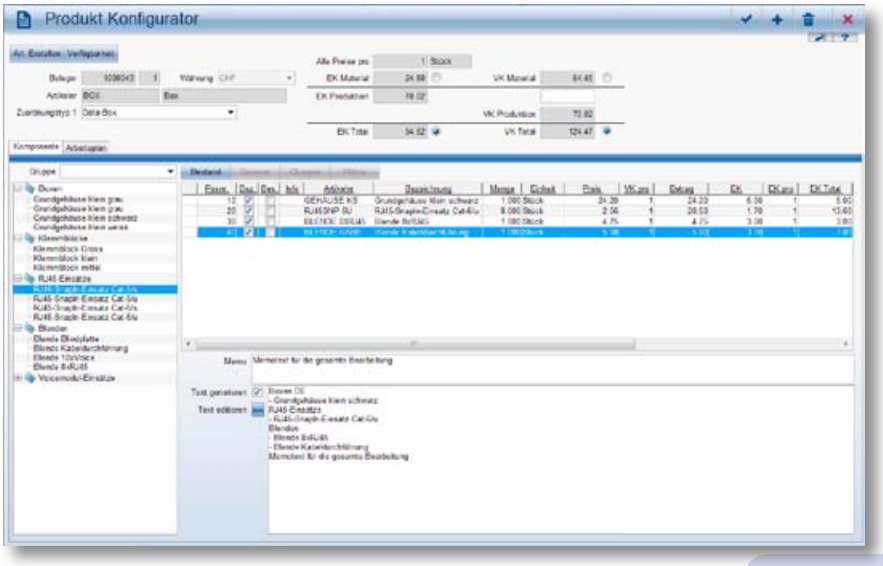
Die Firma Möllers Stahlhandel GmbH mit Sitz in Stadtlohn im westlichen Münsterland beschäftigt 45 Mitarbeiter. Die Geschäftsfelder umfassen sowohl Betonstahl als auch Profile, Stabstähle, Rohre und Bleche. Eine immer wichtigere Rolle spielt im Unternehmen die Anarbeitung als Dienstleistung für den Kunden. So beschäftigt das Unternehmen eine eigene Schweißabteilung und besitzt unter anderem auch deutsche und niederländische Zertifikate für Betonstahlschweißen nach DIN EN ISO 17660-1 beziehungsweise KOMO Cat.2. Vor dem Stichtag 1. Juli 2014 ist das Unternehmen auch nach der neuen Norm DIN EN 1090 zertifiziert worden.

Schweißabteilung bei Möllers: Mehrere Zertifikate belegen die hohe Qualität der abgelieferten Arbeit.

E-Rechnung, Produktkonfigurator und Monitoring

In Version 3.3 der SWISS Edition von eNVenta ERP steht den Anwendern erstmals die E-Rechnung der PostFinance zur Verfügung. Der integrierte Produktkonfigurator und der Monitoring-Service ServControl sind Angebote der LOBOS Informatik AG für eNVenta-Anwender in der Schweiz.

Mit der aktuellen SWISS-Edition Version 3.3 steht den eNVenta-Anwendern erstmals die E-Rechnung von PostFinance zur Verfügung. Damit lassen sich Debitoren-Rechnungen via Postfinance digital statt auf Papier versenden. Auf diese Weise lassen sich bei Druck & Versand Einsparungen realisieren. Gleichzeitig werden die Durchlaufzeiten beschleunigt. Weitere Vorteile sind eine höhere Datenqualität bei der Zahlung und eine höhere Zustellrate, beispielsweise auch bei Adressänderungen. Die Verarbeitung der Rechnungen kann mit dem Job-Service automatisiert werden. Der E-Rechnungsversand lässt sich direkt in eNVenta ERP kontrollieren. Dennoch ist bei Bedarf ein Papierdruck möglich. Die E-Rechnung wird im Rechnungslayout des Unternehmens übermittelt, sodass kein Informationsverlust entsteht. Das neue Modul E-Rechnung lässt sich bei allen Schweizer eNVenta-Partnern bestellen.



Produkt-Konfigurator der LOBOS Informatik im praktischen Einsatz.

