eNVenta MAGAZIN

1/2017

Für Interessenten und Kunden
von Nissen & Velten und Partnern

Mädler
ERP und LVS aus einer Hand

eNVenta eGate
Fokus auf B2B-Commerce

Craftbier
Neue Bierrevolution – altes Handwerk

Digitalisierung
Unternehmenskultur kommt vor Technologie

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

Liebe Leserin, lieber Leser,

auf der N&V-Anwenderkonferenz im vergangenen Oktober waren erstmals 200 Teilnehmer zu Gast. Wir freuen uns sehr, dass immer mehr eNVenta-Anwender jedes Jahr den Weg in den Europa-Park finden und die Möglichkeit zur Information und zum Gedankenaustausch nutzen (Seite 18). Viele Themen der Konferenz finden Sie auch im neuen eNVenta-Magazin wieder. So zeigt Professor Christoph Andriessens in seinem Beitrag, auf welche Weise Unternehmen mit den Unsicherheiten und den Chancen umgehen können, die sich aus dem Prozess der Digitalisierung ergeben.

Warenwirtschaft, Logistik und E-Commerce aus einer Hand ist ein zentraler Vorteil von eNVenta ERP. Mit dem neuen B2B-Webshop eNVenta eGate wird der Beitrag dieses Zusammenspiels für die Wertschöpfung im Unternehmen noch einmal deutlich erhöht (Seite 12). Welche Freiheiten das Lagerverwaltungssystem eNVenta LVS dynamischen Unternehmen bietet, zeigt der Anwenderbericht der Stuttgarter Mädler GmbH (Seite 26).

Last but not least sind wir stolz darauf, dass die NORDWEST Handel AG unserem Unternehmen als erstem ERP-Anbieter das Gütesiegel „NV connect“ verliehen hat (Seite 17).

Wir wünschen Ihnen eine informative und unterhaltsame Lektüre und ein erfolgreiches Jahr 2017!

Jörg Nissen & Günter Velten

Über Nissen & Velten

Die Nissen & Velten Software GmbH steht seit mehr als 25 Jahren für innovative Unternehmenssoftware für den Mittelstand. Das inhabergeführte Softwarehaus mit Hauptsitz in Stockach (Kreis Konstanz) und Niederlassungen in Kassel und Osnabrück beschäftigt 80 Mitarbeiter.

Die webbasierte Unternehmenssoftware eNVenta ERP ist in den Branchen Handel, Produktion und Dienstleistungen im Einsatz. eNVenta ERP ist modular aufgebaut und bietet Warenwirtschaft, Logistik, CRM, PPS, Service- und Projektmanagement, E-Commerce, Rechnungswesen und Controlling aus einer Hand. Ein wachsendes Portfolio vorkonfigurierter Branchenlösungen vervollständigt das Angebot. Die Intercompany- und Cross-Company-Funktionalitäten der Software erlauben Unternehmensgruppen und kooperierenden Unternehmen die Ausschöpfung von Synergien durch Prozessintegration. Die Software läuft wahlweise beim Kunden vor Ort oder im Rechenzentrum.

Nissen & Velten sowie die 20 eNVenta-Vertriebspartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz beraten Neu- und Bestandskunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse, führen die Software strukturiert ein und betreuen heute mehr als 300 Unternehmen, welche mit eNVenta ERP erfolgreich arbeiten. Nissen & Velten ist nach ISO 9001:2008 zertifiziert.

www.nissen-velten.de

Inhalt

Digitalisierung: Unternehmenskultur vor Technologie 6

Jörg Nissen und Günter Velten im Interview 10

eNVenta eGate: Webshop für B2B-Commerce 12

Fernholz & Gördes: Digitalisierung mit eNVenta smart&easy 14

News u.a. Gütesiegel „NW connect“ für Nissen & Velten 16

NV-Anwenderkonferenz 2016: Business 4.0 18

Craftbier: Neue Bierrevolution – altes Handwerk 20

eNVenta ERP 3.8: Rückenwind für den Verkauf 24

Mädler: ERP und LVS aus einer Hand 26

Rund um den Bodensee: Stockach 28

Für Sie gelesen: „Deutschland 4.0“ 30

YouTube

eNVenta TV auf YouTube:
Schauen Sie doch mal vorbei unter
www.youtube.com/user/nissenvelten

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

Unternehmenskultur kommt vor Technologie

Die Digitalisierung transformiert die Welt, in der wir leben, in einem atemberaubenden Tempo. Geschäftsmodelle und ganze Branchen werden dabei umgekrempelt. Christoph Andriessens, Professor für Informatik an der Hochschule Ravensburg-Weingarten, untersucht im folgenden Beitrag, mit welchen Mitteln Unternehmen diesem dynamischen Wandel begegnen und ihn mitgestalten können.

Die Digitalisierung irritiert und fordert uns. Manchmal überfordert sie uns. Wie kann man erfolgreich mit dieser Entwicklung umgehen, in dieser Zeit noch gestalten und sich und seine Organisation optimal aufstellen? Durch die beständige technische Innovation erhöht sich die Komplexität. Gleichzeitig haben die Veränderungen, die wir alle spüren, eine hohe Dynamik: Sie treten kurzfristig auf und entwickeln eine große Geschwindigkeit. Eine solche hohe Komplexität und große Dynamik zusammen erzeugen einen regelrechten Nebel, der die Sinne trübt und die Orientierung erschwert. Dazu tritt eine weitere Herausforderung: Organisationen richten sich auf Effizienz aus, indem sie Hierarchien bilden, die für effiziente und verlässliche Prozesse sorgen. Sie richten sich aber nicht auf strategische Agilität aus und sind mit ihren Hierarchien oft schlecht im Umgang mit unerschlossener Komplexität, in kurzfristiger Herbeiführung von Veränderungen oder dem Aufbau von Geschwindigkeit. Während der Nebel von Komplexität und Dynamik uns die Sicht nimmt, behindern uns unsere Organisationen also zusätzlich, obwohl diese doch sonst so erfolgreich sind. Das ist beunruhigend, aber es ist lösbar.

Christoph Andriessens, Professor an der Hochschule Ravensburg-Weingarten, plädiert für eine andere Unternehmenskultur.

Kommunikation und Kooperation werden wichtiger

Erfolgreiche IT-Firmen setzen oft auf die Prinzipien des sogenannten „Agilen Manifests“, das Leitgedanken für Prozesse und Organisationen enthält. Es wurde 2001 von führenden Softwareexperten entwickelt, die damit auf wachsende Probleme mit Komplexität und Dynamik reagierten: Softwaresysteme sind sehr komplexe Gebilde zur Lösung sehr komplexer Probleme. Gleichzeitig werden sie ihr ganzes Leben über beständig und häufig überraschend verändert, weil Technik und Umwelt sich ändern. Die Softwareindustrie hat ihre Erfahrungen mit Komplexität und Dynamik gesammelt, und das Agile Manifest formuliert einige dieser Erfahrungen als Handlungsschwerpunkte. Seit seiner Veröffentlichung hat das Manifest die Softwareindustrie verändert und erobert immer neue Gebiete. In seinem Kern wägt es Werte gegeneinander ab. Es erkennt die Wichtigkeit aller Werte an, legt aber im direkten Vergleich spezifische Schwerpunkte:

- **Menschen und Interaktion sind wichtiger als Prozesse und Werkzeuge.**
- **Funktionierende Ergebnisse sind wichtiger als umfangreiche Dokumentation.**
- **Zusammenarbeit mit dem Kunden ist wichtiger als Vertragsverhandlungen.**
- **Reaktionsfähigkeit auf Änderungen ist wichtiger als Verfolgung eines Plans.**

Das Agile Manifest beruht auf einer zentralen Erkenntnis: Planen hilft zwar, nützt aber nichts, wenn die Zukunft in zu großen Zeiträumen zu detailliert vorweggenommen wird. Komplexität und Dynamik stört große und detaillierte Pläne, und der Aufwand zur Bewältigung ist enorm. Die Schwerpunktsetzungen des Agilen Manifests funktionieren für Softwareerstellung, Prozessgestaltung und andere Dinge, bei denen Komplexität und Veränderung immer wieder stören. Es ist die Basis moderner Strukturen, führt zu lebendigeren Organisationen, stellt aber auch Ansprüche.

Steuern und Lernen durch kleine Schritte

Bei der Umsetzung dieser Schwerpunkte bedient man sich eines Kniffs: Was tun wir, wenn wir im Nebel oder auf unsicherem Untergrund unterwegs sind? Wir gehen in kleinen Schritten voran und überprüfen immer wieder Untergrund, Standort und Richtung. So kommen wir sicher zum Ziel.

In der Informatik nennt man diese kleinen Schritte „Iterationen“. Das heißt eigentlich nur „Wiederholungen“ und meint, dass wir ein größeres Vorhaben in kurze Teilabschnitte immer gleicher Dauer von etwa vier Wochen zerlegen, in denen ein kleines Team nach immer gleichem Schema zusammenarbeitet. Das Team wählt zuerst die Inhalte für den nächsten kurzen Abschnitt, also eine Iteration, nach dem zu diesem Zeitpunkt jeweils größten Kundennutzen aus. Die Umsetzung wird dann geplant und durchgeführt.

Mensche
als Proze

Bei der iterativen Vorgehensweise bleibt die Planung schlank und änderungsfreundlich. Das erlaubt ein kontinuierliches Lernen. Auf Erfolge wie Fehlschläge lässt sich in der Steuerung flexibel reagieren.

Die Ergebnisse einer solchen Iteration können klein sein, müssen aber in sich abgeschlossen und absolut fertig, also auslieferbar sein. Sie werden vom Kunden evaluiert, und aus dem Feedback und zwischenzeitlichen Veränderung der Umgebung lernt das Team für die Planung der nächsten Iteration dazu. Für diese werden die Inhalte wieder nach dem dann jeweils größten Kundennutzen ausgewählt, geplant, umgesetzt, evaluiert und so fort. Wird es mal eng, werden Iterationen niemals verlängert: Zur Not wird Inhalt weggelassen.

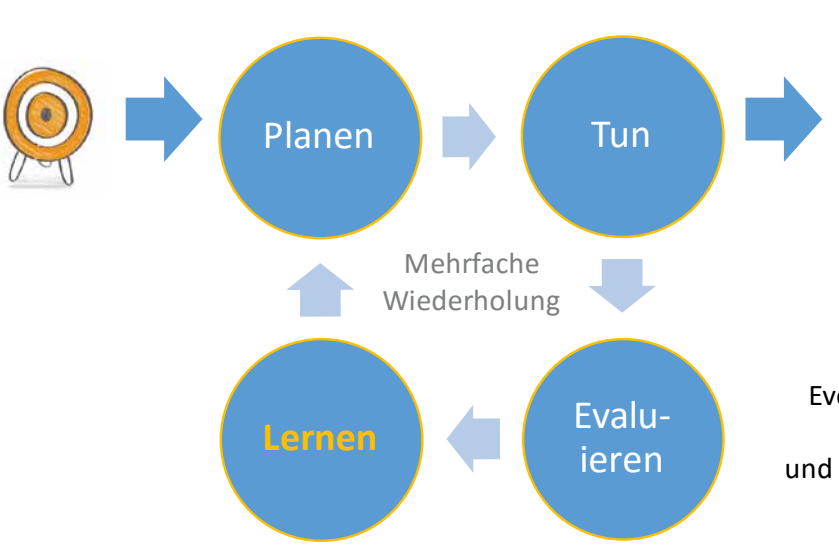
en und Interaktion sind wichtiger sse und Werkzeuge.

Bei dieser Vorgehensweise erstellen wir keinen großen Gesamtplan, sondern planen nur, was jetzt für die nächste Iteration wichtig ist. Gleichzeitig priorisieren wir unerledigte Inhalte laufend nach höchstem Kundennutzen und verzichten darauf, weit in der Zukunft liegende Inhalte zu detailliert vorzubereiten. Im Ergebnis fokussieren wir so auf wesentliches und bleiben in der Planung schlank und änderungsfreundlich. Wir lernen beständig und rasch dazu, können das Gelernte schnell integrieren und bei Erfolgen wie Fehlschlägen in der Steuerung flexibel reagieren. Damit reduzieren wir Risiken. Und wo bleibt die Qualität? Exzellenz in der Technik vorausgesetzt können wir durch unsere kleinen, ergebnisorientierten Schritte mittel- und langfristig Qualität stärker verbessern, als wenn wir zuerst auf Qualität optimieren. Und wir liefern schneller.

Diese Vorgehensweise – Priorisierung nach Kundennutzen und Fokussierung auf Wesentliches – sowie Denken in Services, wie es auch durch Cloud Computing propagiert wird, können wir auch auf die Ebene von Geschäftsmodellen übertragen und ganze Unternehmen anders denken: Unternehmen konzentrieren sich dann auf die Aspekte ihrer Wertschöpfung, mit denen sie den zentralen Kundennutzen erzeugen. Den Rest buchen sie hinzu und arbeiten so zunehmend in Servicenetzwerken kollaborativer Geschäftsmodelle. „Zugriff“ wird wichtig, nicht das „Haben“. In diesem Zusammenhang versteht es sich von selbst, dass wir Ballast in den eigenen Wertschöpfungsketten ebenso durch konsequente Automatisierung und schnellen Wertfluss zum Kunden reduzieren müssen – auch hier hält schlank sein beweglich.