Komplexe Variantenkonfigurationen in eNVenta ERP

Der eNVenta ERP Partner LOBOS Informatik AG hat einen integrierten Produkt-Konfigurator entwickelt. Der Produkt-Konfigurator unterstützt den Verkaufs-Sachbearbeiter bei der Konfiguration komplexer Produkte. Er gewährleistet den Informationsfluss zum Kunden und die Montage oder Produktion. Der Konfigurator ermöglicht Baugruppen und Produktausprägungen kundenindividuell anzubieten und zu fertigen, und unterstützt so den Auftragsgewinnungs- und Auftragserfüllungsprozess. Die Preise werden vollautomatisch berechnet und Rücksprachen zum Produkt-Management oder manuelle Berechnungen werden reduziert bzw. entfallen. Die hohe Integration in eNVenta ERP unterstützt die Pflege der Produkte und des Regelwerks, die Produkte sind im Nu konfiguriert.

Der Konfigurator deckt die Anforderungen vom einfachen Fertigungsansatz „Select-to-order“ bis zum komplexeren „Make-to-order“. Stellt sich ein konfiguriertes Produkt als geeignet für das Standart-Sortiment heraus, kann dieses automatisch im Artikelstamm aufgenommen und als Standard-Produkt oder Halbfabrikat bewirtschaftet werden.

ServPatrol – der LOBOS Remote Monitoring Service

Der LOBOS Remote Monitoring Service ist ein optionaler Service der LOBOS Informatik AG basierend auf der Monitoring Applikation ServPatrol. Dank dieser Software können ganze Systemlandschaften automatisch überwacht werden und so die Gesamtverfügbarkeit ihrer Systeme massiv verbessert werden. Zu einer typischen Systemlandschaft zählen eNVenta ERP-Systeme und zusätzliche Umsysteme wie File-Server, Datenbanken, FTP-Server usw. ServPatrol ermöglicht jederzeit einen mühelosen Überblick über den aktuellen Zustand aller Komponenten in den überwachten Systemlandschaften (Ende-zu-Ende-Überwachung). Dazu erhalten die Kunden neben einem Web-Client kostenlos auch eine App, die sie rund um die Uhr über die technische und applikatorische Funktionstüchtigkeit von eNVenta ERP, den Schnittstellen und ihrer Infrastruktur informiert.

Auch für die Schweiz

Testen Sie jetzt die neue eNVenta ERP SWISS Edition 3.3

Updates? Kein Problem! Dank patentierter Package- und Vererbungstechnologie.

Fragen Sie nach der Zukunfts- und Investitionssicherheit, bevor Sie sich für eine ERP-Software entscheiden.

Fragen Sie uns oder unsere Partner:

erpirion
www.erpirion.ch

leanux.ch
www.leanux.ch

Lobos
www.lobos.ch

LOGINEX
www.loginex.ch

opmetic
www.opmetic.ch

PROBYT
www.probyt.ch

ZUBLER & PARTNER AG
Informatik
Bits with Bite
www.zubler.ch

eNVenta ERP
Business-Software, die passt und passt und passt

eNVenta ERP Schweiz AG
Auenstrasse 8
CH-8600 Dübendorf
Tel. +41 44 825 77 88
E-Mail info@enventa.ch

www.enventa.ch

Steffen: eNVenta ERP im Elektrogrosshandel

Über 50 Jahre im Geschäft: Unternehmenssitz der A. Steffen AG in Spreitenbach (Kanton Aargau).

Die Firma A. Steffen AG hat im Jahr 2013 ihr 50-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. Mit anfangs einfacher und maßgeschneiderter Kabel-Konfektionierung für Industriekunden hat sich das Unternehmen mit der Übernahme verschiedenster Handelsvertretungen zu einem bedeutenden Anbieter elektrotechnischer Produkte entwickelt. Die Eigenentwicklungen von Steckkontakten, Steckdosenleisten, Kabelrollen und deren schweizerische Vermarktung sind weitere Bausteine zum Erfolg. Die A. Steffen AG wird durch den eNVenta-Partner LOBOS Informatik AG betreut und hat nach einem Process Reengineering am 1. Mai 2014 den Betrieb mit eNVenta ERP aufgenommen.

Fritz Schiess AG setzt auf eNVenta ERP

Wer hat die revolutionäre Präzisionstechnik Feinschneiden erfunden? Die Schweizer! Genauer gesagt: Fritz Schiess-Forrer, und das bereits 1920. Seitdem produziert die Fritz Schiess AG metallische Werkstücke, deren Verarbeitungsqualität und -schritte bis dato nicht in einem einzigen Arbeitsgang erreichbar waren. 170 motivierte und kompetente Mitarbeiter sind der Garant für die schnelle und passgenaue Ausführung der Kundenaufträge. Professionelle Beratung, jederzeit und bei allen fachlichen Fragen. Ein eigener Werkzeugbau, 50 Feinschnitt-Pressen sowie ein umfangreicher Maschinenpark für die Weiterverarbeitung garantieren kürzeste Durchlaufzeiten und eine schnelle Lieferung bei optimaler Wirtschaftlichkeit. Die Firma Fritz Schiess AG in Lichtensteig wird durch den eNVenta-Partner LOBOS Informatik AG betreut und arbeitet seit dem 1. September 2014 mit eNVenta ERP.

Prevost: Stahlhandel migriert auf eNVenta ERP

Die moderne Betonstahlbiegerei bildet das Herzstück des Stahlzentrums. der Oscar Prevost AG in Thusis.

Die Oscar Prevost AG ist ein Familienbetrieb, der im Jahr 1845 in Thusis gegründet wurde. Das heutige Unternehmen präsentiert sich mit 50 Mitarbeitenden an zwei Standorten in Thusis. Das Handwerkzentrum ist das Fachgeschäft im Dorfkern von Thusis und bietet dem Handwerker eine breite Palette von qualitativ hochwertigen und preislich attraktiven Produkten. Im Stahlzentrum, welches sich in der Industriezone befindet, wird die Gewerbekundschaft bedient. Eine modern eingerichtete Betonstahlbiegerei bildet das Herzstück des Stahlzentrums. Der vormalige SQL-Business-Anwender Prevost AG wird durch den eNVenta-Partner LOBOS Informatik AG betreut und hat am 1. April 2014 den Betrieb mit eNVenta ERP aufgenommen.

„Zeit für einen Systemwechsel“

Ob Wärmedämmung, Bedachung von Gebäuden oder Produkte für die Abdichtung von Bauwerken – die Vertriebsspezialisten der isotosi AG beraten und beliefern Handwerker und helfen Architekten, Ingenieuren sowie Bauherren, die für sie geeigneten Produkte zu finden. Seit dem 1. August 2012 arbeiten die 20 Mitarbeiter des Unternehmens mit der Branchenlösung eNVenta ERP Baustoff des Schweizer eNVenta-Partners leanux.ch. Warum der Fachhändler aus Siders (VS) seine Unternehmenssoftware mit leanux.ch auf eNVenta ERP umstellte, berichtet Geschäftsführer Christophe Tosi im Interview.

Herr Tosi, was war der Grund für eine neue Lösung?
Die bestehende IT-Struktur war 20 Jahre im Einsatz und nur auf den Verkauf ausgerichtet. Die Einkaufsseite war völlig losgelöst und konnte zum großen Teil nur manuell bearbeitet werden. Alle Prozesse wurden über Papier gesteuert – es war also höchste Zeit für einen Systemwechsel.

Was waren die Projektziele?
Eine komplette Abwicklung im System vornehmen zu können – vom Angebot bis zur Verarbeitung der Lieferantenrechnung. Es ging also um eine Prozessoptimierung, weg vom Papier zur Software. Zudem wollten wir eine bessere Unterstützung und Vereinfachung der Verkaufspreisfindung.

Christophe Tosi, Direktor und Verwaltungsrat der isotosi AG, ist zufrieden mit seiner Branchenlösung.