Die Digitalisierung verlangt andere Unternehmensstrukturen

Andere Prinzipien, Schwerpunkte und Vorgehensweisen führen irgendwann zur Frage, ob unsere Organisationsstrukturen noch passen. Hier unterstützen zwei Beobachtungen, die beschreiben, wie eine Organisation im Hinblick auf ihre Umwelt und ihr Produkt strukturiert werden sollte. Die erste heißt auch „erstes Gesetz der Kybernetik“ und fordert übersetzt: Wenn Organisationen optimal auf die Komplexität und Dynamik ihrer Umwelt reagieren können wollen, müssen sie eine gewisse Mindestkomplexität und Mindestdynamik zeigen. Wie können wir hohe Eigenkomplexität und hohe Eigendynamik unserer Organisation erreichen? Zentralität ist da ein Hindernis, stattdessen ist Dezentralität gefordert: Ein Schlüssel liegt in mehr echter Autonomie und echter Eigenverantwortlichkeit für einzelne Abteilungen, Teams oder Menschen. Das funktioniert, wenn wir diese autonomen Einheiten in eine gemeinsame Richtung ausrichten und in passende Regelkreise einbinden. Dafür brauchen wir natürlich auch die passenden Menschen und wir müssen mit den Menschen geeignet umgehen, wir müssen sie bei der Übernahme von Verantwortung unterstützen.



Eventuell kleiner, aber echter und abgeschlossener **Fortschritt**

„Conways Gesetz“ ergänzt eine soziologische Beobachtung: Die Produkte, die ein Unternehmen bauen kann, sind genauso strukturiert wie die Kommunikation im Unternehmen. Vereinfacht: Unternehmen bauen Produkte so, dass sich alle Abteilungen darin so wiederfinden wie sie auch miteinander kommunizieren.

Wenn Produkte unseres Unternehmens durch den Wandel anders oder flexibel strukturiert sein müssen, müssen wir also unsere Organisationsstruktur flexibel halten. „Silostrukturen“ sind gefährlich und können Unternehmen im Hinblick auf Produkte einzementieren.

Und unsere hierarchiebelasteten Organisationen, auf welche Weise können wir mit denen Flexibilität erreichen? Ein möglicher Vorschlag kommt von John P. Kotter von der Harvard Business School. Wenn Hierarchien so gut für Effizienz und verlässliche Prozesse, aber nicht gut für Innovation, Komplexität und Dynamik sind, dann ergänzen wir Hierarchien durch eine zweite Struktur im Unternehmen: Wir bilden zusätzlich eine dynamische Netzwerkorganisation mit Personen aus der Hierarchie. Deren Aufgabe ist nicht weiteres Management, sondern Führung oder, neudeutsch, „Leadership“: Chancen erkennen, Innovation, Geschwindigkeit aufbauen, Veränderung. So können Silos durchbrochen werden.

Hygienefaktoren reduzieren Reibung

Bereits ohne Veränderung sorgt die Reibung zwischen Verlässlichkeit und Geschwindigkeit für Spannung, beides wird gerne als Widerspruch gesehen: „Willst Du es richtig oder schnell?“ Komplexität und Dynamik und damit einhergehende Veränderung können diese Reibung noch verschärfen. Dabei lässt sich die Reibung deutlich reduzieren, wenn wir auf geeignete Hygienefaktoren setzen:

1. **Fertig heißt fertig, und „fertig“ ist klar definiert. „Ich muss nur noch schnell“ gibt es nicht, Fertiges ist ohne weitere Überprüfung direkt an den Kunden auslieferbar.**

2. **Alle Aufgaben werden auf einem stabilen Fundament ausgeführt, auf das man sich blind verlassen können muss. Risse werden sofort beseitigt.**

3. **Konsequente Automatisierung nicht nur im operativen Geschäft, sondern auch in der Qualitätssicherung und zum Schutz von Prozessen. Digitale Wiederholungen sind nahezu kostenlos!**

4. **Nicht auf Glück setzen, sondern auf Störungsfitness: Mit Störungen lässt sich am besten umgehen, wenn diese von Anfang an ernstgenommen werden. Das geschieht bei Störungen, die auch bekanntermaßen und spürbar auftreten. Hier kann man durch aktive und zuverlässige Provokation von Störungen Wahrnehmung verbessern und so die Störungsfitness der Organisation trainieren. Ein bekannter Streaming-Anbieter von Filmen im Internet setzt beispielsweise Software ein, die das eigene Streaming-System auf allen Ebenen immer wieder stört. Das zwingt die eigene Organisation zur ständig verbesserten Störungsfitness.**

Wie können wir hohe Eigenkomplexität und hohe Eigendynamik unserer Organisation erreichen? Ein Schlüssel liegt in mehr echter Autonomie und echter Eigenverantwortlichkeit für einzelne Abteilungen, Teams oder Menschen.

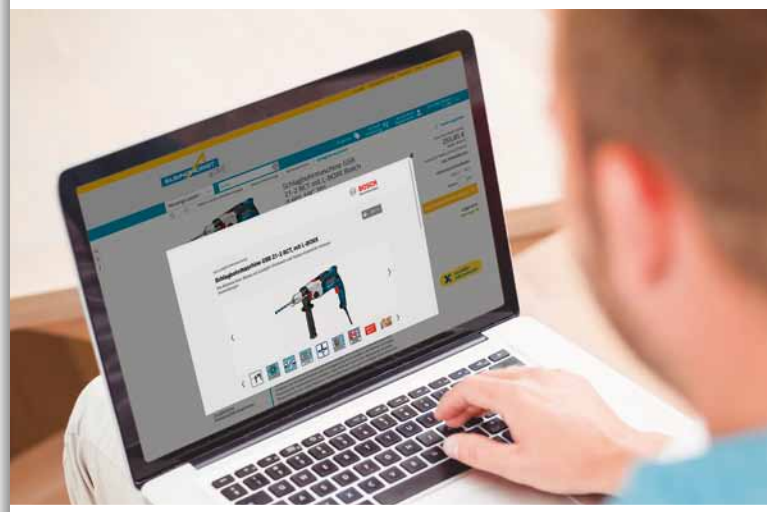
Wir brauchen eine andere Kultur

Anders denken und anders vorgehen alleine reicht nicht: Wir müssen auch an die Kultur unserer Organisationen ran, das Management wird sich verändern. Im Umgang mit dem Nebel von Komplexität und Dynamik verlieren plandeterminierte, kontrolldeterminierte oder organisationsorientierte Steuerung gegenüber Steuerung als Coaching – anders gesagt: Personalführung – an Wichtigkeit. Die ausführenden Einheiten in Prozessen, seien es Mensch oder Maschine, kommunizieren viel öfter direkt. Teams organisieren sich selbst und sind autonom. Welche Funktion hat die Führungskraft, wo hilft sie dem Team? Hierarchien werden flacher werden und an Bedeutung verlieren. Gleichzeitig wird die Personalauswahl für Unternehmen wichtiger, wenn sie mehr Autonomie und Eigendynamik zulassen wollen. Und Innovation müssen sie nicht nur zulassen, sondern aktiv fördern. Ansätze wie Open Innovation können dabei die Innovationsressourcen verbessern. Anders gesagt: Technik bedingt den Menschen und umgekehrt. Technik zwingt uns, über den Menschen neu nachzudenken. Maximale Ausnutzung komplexer Technik in einem komplexen Umfeld bedingt einen anderen Umgang mit Menschen.

Digitalisierung bedeutet nicht, unbedingt eine App oder eine spezifische Technik einzusetzen. Klar: Wir müssen relevante Techniken, wie etwa das Internet der Dinge, Augmented und Mixed Reality, 3D-Druck und künstliche Intelligenz im Auge behalten. Im Kern geht es aber um etwas anderes: Darum, wie wir uns aufstellen, um dem Nebel aus Komplexität und Dynamik zu begegnen. Wie wir denken und vorgehen, wie wir zusammenarbeiten, wie wir unsere Organisationen strukturieren. Es geht darum, dass wir organisatorisch schlank bleiben, mit unseren Kunden zusammenarbeiten und für diese Wert schaffen. Apps sind das Ende des Plans.

Christoph Andriessens

nexmart
Einfach eBusiness



Informiert, bestellt, glücklich!

Nur gut beratene Kunden sind kauffreudige Kunden! Mit nexmart data View erhalten Ihre Kunden in allen Kanälen stets Ihre aktuellsten Produktinformationen. Egal ob im Onlineshop, in Printwerbung oder mobil durch das Einscannen eines QR-/ oder Barcodes auf Ihrer Verpackung. Ihre Kunden sind zu jeder Zeit gut beraten! Bieten Sie Ihren Kunden mit data View zusätzlich die Möglichkeit durch Cross- und Upselling weitere Produkte und Zubehör von Ihnen zu kaufen.

Weitere Informationen auf www.nexmart.com

„Die Integration des Webshops in das ERP-System ist das Maß der Dinge“

Unter dem Stichwort Digitalisierung wurde auch auf der N&V-Anwenderkonferenz über aktuelle und zukünftige Veränderungen in den Wertschöpfungsketten diskutiert. Jörg Nissen und Günter Velten, Gründer und Geschäftsführer der Nissen & Velten Software GmbH, haben Rainer Hill im Interview erklärt, wie sie die Thematik in Bezug auf Unternehmenssoftware sehen, womit eNVenta ERP aktuell schon punkten kann und welche großen Projekte zurzeit in der Entwicklung sind.

Herr Nissen, Herr Velten, welche großen Trends sehen Sie aktuell im ERP-Markt?

Günter Velten: Auf Schlagworte verkürzt heißen die Trends Digitalisierung und E-Commerce. In der Praxis geht es um digitale Datenketten, die immer weniger der menschlichen Eingriffe bedürfen.

Jörg Nissen: Das sehe ich auch so. Die Automatisierung ist der Hauptschwerpunkt. Egal in welche Richtung. Das gilt im E-Commerce, wenn ich etwa Aufträge nicht mehr erfassen muss oder ERP-Systeme von Kunden und Lieferanten mit Webservices koppele. Das gilt aber auch in der Logistik, wo – soweit wie möglich – eine Vollautomatisierung kommen wird.

Herr Velten, vielleicht lassen Sie uns noch ein paar Worte zu den Trends verlieren, über die Sie auf der Anwenderkonferenz gesprochen haben: Mobilität, Konnektivität und Anwenderfreundlichkeit...

Günter Velten: Diese drei Themen sind ein Gradmesser für die Reife eines ERP-Systems und damit auch für die Fähigkeit, das übergreifende Thema Digitalisierung erfolgreich umzusetzen.

Welche Entwicklungen gibt es auf diesen Gebieten konkret in eNVenta ERP?

Jörg Nissen: Wir entwickeln ständig neue Schnittstellen. Aktuell beschäftigen wir uns etwa mit einer neuen Eurobaustoff-Schnittstelle und einer Anbindung an den vom EDE initiierten Marktplatz Toolineo. In den vergangenen zwei Jahren haben wir eine Reihe von Lösungen in den Bereichen Anwenderfreundlichkeit und Mobilität vorgestellt. Ich denke beispielsweise an Funktionalitäten wie eNVenta Zoom, eNVenta Fokus, die Belegfolge und die Suchfunktion. Die eNVenta Apps und die Touch-Bedienung von eNVenta ERP auf dem Surface-Tablet sind leistungsfähige mobile Lösungen. Darüber hinaus arbeiten wir an einem großen Wurf, der Mobilität und Usability bei unseren Kunden deutlich voranbringen wird.

Darauf komme ich später noch zurück. Vorher noch eine Frage zum Thema Cloud Computing und Hosting: Steigt die Akzeptanz des Mittelstands für derartige Geschäftsmodelle?

„Die Anwender werden zukün ERP-Systems im mobilen Einsa

Günter Velten: Gemessen an der zunächst sehr zögerlichen Annäherung an diese Themen, gerade bei ERP-Software, beobachten wir zurzeit einen Wandel. Es gibt inzwischen Interessenten, die hier gezielt Bedarf anmelden und ihr eNVenta-System bewusst im externen Rechenzentrum betreiben. Ein anderes Beispiel ist die Lösung eNVenta smart&easy, die wir gemeinsam mit dem NORDWEST für kleinere NORDWEST-Handelspartner entwickelt haben. Diese läuft auf der Plattform Microsoft Azure im Rechenzentrum in Amsterdam und wird im Markt sehr positiv aufgenommen.

Herr Nissen, Sie haben im Europa-Park den neuen B2B-Webshop eNVenta eGate vorgestellt. Warum braucht es einen Webshop vom ERP-Hersteller?

Jörg Nissen: Weil das Maß der Dinge bei einem B2B-Webshop die Integration in das ERP-System

ist. Am Ende ist der Webshop nichts anderes, als das Frontend des ERP-Systems zum Kunden. Er soll sämtliche Inhalte, Daten, Prozesse und Historien für den Kunden nutzbar machen.

Können Sie Beispiele für B2B-Spezifika und auch etwas zur Roadmap des Produkts sagen?

Jörg Nissen: Die Abwicklung von Rahmenvereinbarungen, das Retouren-Management oder auch unsere Multiwarenkorb-Funktionalität zur Unterstützung von Kommissionen sind Beispiele für B2B-Features in eNVenta eGate. Was die Zukunft betrifft, so haben wir die Architektur aus gutem Grund so konzipiert, dass eNVenta eGate auf eine eigene Artikeldatenbank zurückgreifen kann. Diese erlaubt die Zusammenführung von Produktdaten aus unterschiedlichen Quellen und deren Vereinheitlichung. Diese können dann anschließend auch wieder auf andere Plattformen wie Marktplätze exportiert werden. Eine Datenquelle ist etwa der eNVenta-Artikelschattenstamm. Es können aber genauso Daten der Hersteller oder der Verbundgruppen sein. Um sie zusammen nutzen zu können, müssen sie in ein homogenes Format gebracht werden. Dabei wird eNVenta eGate zur Datendrehscheibe.

Wir beobachten aktuell viele neue Aktivitäten und Initiativen zur Konsolidierung und Bereitstellung von Produktdaten. Entscheidet die Qualität der Produktdaten über den Erfolg im E-Commerce?

Jörg Nissen (l.) und Günter Velten blicken optimistisch in die Zukunft.

ftig keine Einschränkung des
tz akzeptieren“.

Jörg Nissen: Auf den elektronischen Kanälen hat der Käufer nur die Produktdaten zur Verfügung. Es ist sonst niemand da, um das Produkt zu erklären. Deshalb sind der Datenumfang und die Datenqualität das A und O im E-Commerce.

Gibt es abgesehen vom Pilotkunden Eisen-Pfeiffer schon weitere Kunden beziehungsweise Interessenten für eNVenta eGate?

Günter Velten: Die Firma Mädler, ein Großhändler und Produzent von Antriebselementen und Normteilen, ist als nächster Kunde bereits in der Planung und es gibt eine Reihe weiterer Interessenten.

Nun benötigt erfolgreicher E-Commerce nicht nur das Frontend zum Kunden, sondern bedarf auch einer exzellenten Logistik im Backend. Wie ist Nissen & Velten mit eNVenta LVS hier aufgestellt?

Jörg Nissen: Die Erfahrung aus unseren Projekten zeigt, dass unser Angebot die Erwartungen unserer Kunden in hohem Maße erfüllt. Nicht zuletzt wird in der Regel auch eine integrative Lösung aus einer Hand, mit einem Ansprechpartner und ohne Schnittstellen bevorzugt.

Günter Velten: Wir sehen es darüber hinaus als unseren Anspruch an, auf beiden Seiten der Warenwirtschaft – zum Kunden und zur Logistik hin – aktuelle Lösungen anzubieten. Insofern wird auch die Bandbreite an Funktionen, den die Softwarekategorie ERP umfasst, kontinuierlich größer.

Schließlich darf ich Sie noch um einen Blick in nähere Zukunft bitten. Welche Bedeutung hat das Release eNVenta 4? Lässt sich schon ein Roll-out-Termin absehen?

Günter Velten: Zunächst ist eNVenta 4 die konsequente Weiterentwicklung in Richtung der Marktbedürfnisse, die mit der Digitalisierung verbunden sind. Unser Anspruch ist es, eNVenta 4 auch auf mobilen Geräten – insbesondere Tablets –vollständig lauffähig zu machen. Das heißt, eNVenta ERP läuft auf Windows, iOS und Android.

Jörg Nissen: Wir sind der Überzeugung, dass die Anwender zukünftig keine Einschränkung des ERP-Systems im mobilen Einsatz mehr akzeptieren werden, dass also der volle Funktionsumfang jederzeit und überall gefragt ist. Wir sehen mobile Apps in diesem Zusammenhang als eine Brückentechnologie auf dem Weg zu einer umfassenden, responsiven Lösung auf allen Geräten. Dabei werden auch verschiedene Bedienkonzepte vereinheitlicht. Technisch soll plattformunabhängig entwickelt werden und natürlich soll die Releasefähigkeit weiterhin sichergestellt werden. Auf unserer Anwenderkonferenz im kommenden Jahr wollen wir eNVenta 4 erstmals vor großem Publikum präsentieren.

Wie sehen Sie Nissen & Velten für die Zukunft aufgestellt?

Günter Velten: Unser Unternehmen ist in den letzten Jahren deutlich auf 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen und wird noch weiter wachsen, um dem aktuell stark wachsenden Interesse an unserem ERP-System gerecht zu werden. Für unsere Unternehmensorganisation bedeutet das Wachstum einen permanenten Anpassungs- und Verbesserungsprozess. Ebenso wie bei der Softwareentwicklung darf man auch bei der Organisationsentwicklung niemals stehen bleiben. Generell schauen wir sehr optimistisch in die Zukunft.

Neuer Webshop mit Fokus auf B2B-Commerce

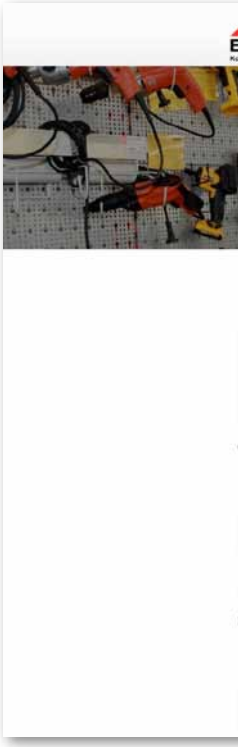
Das Softwarehaus Nissen & Velten bringt zum Jahresende 2016 einen komplett neu entwickelten Webshop auf den Markt. eNVenta eGate bietet umfangreiche E-Business-Funktionalitäten für den Großhandel und soll die Unternehmenssoftware eNVenta ERP optimal ergänzen. Der erste Kunde, welcher die E-Commerce-Lösung einsetzt, ist der Produktionsverbindungshandel Eisen-Pfeiffer.

Einer Studie des Instituts für Handelsforschung (IfH) zufolge werden im B2B-Markt in Deutschland jährlich 870 Mrd. Euro im Online-Geschäftsverkehr umgesetzt. Der Anteil, den Webshop-Umsätze daran haben, ist noch relativ gering, wächst aber sehr schnell. Nicht zuletzt sind die großen E-Commerce-Marktplätze mit spezialisierten Angeboten in diesen Markt eingetreten. Mit eNVenta eGate unterstützt Nissen & Velten den Großhandel dabei, durch passgenauen Kundenservice Marktanteile zu verteidigen und neue Zielgruppen zu gewinnen.

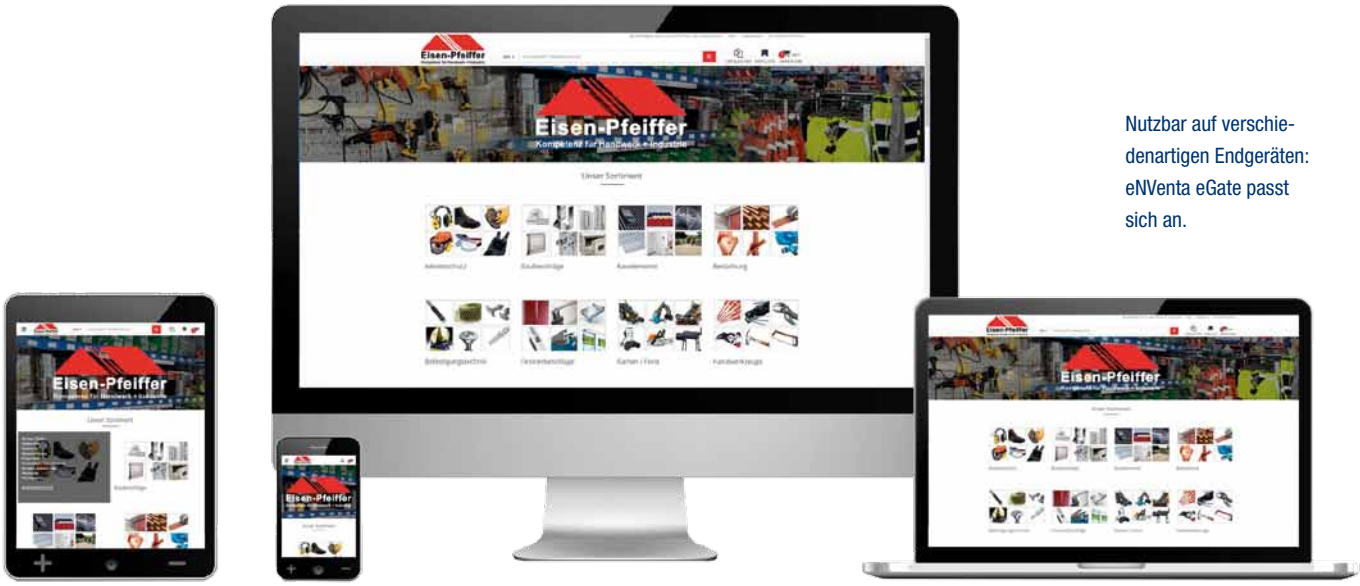
Die für den Großhandel charakteristischen kundenindividuellen Preise und Rabatte werden von eNVenta eGate just-in-time aus eNVenta ERP bezogen und den Kunden im Webshop angezeigt. Separate Datenbanken für ERP-System und Webshop erlauben eine umfassende Produktdatenhaltung und Merkmalspflege. eNVenta eGate ermöglicht eine nahtlose Prozessintegration in eNVenta ERP. Denn wichtige Informationen wie etwa Lagerbestände oder die Bonität der Kunden stammen aus dem ERP-System.

Self-Service-Portal für Kunden

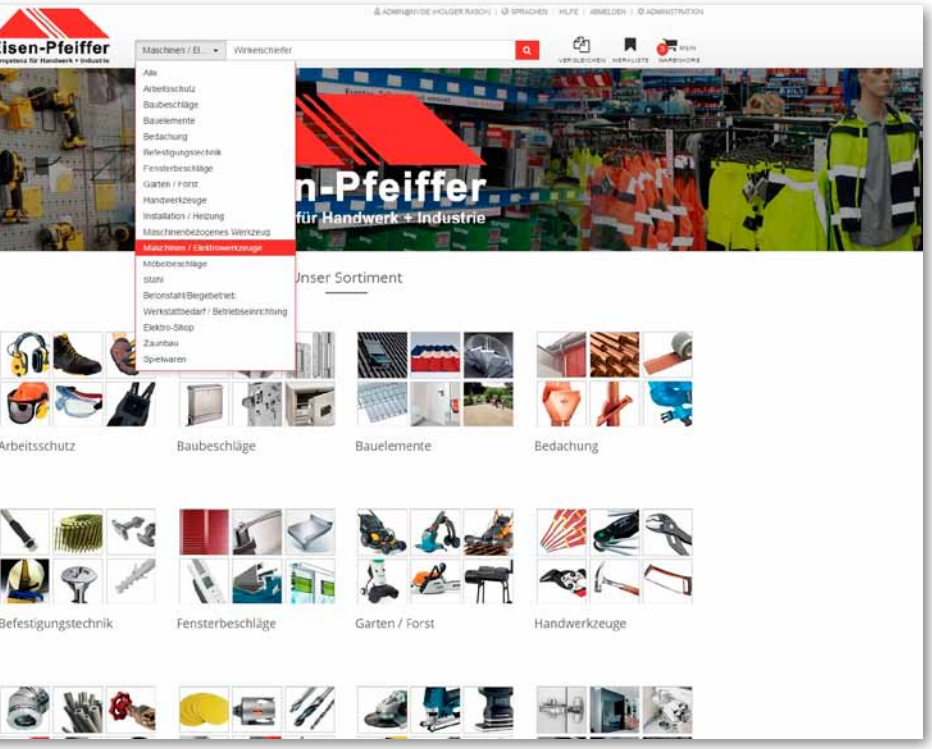
eNVenta eGate bietet den Kunden des Handels ein Webportal, in dem alle individuellen Angebote, Aufträge und Retouren jeweils mit dem aktuellen Status abrufbar sind. In der individuellen „Timeline“ des Kunden erscheinen sämtliche Vorgänge und Bestellungen unabhängig davon, ob sie online, telefonisch oder im Thekenverkauf im Laden initiiert wurden. Zudem lassen sich Retouren online abwickeln sowie Rahmenaufträge und -abrufe verwalten. Darüber hinaus können die Webshop-Kunden auch Projekte oder etwa Bauobjekte anlegen und Bestellungen zuordnen. Auch hierbei werden die individuellen Kundenkonditionen berücksichtigt. Ein weiteres interessantes Feature sind die funktionalen Warenkörbe von eNVenta eGate. Die Kunden des Großhandels – wie beispielsweise Handwerksbetriebe – können mehrere Warenkörbe parallel anlegen, auch für verschiedene Lieferadressen. Darüber hinaus lassen sich auch Warenkörbe zusammenstellen, zum Beispiel Artikel für ein Bauobjekt, um dafür ein Angebot einzuholen. Der Sachbearbeiter im Großhandel kann den Warenkorb anschließend bearbeiten, gegebenenfalls Sonderkonditionen gewähren und das Angebot wiederum in den geschützten Bereich des Kunden in eNVenta eGate einstellen. Wenn der Kunde akzeptiert, wird der Warenkorb freigegeben und damit die elektronische Bestellung ausgelöst. Auf diese Weise werden Medienbrüche vermieden und die Auftragsabwicklung wird beschleunigt.



eNVenta eGate bei Eisen-Pfeiffer: Flache Produkthierarchien führen schnell zum Suchergebnis.



Nutzbar auf verschiedenartigen Endgeräten: eNVenta eGate passt sich an.



Der erste Kunde, der eNVenta eGate einführt, ist die Carl Pfeiffer GmbH & Co. KG, ein Produktionsverbindungshandel mit Sitz in Stockach, der 185 Mitarbeiter beschäftigt. Weitere Technische Händler haben sich bereits für die neue E-Commerce-Lösung entschieden und werden sie im Jahr 2017 einführen.

„ERP-System, E-Commerce-Lösung und Lagerverwaltungssystem aus einer Hand bieten dem Handel strategische Vorteile. Deshalb entwickeln wir diese Kernelemente des Multichannel-Handels alle bei uns im Unternehmen. Für eNVenta eGate werden wir im kommenden Jahr weitere attraktive B2B-Funktionen bereitstellen“, sagt Jörg Nissen, Geschäftsführer der Nissen & Velten Software GmbH.