Und heute? Wie sieht der Arbeitsalltag aus?
Das System läuft einwandfrei und die Akzeptanz bei allen Anwendern ist sehr groß. Alle Prozesse sind jetzt direkt am Bildschirm sichtbar. Die Mitarbeitenden haben viel mehr Informationen, auf die sie quasi sofort zugreifen können. Sollte es doch mal Probleme geben, so stehen uns die Spezialisten von leanux.ch und der eNVenta ERP Schweiz weiterhin zur Seite. Alles in allem sind wir sehr zufrieden mit der Lösung und ich kann den Schritt zum Systemwechsel nur empfehlen.

„Es ging um eine Prozessoptimierung.“

Warum gerade leanux.ch und eNVenta ERP?
Wir suchten einen Partner mit viel Know-how und Erfahrung in der Branche. Auch die Zweisprachigkeit war ein Hauptkriterium. So sind wir auf leanux.ch gekommen. An eNVenta ERP gefiel uns die gute Lager- und Konditionenverwaltung und dass auch andere Baumaterialhändler damit arbeiten.

Wie lief die Projektrealisierung ab?
Die Ansprechpersonen von leanux.ch und der eNVenta ERP Schweiz AG waren sehr kompetent und professionell. Unsere Wünsche wurden schnell und problemlos verstanden. Die Umsetzung lief fachmännisch und ohne Schwierigkeiten ab.

Über die isotosi AG

Die isotosi AG ist ein Baustoffhändler, der sich auf Produkte für die Abdichtung von Bauwerken sowie für die Wärmedämmung und Bedachung von Gebäuden spezialisiert hat. Das 1982 gegründete Unternehmen hat seinen Sitz heute in der Industriezone in Siders (VS) und beschäftigt 20 Mitarbeiter. Das Unternehmen verfügt über 14.000 Quadratmeter Lagerfläche. Als Dienstleistung für seine Kunden organisiert das Unternehmen jährlich 200 Weiterbildungen für Fachleute in der Westschweiz.

Bregenz: Kulturstadt zwischen Pfänder und See

Bregenz ist die Hauptstadt des österreichischen Bundeslandes Vorarlberg. Obwohl die Stadt weniger als 30.000 Einwohner hat, ist sie durch die Bregenzer Festspiele weithin bekannt. Insbesondere die Inszenierungen von Opern und Musicals auf der schwimmenden Seebühne ziehen ein großes Publikum an. In den vergangenen Jahren sind zudem repräsentative Museumsbauten entstanden. Etwas am Rande des Haupttouristenstroms am Seeufer liegt die sehenswerte Altstadt.

Bregenz: Kulturstadt mit Alpenpanorama und Bodensee.

Noch in den 1960er Jahren gab es Pläne, eine Autobahn vom Rheintal nach Deutschland direkt am Bregenzer Bodenseeufer, parallel zur bestehenden Bahntrasse, zu bauen. Nach Protesten der Bevölkerung und einem Bürgerentscheid kam es stattdessen zum Bau des Pfändertunnels, mit dem der Fernverkehr die Stadt heute umfahren kann. Angesichts der 30.000 Fahrzeuge, die täglich den Tunnel nutzen, kann man sich ausmalen, wie die ohnehin vielbefahrene Bregenzer Seestraße mit dieser Blechlawine heute aussehen würde. Das Bodenseeufer selbst lag zur Römerzeit noch gut 350 Meter weiter landeinwärts. Bei Bauarbeiten in der Fußgängerzone Leutbühel wurde ein Militärhafen aus der Zeit der römischen Siedlung Brigantium entdeckt. Durch Aufschüttungen ist Bregenz über die Jahrhunderte immer weiter in den See hinein gewachsen. Zuletzt wurde nach dem Bau der Vorarlbergbahn 1872, die direkt am Bodenseeufer verlief und die Stadt vom See abschnitt, vor dem Bahndamm Land durch Aufschüttung gewonnen: Die heutigen Seeanlagen.

Leuchtender Würfel: Das Kunsthaus des Schweizer Architekten Peter Zumthor zeigt in wechselnden Ausstellungen internationale zeitgenössische Kunst.

Hier am Seeufer liegt auch die vielfotografierte schwimmende Seebühne der Bregenzer Festspiele. Auf der Seebühne feiern alle zwei Jahre neue Musiktheaterinszenierungen, das heißt Opern oder Musicals, Premiere. Die Aufführungen mit Sicht auf den See ziehen jedes Mal die rund 7.000 Zuschauer auf den Rängen in ihren Bann. Die einzigartige Atmosphäre und die groß dimensionierten Bühnenbilder begeistern auch Besucher, die nicht regelmäßig in der Oper zu finden sind.