Rainer Hill

eNVenta eGate bietet neben einer anschaulichen Produktpräsentation und einer intelligenten Produktsuche auch ein responsives Webdesign, welches für eine benutzerfreundliche Darstellung auf stationären Computern und mobilen Endgeräten sorgt. Die Oberfläche von eNVenta eGate kann ohne Programmierung an das jeweilige Firmendesign angepasst werden.

Weiterer Ausbau: Produktdatenportal und Bestellworkflow

E-Commerce und Logistik erlauben es dem Handel auch Artikel zu verkaufen, die nicht im eigenen Lager verfügbar sind. In einer weiteren Ausbaustufe wird eNVenta eGate daher Schnittstellen bereitstellen, um Produktdaten nicht nur aus dem ERP-System, sondern auch direkt von Herstellern und Verbundgruppen zu importieren. Die Artikeldaten können anschließend nicht nur im eigenen Webshop verwendet, sondern auch auf E-Commerce-Portale und Marktplätze exportiert werden. eNVenta eGate wird damit zur Datendrehscheibe. Ein weiterer Funktionsbereich wird zukünftig der Abbildung von kundenseitigen Bestellberechtigungen und Freigabeprozessen dienen.

eNVenta ERP VERMO plus
Die Vertriebs-App für Ihren Außendienst
NEU
VERMO plus Pro
für kleine und mittlere Unternehmen
- Ideal für KMU mit bis zu 10 Außendienst-Mitarbeitern
- Optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis
- Leichtgewichtige Installation
- Schnell einsatzbereit
- Für Apple iPad

kostenlose Demo-Version
Erhältlich im App Store
enventa.sic-sales.de
SiC! SOFTWARE GMBH

Schnellstart in die Digitalisierung mit eNVenta smart&easy

Der Hagener Werkzeughandel Fernholz & Gördes befindet sich mit neuer Führung auf Modernisierungskurs. Ein wichtiger Baustein dabei ist eNVenta smart&easy, eine passgenaue Unternehmenssoftwarelösung für NORDWEST-Händler mit bis zu fünf Anwendern.

Geschäftsführer Jörg Kluth, hier vor dem Eingang von Fernholz & Gördes, kann eNVenta smart&easy empfehlen.

Als Jörg Kluth im Jahr 2015 den Hagener Werkzeughandel Gördes als Geschäftsführer übernahm, sah er einige Verbesserungspotenziale für die Zukunft. In dem 30 Jahre alten Unternehmen fand sich beispielsweise eine IT-Landschaft mit Insellösungen und Medienbrüchen. Auch ein Webshop war noch nicht in Angriff genommen worden. Gleichzeitig war klar, dass Kluth das Kundenspektrum des Werkzeughandels, der auch eigene Werkstätten für Elektro- und Druckluftwerkzeuge unterhält, ausbauen wollte. Neben Handwerksbetrieben des Metallbaus und der Holzverarbeitung sollten auch Industrieunternehmen, wie etwa Maschinenbauer, verstärkt als Partner gewonnen werden. Eine moderne ERP-Lösung mit Webshop, sowie eine E-Procurement-Lösung – so viel war schnell klar – waren dafür eine zwingende Voraussetzung.

Jörg Kluth, ein alter Hase im Werkzeughandel, suchte das Gespräch mit Thomas Cramer, Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung bei NORDWEST. Er berichtet: „Unser Bedürfnis war es, als kleines Unternehmen mit acht Mitarbeitern so schnell wie möglich digitale Geschäftsprozesse aufzubauen.“ Er habe dann erfahren, dass NORDWEST mit Nissen & Velten eine ERP-Lösung für kleine Unternehmen konzipiere. Da der Verband mit seinem Zentrallager und seiner Webshop-Lösung der wichtigste Partner des Unternehmens sei, habe man sich schnell für eNVenta smart&easy entschieden. Nach den ersten Gesprächen mit Nissen & Velten Anfang Oktober 2015 sei die neue Lösung bereits am 1. Dezember in den Live-Betrieb gegangen.

Ein breites Sortiment erwartet die Kunden aus Handwerk und Industrie im Ladengeschäft in der Neuen Straße in Hagen.

Die praktischen Erfahrungen im Unternehmen, das heute Hand- und Elektrowerkzeuge sowie Industriebedarf im Sortiment führt, sind sehr gut. Die ERP-Lösung deckt die Kernfunktionen des Handels wie Einkauf, Verkauf und Rechnungsstellung komfortabel ab. Die EDI-Bestellungen bei seinem Verband laufen reibungslos. Der eSHOP von NORDWEST ist angebunden und stellt den Industriekunden von Fernholz & Gördes digitale Bestellmöglichkeiten mit einer Kostenstellenverwaltung zur Verfügung. Darüber hinaus nutzt das Unternehmen die Schnittstellen zu nexmart und zum NORDWEST-Datenportal. Eine DATEV-Schnittstelle ist ebenfalls Teil der Lösung und macht die Finanzbuchhaltung mit Hilfe eines Steuerberaterbüros möglich. Selbstkritisch sieht Kluth die eigenen Aufwände bei der Aufbereitung und Korrektur der Stammdaten vor der Übernahme in die neue Lösung. Hier wäre noch mehr Zeitaufwand sinnvoll gewesen.

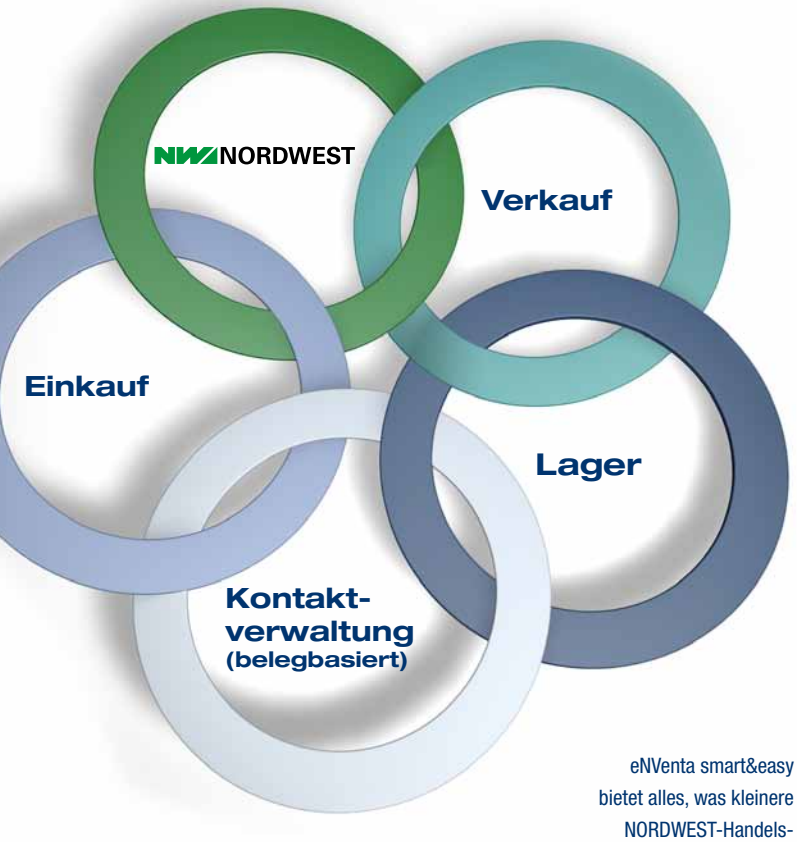
Jörg Kluth lobt die Ergonomie und den logischen Aufbau der Prozesse in der Lösung. Er berichtet: „Durch die Übernahme des Hagener Werkzeughandels Fernholz haben wir eine neue Mitarbeiterin gewonnen, die innerhalb kürzester Zeit mit der Prozesslogik von eNVenta vertraut war.“ Ein Mehrwert, den das Unternehmen Fernholz & Gördes seinen Kunden bietet, sind die beiden Reparaturwerk-

„Mit eNVenta smart&easy funktionieren kleinere NORDWEST-Handelspartner in Sachen Effizienz und Kundenbindung so stark wie die großen Handelshäuser und können dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter optimieren.“
Thomas Cramer, NORDWEST-Bereichsleiter E-Business & IT-Beratung

stätten. Für diese bietet der Funktionsumfang der KMU-Lösung allerdings keine spezifischen Prozesse. Nissen & Velten konnte hier jedoch eine Lösung auf der Basis von Angeboten und Auftragsarten einrichten, welche die Anforderungen von Fernholz & Gördes problemlos erfüllt.

Das Geschäftsmodell von eNVenta smart&easy basiert auf einer Kombination von einmaliger Einrichtungsgebühr und anschließender Softwaremiete. Geschäftsführer Jörg Kluth sagt dazu: „Wir brauchen eine Standardlösung, die bei überschaubaren Investitionskosten alle unsere Bedürfnisse aus einer Hand erfüllt." Das Mietmodell komme der Firma entgegen, weil sie ihr Budget vor allem im Vertrieb und im Kerngeschäft einsetzen wolle. Sein Resümee lautet: „Unsere neue ERP-Lösung erfüllt alles, was wir aktuell benötigen."

Rainer Hill



eNVenta smart&easy bietet alles, was kleinere NORDWEST-Handelspartner benötigen.

Topsoft 2016: Großes Besucherinteresse an eNVenta ERP

Topsoft: Die eNVenta-Partner konnten viele Gespräche mit potenziellen Neukunden führen.

Nissen & Velten war am 30. und 31. August gemeinsam mit den eNVenta-Partnern Lobos Informatik und Probyt Aussteller auf der Topsoft, der größten Schweizer IT-Fachmesse. In der Halle 5 der Messe Zürich nutzten Besucher fortlaufend die Möglichkeit, sich die Funktionsbreite von eNVenta ERP präsentieren zu lassen. Auf diese Weise sind viele interessante neue Kontakte zu Interessenten entstanden, welche die Einführung einer neuen Unternehmenssoftware planen.

N&V-Branchen-Event „Handel(n) in der Zukunft“ begeistert

Rund 30 Teilnehmer informierten sich am 26. Oktober 2016 auf dem Nissen & Velten-Branchen-Event „Handel(n) in der Zukunft“. Aufmerksam folgten sie im Kasseler Schlosshotel Bad Wilhelmshöhe den Vorträgen der Referenten Professor Jörg Becker von der Universität Münster, Boris Kistenpfennig von der Kistenpfennig AG und Alexander Haim von nexmart. Inhaltlich ging es unter anderem um neue Wettbewerber mit neuen Geschäftsmodellen am Markt und darum, wie Unternehmen mit Multichannel-Business auf diese Herausforderungen reagieren können. Nicht zuletzt war neben der strategischen Ausrichtung der Unternehmen der Einsatz von moderner Business-Software ein Thema. Professor Becker führte die Teilnehmer auf einen „Streifzug durch die Handelswelt der Zukunft“. Zum Abschluss seines Vortrags plädierte er für integrierte ERP-Lösungen mit breitem Funktionsumfang, da sich damit der hohe Aufwand der Pflege von Schnittstellen reduzieren lasse. Boris Kistenpfennig berichtete über den Einsatz von eNVenta ERP in der Kistenpfennig AG. Er betonte die großen Möglichkeiten, welche die eNVenta-Entwicklungsumgebung Framework Studio seinem Unternehmen biete. Alexander Haim stellte die Angebote von nexmart vor, wobei er die zentrale Rolle des Handels auch im Rahmen elektronischer Geschäftsprozesse herausstellte. Die Teilnehmer des Branchen-Events, die zum Teil von weit her nach Kassel gekommen waren, äußerten sich sehr zufrieden über die Inhalte und den Rahmen der Veranstaltung.

Alexa und der Boom der Sprachsteuerung

Mit dem Amazon Echo hat der Handelsriese einen Durchbruch erzielt. Die Kombination von Sprachsteuerung und Künstlicher Intelligenz (KI) im Haushalt kommt in den USA sehr gut an und inspiriert konkurrierende Projekte von Google, Apple und Microsoft. Der Amazon Echo, ein Lautsprecher mit sprachgesteuertem Computer und WLAN-Anschluss, fungiert als digitaler Assistent mit Audio-Schnittstelle zu Internetdiensten. Nach Ansicht von Apple-Mitbegründer Steve Wozniak könne die Technologie „the next big thing“ nach dem Smartphone werden. Auf dem Blog „Early Moves“, der die Strategien global tätiger Online-Händler analysiert, hat sich kürzlich der Autor Marcel Weiß mit dem Produkt und dem dazugehörigen Ökosystem beschäftigt. Er verweist auf den Kontext der sinkenden Bedeutung von PCs und Browsern als neutralen und offenen Technologien und der steigenden von Mobilgeräten und den dazugehörigen proprietären Technologieplattformen. Insofern sei es konsequent für ein Handelsunternehmen wie Amazon eine eigene Technologieplattform für einen Assistenten auf Basis von KI und Sprachsteuerung aufzubauen. Hier steht Amazon nun in Konkurrenz mit den großen US-Technologiefirmen. So hat Google bereits ein Konkurrenzprodukt namens „Google Home“ angekündigt. Auch Apple arbeitet an einer Entwicklungsumgebung für Siri, mit der sich Services jenseits des Apple-Universums einbinden lassen. Und so wie Alexa, die virtuelle Assistentin von Amazon, im Hintergrund Apps aufruft, um die Fragen der Echo-Nutzer zu beantworten, setzt auch Microsoft mit Cortana nun verstärkt auf „Bots“. Diese digitalen Assistenten sollen als Interface zu Apps im Hintergrund dienen. „Bots sind wie neue Apps. Es ist Schluss mit der Suche nach verschiedenen Apps und Webseiten. Man ruft einfach jede gewünschte App aus einer Unterhaltung heraus auf“. sagte Microsoft-Chef Satya Nadella auf der Entwicklerkonferenz „Build 2016“ in San Francisco, einem Bericht des Handelsblatts zu Folge. Holger Müller, Analyst bei Constellation Research in San Diego, wird im gleichen Bericht mit den Worten zitiert: „Apps werden bald nicht mehr aus dem App-Store, sondern aus einem Chat-Programm gezogen.“

Alexa inside: Der Lautsprecher Echo Dot von Amazon hört auf seinen Besitzer.

NORDWEST verleiht Gütesiegel an Nissen & Velten

Verleihung des Gütesiegels „NW connect“ an N&V: Martin Reinke (2. v. r.) und Thomas Cramer (rechts) überbringen die gute Nachricht an Günter Velten (links) und Jörg Nissen (2. v. l.)

Mit „NW connect“ verleiht NORDWEST ein Gütesiegel an Systemhäuser, die seinen Handelspartnern Warenwirtschaftssysteme anbieten.
Diese Systeme müssen einige Grundvoraussetzungen erfüllen, damit die NORDWEST-Handelspartner erfolgreich die Supply Chain nutzen können: Zum Beispiel sind das Möglichkeiten zu elektronischen Bestellungen und Bestellbestätigungen sowie elektronische Lieferscheine und Rechnungen. Aber auch Anbindungen an den eSHOP oder eine Schnittstelle zu den Produktstammdaten. Die Systemhäuser, deren Warenwirtschaften diese Punkte erfüllen, bekommen das Gütesiegel und der Handelspartner erlangt dadurch die Sicherheit, dass er die digitalen Prozesse mit NORDWEST grundsätzlich abbilden kann. An Nissen & Velten ist das Siegel jetzt erstmalig verliehen worden.

eNVenta-Partner Luithle & Luithle wächst mit Hosting-Services

Die Luithle & Luithle Gesellschaft für EDV-Dienstleistungen mbH beschäftigt 30 Mitarbeiter und bietet seit dem Jahr 1996 Internetservices mit eigenen Leitungen für ihre Kunden an. Seit dem Jahr 2016 werden neben den bisherigen Rechenzentren zwei weitere Standorte in Stuttgart unterhalten, die höchsten Anforderungen gerecht werden. Zwei große Schiffsdieselmotoren mit einer Leistung von je rund 5 MW sorgen dort im Falle eines Stromausfalls für ein sehr hohes Maß an Ausfallsicherheit der gehosteten Lösungen. Edelgaslöschanlagen sind für den Brandschutz vorhanden. Der Internetzugang ist verteilt und über beide Haupt-Standorte ausfallsicher realisiert. Die Rechenzentren sind nach DIN ISO 27001 zertifiziert und entsprechen dem hohen Tier3+ Standard. Mittlerweile lassen zehn eNVenta-Anwenderunternehmen ihre ERP-Lösung in den Rechenzentren von Luithle & Luithle laufen. Der größte von ihnen ist mit 100 Anwendern die Wendelin Rauch GmbH & Co. KG, ein Produktionsverbindungshandel mit Sitz in Achern. Das Leistungsportfolio von Luithle & Luithle ist allerdings umfangreicher: Das Systemhaus setzt Terminalserver-Umgebungen auf, hostet Exchange Server und Sicherheitslösungen, entwickelt eNVenta-Lösungen und betreut ERP-Kunden komplett.

Vertriebs-App VERMO plus jetzt auch als KMU-Version

Aufgrund vielfacher Nachfrage bietet die SIC! Software GmbH aus Heilbronn, ein Produkt-Partner von Nissen & Velten, jetzt auch eine Einsteigerversion der erfolgreichen Außendienst-App VERMO plus an. VERMO plus Pro ist speziell auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten. Als preisgünstige Standard-Software enthält VERMO plus Pro alle wichtigen Funktionen für eine effiziente Gesprächsvorbereitung sowie für eine schnelle und einfache Gesprächsnachbereitung. Zudem ist VERMO plus Pro als Cloud-Lösung mit wenig Aufwand sehr schnell einsatzbereit. So können jetzt auch kleinere eNVenta-Kunden mit bis zu zehn Außendienst-Mitarbeitern von der mobilen Anbindung des Außendienstes an eNVenta profitieren.

DIE SMARTE TRACKING-LÖSUNG

Integrieren Sie den Status Ihrer Sendungen direkt in Ihren Shop oder Ihr ERP. So haben Sie alle wichtigen Informationen schnell und einfach im Zugriff. Informieren Sie Ihre Kunden automatisch über aktuelle Sendungsereignisse ohne wertvolle Zeit zu investieren.

MHP Solution Group
Justus-von-Liebig-Str. 3
31535 Neustadt
www.mhp-net.de
Tel.: +49 (0)5032 / 96 56 0
Fax: +49 (0)5032 / 96 56 11
vertrieb@mhp-net.de

Business 4.0: Facetten der Digitalisierung

Aufmerksame eNVenta-Anwender im Ballsaal Berlin des Europa-Parks.

eNVenta ERP-Anwender aus Deutschland, Österreich und der Schweiz trafen sich am 6. Oktober 2016 im Europa-Park in Rust. Auf der Anwenderkonferenz erwartete sie eine Fülle inspirierender Vorträge und Referenten. Ein Leitthema der Veranstaltung: Business 4.0 und Digitalisierung.

Spannende Trends und Ideen präsentierte Professor Christoph Andriessens von der Hochschule Ravensburg-Weingarten in seinem Impulsvortrag: „Digitalisierung und Wandel – get all in or get all out?“ Hierbei schlug er einen großen Bogen vom Cloud Computing und der Industrialisierung der Informationstechnologie über neue digitale Geschäftsmodelle von Start-up-Firmen bis zu den Organisationsprinzipien mit denen Unternehmen der zunehmenden Komplexität und der Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen in ihren Märkten begegnen können. Geschäftsführer Günter Velten zeigte anschließend, dass eNVenta ERP für zentrale Herausforderungen der Gegenwart wie Mobilität, Konnektivität und Benutzerfreundlichkeit sehr gut aufgestellt ist.

Ein Highlight der Veranstaltung war die Vorstellung des neuen E-Commerce-Portals eNVenta eGate, welches mit ausgefeilten B2B-Funktionalitäten Webshop und Kundenportal zusammenführt (siehe Beitrag ab Seite 12). Auch die Präsentation der neuen EDI-XML-Kommunikationsoptionen in eNVenta ERP kam bei den Anwenderunternehmen sehr gut an. Jörg Weddemann, Abteilungsleiter Organisation/EDV beim Großhändler Hermann Bach in Lippstadt, berichtete aus der Praxis über seine eNVenta-Einführung für 300 Anwender an 28 Standorten. Das Unternehmen ist in den Sparten SHK, Fliesen und Baustoffe aktiv und verfügt über eine komplexe Struktur von Lägern und Ausstellungsräumen.

Günter Velten gab zum Abschluss einen kleinen Ausblick auf die Roadmap, auf der neben dem Ausbau der E-Commerce-Lösung und der LVS-Lösung auch eine Eurobaustoff-Schnittstelle verzeichnet ist. Darüber hinaus gab er einen ersten Ausblick auf eNVenta 4. Dieses Release wird mit einer

Jörg Weddemann, Abteilungsleiter IT/Organisation beim Großhandel Hermann Bach, berichtet über die Einführung von eNVenta ERP für 300 Anwender an 30 Standorten.

Im Gespräch: (v.l.) Christoph Andriessens, Günter Velten und IT-Berater Gerhard Zoche.

Im Ballsaal Berlin – hier der Eingang von der Parkseite – fanden sowohl die Plenumsveranstaltungen wie auch Breakout-Sessions statt.

Viele Besucher nutzen die Gelegenheit, sich auf der begleitenden Ausstellung über Lösungen der eNVenta-Produktpartner zu informieren.

komplett neuen Technologie der Benutzeroberfläche variabler und anwenderfreundlicher auf völlig unterschiedlichen Endgeräten laufen. eNVenta 4 wird ein zentrales Thema auf der N&V-Anwenderkonferenz 2017 sein.

In den Breakout-Sessions konnten die Teilnehmer eine Reihe von Themen vertiefen: Zu diesen zählten Neuheiten in den aktuellen Releases von eNVenta ERP ebenso, wie beispielsweise in den Branchenlösungen für den Technischen Handel, den Stahlhandel und Biegereien sowie der Swiss Edition von eNVenta ERP.

In den Pausen waren viele Anwender in der N&V-Expertenecke zu finden, wo sie oft speziellere Fragen stellten oder Hintergrundinformationen einholten. In der begleitenden Ausstellung über die Angebote der Partnerunternehmen Akzentum, e-integration, MHP Solution Group, nexmart und SIC! Software konnten sich Teilnehmer ebenfalls informieren. Bereits am Vorabend gab es im Europa-Park im Foyer des „Dome“ ein kleines Street-Food-Festival, auf dem die Besucher von Sushi bis Currywurst ein breites kulinarisches Angebot genossen. Vor allem aber kam das Publikum beim Flanieren zwischen den Ständen immer wieder ins Gespräch und nutzte so den Erfahrungsaustausch in entspannter Atmosphäre. Wie im Vorjahr gaben die Besucher der Anwenderkonferenz von Nissen & Velten gute bis sehr gute Noten und die große Mehrheit gab an, im kommenden Jahr wieder mit dabei zu sein.

Rainer Hill

Jörg Nissen stellt den Funktionsumfang und die Roadmap des neuen Webshops eNVenta eGate vor.

Halloween im Europa-Park: Der größte von über 180.000 Kürbissen, die zur Dekoration verwendet wurden.

Street-Food-Festival im Foyer des „Dome“: Beim Flanieren zwischen den Ständen kamen die Besucher am Vorabend der Konferenz immer wieder ins Gespräch.

Ein Hauch von Jahrmarkt: Lebensgroße Figur im Billett-Schalter des Salon-Karussells.

Keine Stacheln zeigt dieser Igel: Halloween war das Motto der Dekorationen im Park.

Für das leibliche Wohl der Konferenzgäste war an beiden Tagen sehr gut gesorgt.

Neue Bierrevolution und altes Handwerk

Craftbier ist ein Trend aus den USA, der in Europa immer populärer wird. Dabei waren es einst junge Amerikaner, die sich Europas Bierstile angeeignet hatten, um den Einheitsbieren ihrer Heimat etwas Neues entgegenzusetzen. In Deutschland dominieren traditionell Familienbrauereien mit einem breiten Sortiment den Markt. Doch neue Bierstile wie Pale Ale mit intensiven Aromahopfennoten oder auch belgische Bierrichtungen bereichern das Angebot für den Genießer und lassen das altbekannte Genussmittel Bier oft in einem neuen Licht erscheinen.

Werner Dinkelaker, Brauereichef und Bierblogger, weiß aus Erfahrung, dass die Verwendung hochwertiger Rohstoffe vom Konsumenten honoriert wird.

Wer zum ersten Mal eine Flasche Pale Ale öffnet, die bernsteinfarbene Flüssigkeit in ein Kelchglas füllt und den feinporigen Schaum aufsteigen sieht, der sollte als erstes seine Nase ins Glas halten: Betörende Düfte der verwendeten Hopfensorten lassen oft an Zitrusnoten und viele weitere exotische Früchte denken. Wie sonst vielleicht nur ein feiner Wein regt der Duft eines gelungenen Ales die Sinne an. Auch im Geschmack begeistern die Komplexität der Hopfenaromen, die Fruchtigkeit und die dezente Bittere. Die verschiedenen Variationen des Ales repräsentieren heute eine dominierende Richtung in der deutschen Craftbierszene. Doch was heißt eigentlich Craftbier?

Craft kommt vom englischen Begriff Handwerk. Als der damalige Präsident Jimmy Carter 1978 in den USA das Heimbrauverbot aufhob, begannen kreative Quereinsteiger und Rebellen gegen das Establishment ihre Karriere als Garagenbrauer. Ihre Gegenentwürfe zu Miller, Coors und „Bud“ orientierten sich an klassischen europäischen Bierstilen aus Deutschland, Tschechien, England und Belgien. Anfang der 90er Jahre lagen in den USA die englischen Bierstile wie Pale Ale und India Pale Ale im Trend, aktuell ist die belgische Bierkultur mit Stilen wie Sauerbier und Oak Age, also Bieren, die in Eichenfässern reifen, ein Vorbild. Einer der amerikanischen Pioniere ist der angesehene Bierexperte und Buchautor Gerret Oliver, der die Brooklyn Brewery in New York gegründet hat. Sein Unternehmen und auch die zahlreichen anderen aus dieser Bewegung hervorgegangenen Brauereien haben sich in der Brewers Association zusammengeschlossen. Deren Definition einer Craftbierbrauerei umfasst drei Punkte: Das Unternehmen darf nicht mehr als umgerechnet etwa 9,5 Millionen Hektoliter Bier produzieren, was mehr ist, als Krombacher, die größte deutsche Brauerei, erzeugt. Zudem müssen natürliche Zutaten und traditionelle Prozesse angewandt werden. Schließlich dürfen größere Brauereien nicht mehr als 25 Prozent der Unternehmensanteile halten, sodass die Gründer eigenständig Entscheidungen über ihr Sortiment treffen können.

Frank Lucas, Braumeister bei der Insel-Brauerei und Vizeweltmeister der Biersommeliers, plädiert für ein „Natürlichkeitsgebot“ des Biers.