Seebühne in Bregenz: Die drei Drachen bildeten das Bühnenbild der Zauberflöte.

Die Stadtsilhouette am Seeufer wird von großvolumigen Bauten wie dem einem Palais gleichenden Postamt der k.u.k.-Zeit, dem Glaswürfel des Kunsthauses oder dem neugestalteten Vorarlberg-Museum und auch manchen weniger gelungenen Neubauten geprägt. Das Kunsthaus zeigt in wechselnden Ausstellungen internationale Kunst der Gegenwart und genießt mittlerweile internationale Anerkennung. Das benachbarte Vorarlberg Museum verfügt seit 2013 über einen architektonisch kühnen Neubau, in den das historische Gebäude der Bezirkshauptmannschaft integriert wurde. Dass Themenspektrum umfasst die Archäologie, Geschichte, Kunstgeschichte und Volkskunde von Vorarlberg.

Beim Gang durch die Stadt stößt der Besucher unvermittelt auf die Altstadt. Schmale gepflasterte Gassen, Fachwerkhäuser scheinen auf den ersten Blick so gar nicht zur modernen Stadtfront zu passen. Der Kontrast ist auch deshalb groß, weil die ehemaligen Hauptverkehrsachsen um die Altstadt verkehrsberuhigt sind und viele Geschäfte und Handwerksbetriebe bereits vor Jahren geschlossen haben, obwohl sich die Beschriftungen der Läden noch auf den Fassaden finden. Besonders reizvoll ist der Kern der historischen Altstadt. Vom See her kommend steigt man die Maurachgasse hinauf bis zum unteren Stadttor und betritt ein heute sehr ruhiges Wohngebiet. Die rechteckig angelegte,

ummauerte historische Altstadt war mit dem Berg im Rücken gut zu verteidigen. Dass hier zwischen dem 1662 erbauten ehemaligen Rathaus und dem Martinsturm einst das Leben in den Gassen wogte, kann man sich an einem Mittwochmorgen nur schwer vorstellen. Doch zu besonderen Festtagen füllt sich der Altstadtkern auch heute noch mit Menschen: Etwa zu den Weihnachtsmarktwochenenden oder zum Bregenzer Fasching, wenn die Bregenzer Narren traditionell am Aschermittwoch im Montfort-Brunnen den nun leeren Geldbeutel waschen. In der Altstadt steht auch ein Wahrzeichen der Stadt: Der Martinsturm mit seiner barocken Kuppel aus Holzschindeln. Er beherbergte in früheren Zeiten ein Warenlager für Wein und Getreide sowie eine Dienstmannkapelle der Grafen von Montfort. Nach mehreren Umbauten, dem Aufstocken des Turms und dem Ausbau von Geschossdecken umfasst die Martinskapelle heute auch eine bauliche Erweiterung in das Nachbargebäude. Besichtigen lassen sich Fresken, die nach einer langen Zeit der Übermalung erst ab 1910 wieder freigelegt worden waren. Die meisten von ihnen sind um 1362 und 1420 entstanden. Nicht zuletzt bietet der Martinsturm einen weiten Blick über die Stadt.

Im Martinsturm in der Oberstadt wohnt ein Türmer, der zu speziellen Anlässen und Feiertagen auch die Glocken läutet.

Noch weiter, nämlich über den ganzen Bodensee und die Alpengipfel, reicht – bei klarem Wetter – der Blick vom Bregenzer Hausberg Pfänder. Der Berg ist sowohl auf einem Wanderweg als auch mit einer Seilbahn erreichbar. Ein Wildtierpark und eine Greifvogelschau auf dem Gipfel ziehen vor allem Familien an, sodass auf dem Gipfel im Sommer viel Betrieb herrscht.