Von der Größe her sind nach dieser Definition alle rund 1.400 deutschen Brauereien Craftbier-Brauereien, auch wenn sich die traditionellen Familienunternehmen nicht als „Bierrebellen“ verstehen. Allerdings hat die Craftbier-Bewegung neue Bierstile nach Deutschland gebracht. Und die neuen Biere werden nicht nur in den Szenevierteln von Berlin, Hamburg und München gebraut. Ein gerne gebrautes Craftbier ist etwa das India Pale Ale, oft auch kurz IPA genannt. Im 19. Jahrhundert wurde es in Großbritannien für die indischen Kronkolonien gebraut. Ein deutlich höherer Gehalt an Hopfen und an Alkohol sollte das seinerzeit ungekühlte Bier auf dem Seeweg nach Indien konservieren. Die heutigen IPAs und viele andere Craftbiere zeichnen sich unter anderem durch die Verwendung von Aromahopfen aus. Neben dem traditionellen Zusatz von Bitterhopfen bei der Würzekochung, sorgt der spätere Zusatz dieser Aromahopfen, auch Kalthopfung genannt, für vielfältige Bieraromen und einen feinen Duft. In der Praxis werden mehr als 100 verschiedene Hopfensorten eingesetzt, die sich auch noch in Abhängigkeit vom Anbaugebiet unterscheiden können. Bei Bedarf stehen den Brauereien je nach Hopfenart Aromen zur Verfügung, die zum Beispiel mit Guave, Melone, Limette, Mandarinenschale, Minze, Melisse oder reife Papaya umschrieben werden.

Erfolgsrezept: Qualität und Regionalität

Werner Dinkelaker, in sechster Generation geschäftsführender Gesellschafter der Schönbuch Braumanufaktur im schwäbischen Böblingen und

Die Insel-Brauerei verkauft ihre Biere ausschließlich in Flaschen, die mit Motiven der Insel Rügen bedruckt sind.

Betreiber eines Blogs über Bier, begeistert sich für die neuen Bierstile und kann angesichts der Aromenvielfalt von Hopfen ins Schwärmen geraten. Sein Pale Ale sei – inspiriert von seinem amerikanischen Freund Garret Oliver – zunächst aus Spaß an der Freude entstanden. Man sei im Jahr 2008 eine der ersten süddeutschen Brauereien gewesen, die ein Pale Ale in 0,33-Liter-Flaschen angeboten habe. Damit seien immerhin bierinteressierte Gastronomen und Fachhändler auf sein Unternehmen aufmerksam geworden. Heute hat die Brauerei drei verschiedene, wunderbar aromatische Ales im Angebot. Gleichzeitig betont Dinkelaker jedoch: „Ich bin kein Craftbier-Brauer“. Die Identität seiner Brauerei sei mit den klassischen Sorten verbunden. Typische und umsatzstarke Produkte seien das Export „Jäger spezial“, Hefeweizen oder auch ein heller Doppelbock. Das Unternehmen, welches ausschließlich Aromahopfen einsetzt, habe schon sehr früh auf hochwertige Rohstoffe und regionale Verankerung gesetzt. Werner Dinkelaker erinnert sich: „Vor 20 Jahren auf dem Höhepunkt der Becks-Werbewelle und der Popularität nationaler Biermarken hat mir ein weiser Bierexperte gesagt, dass auf jeden Trend ein Gegentrend folgt. Er sagte mir, kümmert Euch um Eure Gastronomen und Getränkehändler vor Ort und zaubert hohe Qualitäten, die lecker sind und die Kunden begeistern. Das tun wir bis heute und haben deshalb viel Spaß an unserer Brauerei.“

Dinkelaker betont auch, man solle sich angesichts von TV-Werbespots, in denen Hopfen mit Holzschaufeln aus Leinensäcken in die Sudpfanne geschaufelt werde, keine falschen Vorstellungen von handwerklicher Produktion machen. Er sei stolz darauf mit hygienischen Edelstahltanks und moderner Softwaresteuerung zu arbeiten. Tatsächlich sieht man auf dem Rundgang durch die Schönbuch Brauerei überall moderne und blitzblanke Anlagen. Besonders stolz ist Werner Dinkelaker auf seine beiden neuen „Bioreaktoren“ aus Edelstahl in denen die unter- und die obergärige Hefe der Brauerei gezüchtet werden. Eine Dampfmaschine aus dem Jahr 1929 ist zwar auch noch vorhanden, dient aber heute nur noch als Schaustück für Besuchergruppen, welche die Brauerei regelmäßig besichtigen.

Machte Bier die Menschen sesshaft?

Klassischerweise wird der Übergang der Menschheit von einer nomadischen Lebensweise zur Sesshaftigkeit mit dem Beginn des Ackerbaus in Folge eines Mangels an jagbarem Wild erklärt. Der Biologe Josef H. Reichholf vertritt hingegen die These, dass die menschliche Ansiedlung an festen Orten mit der Erfindung des Biers begann. Die ältesten nachweisbaren Ansiedlungen wie Göbekli Tepe in der heutigen Türkei waren demnach Kultstätten an denen Bier gebraut und in religiösen Zeremonien gemeinschaftlich genossen wurde. Entsprechende Gefäße, in denen auch Überreste der alkoholischen Gärung nachgewiesen wurden, finden sich vor Ort. Die Kulturtechnik der alkoholischen Gärung auf der Basis von Getreidestärke wurde also schon früh in der Menschheitsgeschichte entdeckt.

Wohlfühlzone für Hefen: Ein offener Gärbottich in der Insel-Brauerei auf Rügen.

Die Wertschöpfung der Brauerei findet in der Region statt. 22 Landwirte rund um Böblingen bauen auf 120 Hektar die Braugerste für Dinkelaker an. Sie erzeugen 600 Tonnen jährlich, für die sie generell pro Tonne 10 Euro über dem Marktpreis erhalten. Auch beim Hopfeneinkauf wird primär über Qualitäten und ihre Verfügbarkeit gesprochen, nicht über Preise. Das weiche Brauwasser kommt übrigens vom Bodensee. Schließlich sollen auch die 30 Mitarbeiter vernünftig bezahlt werden. Die Kunden honorieren die Qualität und sind bereit dafür deutlich mehr als für Discounter- und „Fernsehbiere“ auszugeben. Werner Dinkelaker beobachtet: „Die nationalen Biermarken sind in Süddeutschland tendenziell eher auf dem Rückzug. Wir wachsen und surfen aktuell an unserer Kapazitätsgrenze.“ Allerdings wachsen auch bei ausgezeichneten regionalen Brauereien die Bäume nicht in den Himmel. Die Kosten der Markterschließung wachsen mit dem Abstand zur Braustätte. Vor allem aber wachsen die Kosten für Mehrwegflaschen und Pfandkisten, weil sich die Umschlagshäufigkeit der Gebinde mit zunehmender Entfernung verringert.

Moderne Technik in historischen Gebäuden: Das Sudhaus der Schönbuch Braumanufaktur.

Spezialisten für Spezialitäten: Die Insel-Brauerei

Eine Craftbier-Brauerei im besten Sinne des Wortes ist die Insel-Brauerei in Rambin auf der Insel Rügen. Auf der „grünen Wiese“ komplett neu konzipiert und gebaut hat sich das Unternehmen auf obergärige, seltene Biere fokussiert. Diese haben seit dem Verkaufsstart im August 2015 voll eingeschlagen und die bestehenden Kapazitäten bereits erschöpft. Aktuell werden neue offene Gärwannen und Tanks in Betrieb genommen, um die ursprünglich geplante Kapazität bis zu Jahresende zu verdreifachen. Dann soll eine Jahresproduktion von 4 bis 5 Millionen Flaschen möglich sein. Die junge Brauerei produziert kein Fassbier, sondern arbeitet ausschließlich mit Flaschenreifung. Brauereichef Markus Berberich hat das neue Unternehmenskonzept entwickelt und umgesetzt und ist dabei eigene Wege gegangen, die vorher in dieser Form in Deutschland nicht beschritten wurden.

Frank Lucas, Braumeister und Biersommelier (Vize-Weltmeister) in der Insel-Brauerei, erklärt zur Motivation des Teams: „Sehr wichtig ist uns der Genussaspekt. Wir wollen ähnlich wie beim Wein die ganze Bandbreite von Bier zeigen. Es gibt viel

Neues Craftbier-Glas

Um den Hopfenduft zu konzentrieren kann man ein Pale Ale zur Not auch in einem Rotweinglas genießen, aber ein robusteres Glas macht dann doch mehr Freude. Das neue Craftbier-Glas des Herstellers Stölzle Lausitz erinnert dann auch an ein Kelchglas. Unterschiede finden sich jedoch in den Details des Designs und der gegenüber einem Weinglas erhöhten Wandstärke sowie einem soliden Stiel. Das Glas wird in einem Ziehverfahren maschinell hergestellt, bei dem der Stiel im Produktionsprozess aus dem Kelch gezogen wird. Im dazu passenden Design gibt es auch ein neues Pilsglas aus der traditionellen Glasstadt Weißwasser.

www.stoelzle-lausitz.com

mehr Genussanlässe für Bier, als dies allgemein bekannt ist. Gerade Bier als Begleiter zu Speisen bietet unheimlich viele Möglichkeiten.“ So wie sich immer mehr Menschen mit der Qualität und der Herkunft von Kaffee, Schokolade oder Whisky beschäftigten, halte auch Bier für den Genießer noch viele Entdeckungen bereit. Er fährt fort: „Wir sind eine Craftbier-Brauerei, aber wir verwenden keine Anglizismen. Wir sprechen von seltenen Bieren zum Genießen. Wir sehen unsere Chance darin, schöne Bierstile dem Verbraucher zugänglich zu machen, die ein großes Potenzial haben und noch wenig bekannt sind. Ich kenne jedenfalls niemanden, der ein Dubbel oder ein Tripel in Deutschland braut.“

Flaschenreifung und Hefevarianten

Die in der Insel-Brauerei eingesetzte Flaschenreifung bietet eine Reihe von Vorteilen: Da das Bier völlig sauerstofffrei und vom Papieretikett komplett umwickelt ist, behält es über sehr lange Zeit seine Frische. Dadurch, dass alle vergärbaren Stoffe von den Hefen vergoren werden, hat das Bier immer ein trockenes weinartiges Finish, was für gute Trinkbarkeit sorgen soll. Zudem wird die Kohlensäure besser eingebunden, was einen sehr schönen Schaum bewirkt. Ganz nach der Methode des Champagners wird am Ende des Brauprozesses die Nachgärhefe mit Zucker den Flaschen zugegeben. Die verschlossene Flasche bleibt anschließend zwei Wochen in der Reifekammer, bevor die jeweilige Charge nach einer Verkostung in den Verkauf geht. Diese Art der Flaschenreifung wird in Deutschland von keiner Brauerei eingesetzt.

Einzigartig in der Inselbrauerei ist auch der vielfältige Einsatz von Hefestämmen. Während zahlreiche Brauereien mit ein oder zwei Hefestämmen arbeiten, setzt die Insel Brauerei für jedes Bier zwei eigene Hefestämme ein, um das Geschmacksprofil der Biere zu prägen. Üblicherweise sind es vor allem Hopfen und Malz, welche das Geschmacksprofil eines Bieres bestimmen. Frank Lucas aber weiß: „Die besondere Auswahl der Hefen in Verbindung mit unserer besonderen Arbeitsweise ist das Geheimnis unserer Biere.“ Auf die Hefen zugeschnitten ist auch die Ausrüstung der Brauerei. Zum Einsatz kommen Gärbottiche, die als sehr flache Wannen ausgelegt sind, um den Hefen die bestmöglichen Bedingungen zu schaffen und die Aromabildung zu optimieren. Hier gehen Wissenschaft und Handwerk offensichtlich Hand in Hand.

Auf die Frage, wie er denn zum Reinheitsgebot des deutschen Bieres stehe, erklärt Frank Lucas, dass zwei Bieren der Insel-Brauerei klassische Biergewürze zugesetzt würden, wie sie früher auch üblich waren. Sie wurden nach einem bewilligten Antrag an das Land Mecklenburg-Vorpommern auch als „besonderes Bier“ genehmigt. Für Frank Lucas ist entscheidend, dass es sich um natürliche Zutaten handelt. Bewusst verzichtet die Insel Brauerei dabei auf die im Reinheitsgebot erlaubten Filterhilfsmittel. Er resümiert: „Vielleicht wäre eine Alternative zum Reinheitsgebot das Natürlichkeitsgebot des Biers.“

Rainer Hill

Der äußere Eindruck täuscht: Im Sudhaus der Schönbuch Braumanufaktur finden sich neben einer stillgelegten Dampfmaschine moderne Hightech-Anlagen.

Interessante Weblinks:

www.bierblog.eu
Unter dieser Adresse blogt Werner Dinkelaker seit 2013 über Bier und stellt interessante Brauer und Brauereien vor.

www.braumanufaktur.com
Hier finden sich Informationen über die Schönbuch Braumanufaktur, Bezugsquellen sowie über die drei Brauereigaststätten des Unternehmens. Ein Internetvertrieb des Biersortiments ist nicht Teil des Geschäftsmodells, obwohl unter der Adresse **www.biershop-baden-wuerttemberg.de** nicht nur die Ales aus Böblingen zu haben sind.

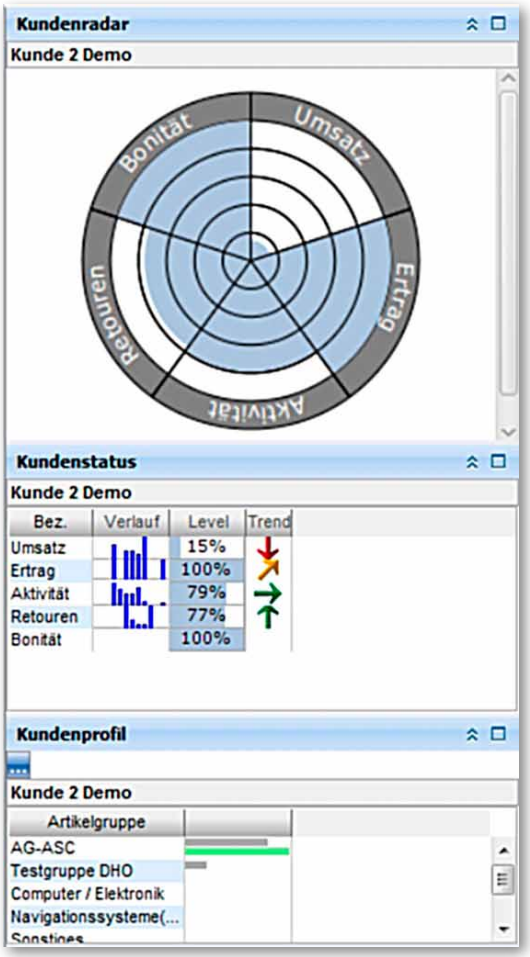
www.insel-brauerei.de
Die schick gestaltete Website der neu gegründeten Brauerei auf Rügen orientiert sich am Stil der mit Naturmotiven gestalteten Verpackungen der Flaschen. Die Geschmacksprofile der zwölf Biere werden detailliert beschrieben. Im Webshop lassen sich auch Mixpakete des Sortiments bestellen.

Rückenwind für den Verkauf

Auch im neuen Release von eNVenta ERP gibt es zahlreiche Weiterentwicklungen. Im Folgenden werden einige Highlights aus den Bereichen Verkaufsförderung, Produktdatenimport und Logistik vorgestellt. Dazu zählen beispielsweise CRM-Werkzeuge, wie der Kundenradar und der neue Produktdatenimport auf Basis von BME-cat.

In Zeiten des digitalen Wandels muss der Handel nicht nur neue Wege gehen, sondern sich auch auf seine traditionellen Stärken besinnen. Zu diesen gehört etwas, was Amazon Business und andere reine E-Commerce-Player nicht leisten können: Das qualifizierte Beratungs- und Verkaufsgespräch mit dem Kunden. Zu den Neuheiten der Version 3.8 von eNVenta ERP zählen daher Werkzeuge zur Verkaufsförderung, die insbesondere den Telefonverkauf unterstützen. In der Praxis hat der Verkäufer wenig Zeit, nach Informationen zu seinem Gesprächspartner zu suchen. Dennoch sollte er von Beginn des Gesprächs an wissen, mit wem er es zu tun hat und wo Potenziale und Interessen des Kunden zu erwarten sind. Denn nichts ist schlimmer, als den Gesprächspartner falsch einzuschätzen, und dem Gespräch damit einen ungünstigen Verlauf zu geben.

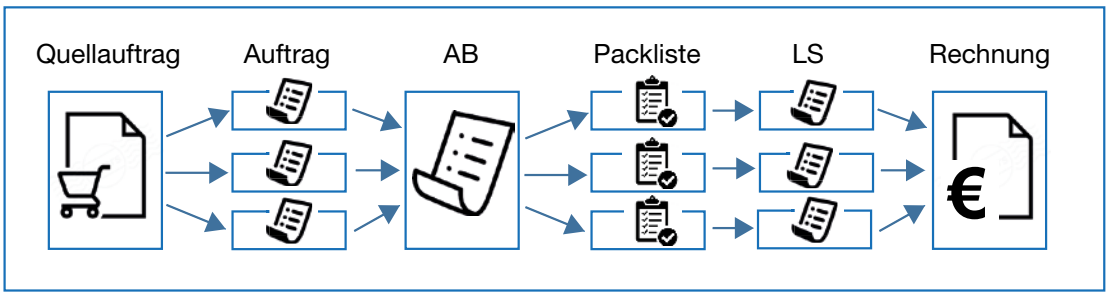
Alle relevanten Informationen hierfür stehen im ERP-System zur Verfügung, wenn auch verteilt und zum Teil in der Menge der Daten verborgen. Die Aufgabe besteht also darin, diese Informationen mit intelligenten Methoden herauszufiltern und im richtigen Moment dem Verkäufer aktiv und auf den ersten Blick verständlich anzubieten. Die mit Release 3.5 eingeführte Cockpitfunktion eNVenta Fokus, welche kontextsensitiv und dynamisch Zusatzinformationen bereitstellt, ist hierfür die perfekte Grundlage. Den Anwendern stehen ab sofort drei neue Fokus-Elemente für die Verkaufsförderung zur Verfügung.



Verdichtete Informationen auf einen Blick: Kundenradar, Kundenstatus und Kundenprofil in eNVenta ERP 3.8.

Kundenprofil per Mausklick

Durch das Element „Kundenradar“ soll für den Vertriebsmitarbeiter auf einen Blick erkennbar sein, wie der Kunde, mit dem er gerade kommuniziert, einzuschätzen ist. Dies geschieht durch eine einfach zu erkennende grafische Darstellung der wichtigsten Status-Informationen. Diese umfassen den Umsatz und den Umsatz im Verhältnis zum Durchschnittswert aller Kunden. Eine weitere Kenngröße ist die



Auftragspositionen mit verschiedenen Anschriften: eNVenta ERP erzeugt Splittaufträge und separate Lieferscheine (LS). Der Kunde erhält allerdings die Auftragsbestätigung (AB) und Rechnung für den kompletten Auftrag.

Aktivität des Kunden. Handelt es sich also um einen Gelegenheitskunden, Neukunden oder Stammkunden? Schließlich werden die Bonität und die Retourenquote angezeigt.

Das Element „Kundenstatus“ zeigt grundsätzlich die gleichen Daten wie der „Kundenradar an“, liefert jedoch mehr Detail- und Hintergrundinformationen. Das Element kann alternativ oder ergänzend zum Kundenradar eingesetzt werden. Mit Hilfe des Elements „Kundenprofil“ wird dem Verkäufer ein kundenspezifisches Bedarfsprofil zur Verfügung gestellt, dem das allgemeingültige Bedarfsprofil einer Branche oder Kundengruppe gegenübergestellt werden. Es soll dabei helfen, Interessen und Potenziale des Kunden zu identifizieren.

Ebenfalls vertriebsorientiert ist das neue eNVenta-Werkzeug „Ausstellungsübersicht“. Beispielsweise können SHK-Großhändler damit messen, welche Umsätze ihre Badausstellung generiert. Die Basis dafür sind die Angaben der Verkäufer, die zu jedem Kundenangebot die aufgewandte Beratungszeit festhalten müssen. So lassen sich die Erfolgsquote und der durchschnittliche Zeitaufwand im Verhältnis zum generierten Umsatz feststellen.

Versandanschriften auf Positionsebene

Für Firmen, die große Unternehmen mit vielen verschiedenen Lieferanschriften zu ihren Kunden zählen, wird die neue Auftragslogik in eNVenta ERP 3.8 großen Nutzen stiften. Mit ihr lassen sich den einzelnen Auftragspositionen eines Auftrags verschiedene Anschriften zuordnen. Dabei erzeugt eNVenta ERP automatisch Splittaufträge. Der Kunde allerdings erhält Auftragsbestätigung und Rechnung für den kompletten Auftrag an die Rechnungsanschrift zugestellt.

Produktdatenimport mit BMEcat

Mit dem neuen Release 3.8 ist es jetzt möglich Produktbilder und Produktdaten in den Artikelschattenstamm zu importieren. Verwendung findet dabei das Importformat des Standards BMEcat, das Hersteller in der Regel ausliefern. In der Vergangenheit mussten dafür die relevanten Artikel zunächst aus dem Artikelstamm von eNVenta in den Artikelschattenstamm exportiert werden. Mit der neuen Lösung lassen sich nun auch Merkmale importieren. Hierfür muss allerdings sichergestellt werden, dass beide Seiten – Datenlieferant und -empfänger – das gleiche Klassifikationssystem, wie etwa proficl@ss oder eClass, anwenden.

Auch die Umsetzung der Daten wird mit neuen Hilfsmitteln vereinfacht. Das heißt, die Festlegung welche Zahlen aus welchen Tabellenspalten in welchen eNVenta-Feldern landen. Lieferantenbestellnummern enthalten zum Beispiel typischerweise Leerzeichen, die in eNVenta-Feldern nicht vorgesehen sind. Bei der Datenumsetzung lassen sich diese mit der Funktion „Trimmen“ eliminieren. Zur Datenumsetzung zählt auch die Listenpflege, das heißt die Übersetzung beziehungsweise das Mapping von Herstellerbezeichnungen und -einheiten in eNVenta-Bezeichnungen.
Ein Master dieser Listen muss für jeden Hersteller gepflegt werden. Einkaufs-, Verkaufs- und Lagereinheit können durch Referenzierung auf diesen Master gemeinsam gepflegt werden.

Orientierung in Mandanten

Zur schnelleren Orientierung der Anwender lassen sich die Benutzermasken unterschiedlicher eNVenta-Mandanten einer Firmengruppe oder auch der Testumgebung und der Live-Umgebung mit verschiedenfarbigen Balken kenntlich machen. Insbesondere für die Buchhaltung, die häufig in verschiedenen Mandantenumgebungen tätig wird, schließt dies eine mögliche Fehlerquelle aus.

eNVenta-Anwenderfirmen, die ein Dokumentenmanagement-System der Easy Software AG nutzen, können durch die Implementierung der Schnittstelle EASY EBIS in eNVenta nun die aktuellsten Versionen des DMS EASY ENTERPRISE nutzen.

Rainer Hill

Verlosung von Pils- und Craftbier-Gläsern

Mit freundlicher Unterstützung von Stölzle Lausitz verlosen wir je einmal sechs Pils- und sechs Craftbiergläser, die der Glashersteller aus dem sächsischen Weißwasser neu auf den Markt gebracht hat.

Um an der Verlosung der Biergläser teilzunehmen, schicken Sie uns bitte eine E-Mail mit Ihren Kontaktdaten und dem Lösungswort – dem Namen des neuen eNVenta ERP-Webshops – an die Adresse:
presse@nissen-velten.de

Einsendeschluss ist der 9. Januar 2017.
Die Gewinner werden benachrichtigt.

ERP und Lagerverwaltung aus einer Hand

Die Stuttgarter Mädler GmbH, ein Großhändler und Produzent von Antriebselementen und Normteilen, hat nach eNVenta ERP auch das Lagerverwaltungssystem (LVS) von Nissen & Velten eingeführt. Das neue LVS erfüllt die Ansprüche des Unternehmens und lässt sich bei Bedarf durch die IT-Abteilung von Mädler an veränderte Logistikprozesse anpassen.

Die im Jahr 1882 gegründete Mädler GmbH ist ein Großhändler und Produzent von Antriebselementen und Normteilen, der 130 Mitarbeiter beschäftigt. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Stuttgart, wo auch das zentrale Lager angesiedelt ist. Von den 23.000 lieferbaren Artikeln im Sortiment stammen etwa 5.000 aus der eigenen Fertigung. Bestellungen, die das Unternehmen bis 15 Uhr erreichen, werden noch am gleichen Tag verschickt. So sind 95 Prozent der eingehenden Bestellungen bereits am nächsten Tag beim Kunden. Eine hohe Servicequalität bedarf auch einer leistungsfähigen IT-Landschaft und Logistik, die im Hintergrund für reibungslose Prozesse sorgt. Die Mädler GmbH nutzt seit dem Jahr 2008 die Unternehmenssoftware eNVenta ERP von Nissen & Velten. Im Jahr 2015 hat Mädler auch das Modul Lagerverwaltung des ERP-Systems eingeführt.

Nachdem die Lösung eines Lagersoftware-Spezialisten, die via Schnittstelle an das ERP-System angebunden war, mehrere Jahre im Betrieb war, suchten die Verantwortlichen im Hause Mädler nach einer Alternative. Ralph Eggeling, IT-Leiter der Mädler GmbH, erklärt: „Die laufenden Betriebskosten der eingesetzten LVS-Software waren uns zu hoch. Vor allem aber hatten wir zu wenig Einfluss auf die Weiterentwicklung unserer eigenen Lösung.“ Die Abbildung anstehender Prozessänderungen in der Logistik sei nur im Rahmen von Projekten mit längeren Laufzeiten und relativ hohen Kosten möglich gewesen.

Geschäftsprozesse im Unternehmen gestalten

Da die IT-Abteilung des Unternehmens schon seit vielen Jahren erfolgreich mit Framework Studio, der Entwicklungsumgebung von eNVenta ERP, arbeitet, war es das Ziel, auch in den Logistikprozessen agiler zu werden und diese mit Framework Studio eigenverantwortlich gestalten zu können. Im Sommer 2014 erhielt Nissen & Velten den Auftrag, das Modul eNVenta LVS mit einigen kundenspezifischen Anpassungen in Stuttgart einzuführen.

Seit dem Frühjahr 2015 arbeitet die Firma Mädler mit einem ERP- und einem Lagerverwaltungssystem aus einer Hand. Das dynamische Lager in Stuttgart folgt dem Prinzip Mann-zur-Ware, wobei die Lagermitarbeiter die Ein- und Auslagerung in ihren jeweiligen Lagerzonen mit Hilfe von WLAN-Scannern und Rollwagen vornehmen. Die insgesamt sieben Lagerzonen sind untereinander durch Fördertechnik verknüpft. Jede Lagerzone verfügt über einen eigenen Bahnhof, an dem die Kommissionierbehälter ankommen, beziehungsweise von den Lagermitarbeitern weitergeschickt werden. Konkret wird mit auftragsreinen Ladehilfsmitteln kommissioniert, und zwar in einer festgelegten Zonenreihenfolge. Die Artikel werden in einer Zone gepickt und in einem Kommissionierbehälter gesammelt. Mit Hilfe der WLAN-Scanner-Maske von eNVenta LVS werden die Lagermitarbeiter dabei wegeoptimiert durch Regalreihen geführt.