Rainer Hill

Vorarlberg: Von den „Schwabenkindern“ zur Wachstumsregion

Das Leben der bäuerlichen Bevölkerung in Vorarlberg – wie im alpinen Raum generell – war aufgrund der geringen Bodenerträge über lange Zeiträume sehr hart. Deshalb wurden zahlreiche meist 5- bis 14-jährigen Bergbauernkinder alljährlich auf die „Kindermärkte“ in Oberschwaben geschickt, um sich dort als Hütejungen, Mägde oder Knechte zu verdingen. Diese Praxis des „Schwabengehens“ erlebte im 19. Jahrhundert ihren Höhepunkt. Eine wichtige Rolle spielte lange Zeit die Textilproduktion in Vorarlberg, deren Bedeutung erst in den 1970er Jahren stark abnahm. Nach dem I. Weltkrieg versprach sich die Vorarlberger Bevölkerung Vorteile von einem Anschluss an die Schweiz: 80 Prozent stimmten dafür. Verhandlungen mit der Eidgenossenschaft scheiterten indes. Heute boomt die Vorarlberger Wirtschaft. Leuchttürme sind etwa die Beschlaghersteller Julius Blum und Grass, der Seilbahnhersteller Doppelmayr und der Lichttechnikspezialist Zumtobel. Mehr als 80 Prozent der produzierten Waren werden exportiert.

Wo die Zeit still zu stehen scheint: Die Bregenzer Oberstadt.

Auftragskiller in Berlin

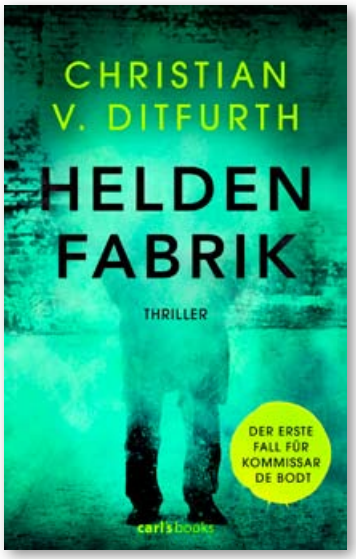
In Christian von Ditfurths neuen Thriller „Heldenfabrik“ muss der gerade erst von Hamburg nach Berlin versetzte Hauptkommissar Eugen de Bodt gleich einen Fall aufklären, zu dem die Medien fette Schlagzeilen produzieren. Die Vorstände eines Berliner Chemiekonzerns sind von einem Killerkommando regelrecht hingerichtet worden. Als wäre das nicht genug, behindern auch noch die eigenen Vorgesetzten die Ermittlungen.

Das Team um Hauptkommissar de Bodt – dazu zählen außer ihm die attraktive Kommissarin Silvia Salinger und der junge türkische Kommissar Ali Yussuf – stellt fest, dass die Mörder Profis waren und in Söldnerkreisen rekrutiert wurden. Schnell merken die Ermittler auch, dass ihr Fall eine politische Dimension hat. Geheimdienstleute überwachen ihre Arbeit und vernichten Spuren.

Die Auftraggeber wiederum lassen die am Attentat Beteiligten kurz nach der Tat töten, um alle Mitwisser zu beseitigen. Nur André, einer der Söldner, ahnt rechtzeitig, welches Schicksal im zugedacht ist und beginnt mit allen ihm zur Verfügung stehen Mitteln einen Feldzug gegen seine Klienten. Dieser Teil des Plots wird aus der Perspektive des Jägers André erzählt, der gleichzeitig ein Gejagter ist. Gehetzt von Polizei, Geheimdiensten und seinen Auftraggebern flieht André durch das Land und hinterlässt eine Blutspur: Tote Gegner und unschuldige Zeugen, die seinen Weg kreuzen.

Währenddessen ermittelt de Bodt erfolgreich. De Bodt, eine vielschichtige Persönlichkeit mit Idealen, bleibt bei den Ermittlungen völlig unbeeindruckt von Einflussnahme und Drohungen durch Vorgesetzte und Geheimdienst. Schließlich wird er durch eine Intrige öffentlich bloßgestellt und von seinem Fall abgezogen.

Angesichts der aktuellen Erkenntnisse über die NSA und den NSU hat von Ditfurth einen zeitgemäßen und spannenden Plot in Szene gesetzt, bei dem am Ende das Team der Ermittler „gegen den Rest der Welt“ nach der Wahrheit sucht und erst auf den letzten zwanzig Seiten des Romans fündig wird. Bis dahin möchte man dieses spannende Buch nicht mehr weglegen. Da es sich laut Verlagsankündigung um den ersten Roman einer neuen Serie um Hauptkommissar de Bodt handelt, besteht die Aussicht auf eine baldige Fortsetzung.



Christian von Ditfurth
Heldenfabrik
Thriller
448 Seiten, Paperback,
Verlag carl‘s books
14,99 Euro; 21,90 sFr

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 – Das Magazin“
Goethestraße 33
78333 Stockach
Tel.: 07771/879-0
Fax: 07771/879-111
E-Mail: presse@nissen-velten.de
www.nissen-velten.de

© 2015 Nissen & Velten Software GmbH

Bildnachweise (Seitenzahl):

carl’s books (30)
Fotolia.com / Kletr (15)
Curt Huber / Bregenz Tourismus & Stadtmarketing (28, 29)
isotosi (27)
LOBOS Informatik AG (24)
Achim Mende / Bregenz Tourismus & Stadtmarketing (28)
Möllers Stahlhandel (4, 22, 23)
Nissen & Velten (3, 4, 6, 12, 13, 17, 20, 21)
Pestalozzi Kinderdorf (17)
Prevost (26)
PROCATO (11)
Reichenauer Fischhandlung (1, 14, 15, 16)
Theresa Schleicher (1, 18, 19)
SIC! Software (1, 7)
Christian von Ditfurth
Heldenfabrik
Thriller
448 Seiten, Paperback,
Verlag carl‘s books
14,99 Euro; 21,90 sFr
Steffen (26)
Wikipedia / Böhringer (4, 29)
Wikipedia / Álvaro Ibáñez (1, 9)
Wikipedia / medien-gbr (4, 8)

Helfen Sie mit Kopf, Herz und Hand

Kinder brauchen einen guten und sicheren Ort, an dem sie aufwachsen und sich gesund entwickeln können.
Im Pestalozzi Kinderdorf geben wir 120 Kindern, die nicht bei den leiblichen Eltern aufwachsen können, ein Zuhause in unseren Kinderdorffamilien.

Vom Kindergarten über die Schule bis zur Ausbildung in neun landwirtschaftlichen und handwerklichen Betrieben begleiten wir junge Menschen so mit einer Erziehung von „Kopf, Herz und Hand“.

Die **Nissen & Velten GmbH** engagiert sich seit vielen Jahren für das Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf.

Bitte helfen auch Sie!

Spendenkonto
Pestalozzi Kinderdorf
Bank für Sozialwirtschaft
IBAN: DE60 6602 0500 0007 7330 04
BIC: BFSWDE33KRL

Aktuelle Spendenprojekte unter
www.pestalozzi-kinderdorf.de/helfen-sie-mit/

PESTALOZZI
Kinder- und Jugenddorf

Ihr eNVenta-Lösungspartner in Österreich

ERP-Solutions

Unsere Leistungen

- Wir haben ein modernes und flexibles ERP-System auf .NET-Basis für Sie.
- Wir liefern alles aus einer Hand: ERP, CRM, PPS, MIS, Projektmanagement, Webshop und Controlling.
- Wir verfügen über vertieftes Branchen-Know-how und Projekterfahrung im technischen Großhandel, im Stahlhandel und bei Biegereien.
- Wir beraten und unterstützen Sie bei der Optimierung Ihrer Unternehmensprozesse.

20 Jahre ERP-Solutions 1994-2014

„Wir arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich mit der ERP-Solutions GmbH zusammen. Das Unternehmen unterstützt uns sehr kompetent und zuverlässig bei der Verwirklichung unserer anspruchsvollen Unternehmensziele."

Ing. Robert Haskovec, Leiter Supply Chain Management, p2 Kosmetik GmbH

ERP-Solutions GmbH
Waasen 48
A-3062 Kirchstetten
Tel: +43 (664) 46 832 00
info@erp-solutions.at

www.erp-solutions.at