Packplatz mit eNVenta-Bildschirm und Scanner: Hier werden die Artikel eines Kundenauftrags zusammengeführt und versandfertig gemacht.

Mädler: Ein- und Auslagerung mithilfe von Rollwagen. Diese sind mit WLAN-Scannern bestückt, welche mit eNVenta ERP kommunizieren.

Parallele Ein- und Auslagerung

Werden weitere Artikel aus weiteren Zonen für einen Auftrag benötigt, so gelangt der Kommissionierbehälter über das Fördersystem in die nächste Zone. So werden die Artikel Zone für Zone gepickt, bis der Auftrag vollständig abgearbeitet ist. In den Zonen verwenden die Mitarbeiter Rollwagen, mit denen bis zu 16 Behälter parallel kommissioniert werden können. Diese können auch Artikel zur Einlagerung enthalten. Eine Logik sorgt dafür, dass gleiche Artikel nach Möglichkeit auf bereits genutzten Lagerplätzen dazu geschüttet werden, um den vorhandenen Lagerplatz optimal auszunutzen.

Die fertig kommissionierten Aufträge werden schließlich an den Packplätzen versandfertig gemacht. Die große Mehrheit der Aufträge wird mit einem Paketdienst verschickt. Nur sperrige oder schwere Artikel werden in einer besonderen Lagerzone eingelagert und per Speditionen ausgeliefert. In diesem Fall werden auch die dazugehörigen paketdienstfähigen Artikel eines Auftrags beigestellt.

Der erste Test der größeren Flexibilität von Mädler in punkto LVS-System fand Anfang des Jahres 2016 mit dem Umzug der Logistikflächen statt. Nachdem die Fertigung des Unternehmens in einen Neubau umgezogen war, stand die ehemalige Produktionshalle als Logistikfläche zur Verfügung. Die Fördertechnik wurde in die Halle eingebracht, neue Lagerzonen und Bahnhöfe wurden ebenfalls festgelegt. IT-Leiter Ralph Eggeling sagt dazu: „Alle Anpassungen der Software haben wir schnell und kostengünstig selbst durchgeführt. Das wäre mit unserer alten LVS-Lösung so nicht möglich gewesen.“ Das Unternehmen Mädler entwickle sich fortlaufend dynamisch weiter. Auch in der Logistik seien weitere Veränderungen zu erwarten. Deshalb sei es mit Blick auf die „time-to-market“ essentiell, Herr der eigenen Prozesse zu sein. Er ergänzt abschließend: „Kleinere Anpassungen führen wir aktuell noch durch, um die Funktion ‚Permanente Inventur‘ nutzen zu können, aber alles in allem sind wir sehr zufrieden mit unserem neuen LVS.“

Rainer Hill

Blick in das Lager der Mädler GmbH in Stuttgart-Degerloch.

Stockach: Das Tor zum Bodensee

Nur fünf Kilometer vom Überlinger See entfernt liegt Stockach. Auf einer Anhöhe wurde die historische Altstadt errichtet, deren Silhouette vom Zwiebelturm der St.-Oswald-Kirche dominiert wird. Das bekannteste Markenzeichen der Stadt ist das Stockacher Narrengericht, welches jedes Jahr zur Fasnacht Politiker zur Verhandlung vorlädt. Die Stadt, die als „Tor zum Bodensee“ Touristen anzieht, war mehr als drei Jahrhunderte Bestandteil des Habsburger Reichs.

Katholische Kirche St. Oswald: Der Zwiebelturm aus dem 18. Jahrhundert ist weithin sichtbar.

Die Stadt Stockach war vor dem Eisenbahnzeitalter ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt des Fernverkehrs. Linienverkehre mit Postkutschen brachten Leben in das auf einer Anhöhe gelegene Hegaustädtchen. Fernverbindungen von Wien nach Paris, von Stuttgart nach Zürich und von Ulm nach Basel liefen durch die Stadt. In Stockach konnten sich Pferde und Reisende erholen. Diese Art des Reisens war alles andere als komfortabel. Der Raum in der Kutsche habe eigentlich nur für vier Personen gereicht, man habe aber acht hineingepresst, schrieb die Dichterin Annette von Droste-Hülshoff in einem Brief über ihre Reise mit der Kutsche von Freiburg nach Stockach im Jahr 1846, schlaflos sei ihr nur das Vergnügen geblieben, „den holden Mond anzuseufzen und es jedes Mal zu bemerken, wenn die Pferde an einem steilen Hange fast hinten überschlugen, nicht mehr vorankonnten und der Wagen einige Male um mehrere Schritte zurückrollte.“ Strapaziös war früher auch der Weg hinauf in die Stadt Stockach für die Händler, welche Stockach passieren mussten. Die Kirchhalde, die heute als Fußweg steil in die Oberstadt führt, war bis zum Jahr 1843 der reguläre Weg in die Stadt. Dieses Straßenstück war mit 15 Prozent Gefälle noch steiler als heute und galt als eine der gefährlichsten Straßen des Großherzogtums Baden. Doch der einzige, erlaubte Weg führte hier hinauf, denn die Händler mussten in der Stadt Zölle entrichten.

Die Reisenden haben Durst: 37 Gaststätten und 17 Brauereien

Angesichts des Handels und des Postkutschenverkehrs überrascht es wenig, dass in der Stadt zahlreiche Gasthäuser und Brauereien gegründet wurden. Zeitweilig gab es in Stockach 17 Brauereien und 37 Gastwirtschaften. Bei einer Einwohnerzahl von nur etwa 2.000 galt das in Baden als rekordverdächtig. Noch vor dem Bier wurde Wein ausgeschenkt, der im Mittelalter auch noch auf den umliegenden Hängen angebaut wurde. Der berühmteste Gast der Stadt war die österreichische Kaisertochter Marie Antoinette, die im Jahr 1770 in Stockach nächtigte. Sie befand sich auf dem Weg von Wien nach Paris, wo sie König Ludwig den XVI. heiraten sollte. Seit 1465 gehörte Stockach zu Vorderösterreich, also zum Habsburger Reich, was bis zum Jahr 1805 so bleiben sollte. Aus Anlass ihrer Übernachtung im „Weißen Kreuz“, das einen Gasthof und eine vorderösterreichische Amtsstube in seinen Mauern beherbergte, wurden in der Umgebung feine Möbel ausgeliehen, um ihre Zimmer angemessen einzurichten. Das im Jahr 1706 errichtete Gebäude in der Oberstadt ist schon lange kein Gasthof mehr und wird heute als Wohn- und Geschäftshaus genutzt.

Eine mittelalterliche Bebauung hat Stockach heute nicht mehr zu bieten. Im Laufe der Geschichte zogen immer wieder Heere durch den Hegau und richteten Zerstörungen an. Der schwärzeste Tag der Stadt war dabei der 25. Mai 1704. Im Zuge des Spanischen Erbfolgekriegs legen französische und bayerische Truppen unter dem Befehl des bayerischen Kurfürsten Max Emmanuel II. die Stadt in Schutt und Asche. Im April 1945 bestand für kurze Zeit die Gefahr einer Wiederholung dieser Ereignisse. Nachdem eine aus der Radolfzeller Kaserne kommenden Gruppe der Waffen-SS am 23. April in Stockach fünf französische Soldaten und 20 ausländischen Zwangsarbeitern und Kriegsgefangenen getötet hatte, nahmen die französischen Truppen am nächsten Tag zehn prominente Stockacher Männer als Geiseln, welche in einem Racheakt erschossen werden sollten. Außerdem drohten sie damit, die Stadt niederzubrennen. Dem damaligen Pfarrer Alois Mutz und dem neu eingesetzten Bürgermeister Ernst Sigel gelang es, beides zu verhindern, indem sie die Franzosen von der Unschuld der Stockacher an den Morden der SS überzeug-

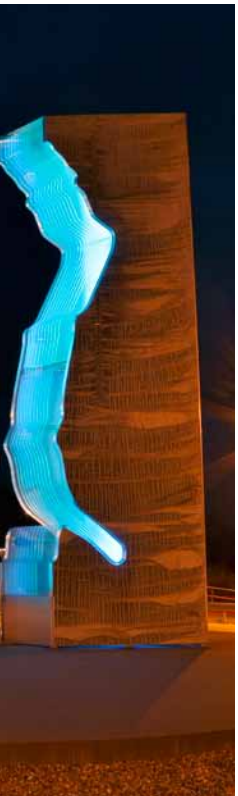
Seit dem Jahr 2010 steht die Skulptur „Das Tor zum Bodensee“ der Stockacher Künstlerin Ursula Haupenthal auf einem Verkehrskreisel zwischen Stockach und Bodman-Ludwigshafen.

Der Schweizer Feiertag in der Stockacher Oberstadt. Das gelbe Gebäude am Ende der Straße beherbergte 1770 die spätere Königin von Frankreich Marie Antoinette auf dem Weg nach Paris.

ten. Ein Denkmal im Stadtgarten erinnert heute an diese dramatischen Ereignisse.

Nellenburg und Narrengericht

Unmittelbar bei der Stadt erhebt sich der Bergrücken der Nellenburg mit den bescheidenen Ruinen des Schlosses der Grafen von Nellenburg. Die Nellenburg wurde 1056 erstmals erwähnt. Sie wurde mehrfach belagert, zerstört, wiederaufgebaut und 1782 endgültig abgebrochen. Nach dem Aussterben der dritten Linie der Grafen von Nellenburg kam Stockach an die Freiherren von Tengen. Johannes von Nellenburg-Tengen verkaufte 1465 das Stockacher Land samt Stadt für knapp 38.000 Gulden an die Habsburger.



Das in der Neuzeit seit dem Jahr 1960 tagende Stockacher Narrengericht geht auf die Überlieferung über den weisen Hofnarren des habsburgischen Herzogs Leopold I., Kuony von Stocken, zurück. Vor der Schlacht am Morgarten (1315) soll er sich als Warner vor einem Feldzug mit den folgenden Worten hervorgetan haben: „Ihr geratet wohl, wie ihr wollt in das Land Schwyz hinein kommen, jedoch geratet keiner, wie ihr wieder wollt heraus kommen.“ Kuony soll sich im Anschluss an den negativen Ausgang des Feldzugs das Privileg ausgebeten haben, jährlich in seiner Heimatstadt Stockach ein Gericht abhalten zu dürfen. Auch im zeitgenössischen Stockacher Narrengericht, das alljährlich Politiker vorlädt, tritt die Figur des Hans Kuony in einem schwarz-roten Narrenkostüm auf. Der Narrenbrunnen in der Hauptstraße stellt Kuony von Stocken dar. Hier wird auch alljährlich zur Fasnacht der Narrenbaum gesetzt.

In der Oberstadt gibt es eine Reihe interessanter Gebäude, die den Rundgang lohnen. Gleich am unteren Eingang der Oberstadt steht die katholische Kirche St. Oswald, die 1704 mit der Stadt zerstört und in den Jahren 1708 bis 1728 wiederaufgebaut wurde. Von diesem Bau steht noch der barocke Zwiebelturm. Das heutige Kirchenschiff wurde im Jahr 1932 komplett neugebaut. Vom Balkon des Hauses nebenan rief am 9. März 1848 Joseph Fickler, ein Redakteur der Konstanzer „Seeblätter“, vor 6000 begeisterten Zuhörern die Deutsche Republik aus. Die 1848er-Revolution sollte wenig später von württembergischen und preußischen Truppen niedergeschlagen werden. Auf der anderen Seite der Hauptstraße finden sich im historischen Gebäude des Alten Forstamts heute die Tourist-Information, die Stadtbücherei, das Stadtmuseum und das Kulturamt von Stockach. An der Hauptstraße liegt auch das ehemalige Landvogteigebäude, welches von 1820 bis 1977 als Sitz der Stadtverwaltung diente, und das bereits erwähnte „Weiße Kreuz“.

Unterhalb der Oberstadt an der Rampe der Kirchhalde steht das Seilerhaus, in dem seit 1790 eine Werkstatt zur Herstellung von Seilen ihren Sitz hatte. Mit dem Umzug des Betriebs in ein Gewerbegebiet vor der Stadt ist im Haus an der Kirchhalde Platz für das Café & Bistro Seilerhaus entstanden. Das im gleichen Haus 2016 neu eröffnete Seilermuseum erklärt den Besuchern anhand von historischen Ausstellungsstücken das Handwerk der Seilerei.

Rainer Hill

Tourist-Information Stockach

Die Tourist-Information und das Stadtmuseum finden sich im Kulturzentrum „Altes Forstamt“ in der Salmannsweilerstraße 1 in der Oberstadt. Details und Öffnungszeiten unter:

www.stockach.de/tourismus

Zweite Halbzeit der Digitalisierung

Das Wirtschaftssachbuch „Deutschland 4.0 – Wie die Digitale Transformation gelingt“ möchte zeigen, mit welchen Mitteln Deutschland auch in den Zeiten der Digitalisierung ein bedeutender Wirtschaftsstandort bleiben kann.

Die Autoren, die den „digitalen Masterplan für Deutschland“ – so die Formulierung auf dem Buchdeckel – entwickeln, wissen wovon sie schreiben. Es handelt sich um Tobias Kollmann, Professor für E-Business an der Universität Duisburg-Essen und Mitgründer von AutoScout24 sowie Holger Schmidt, langjähriger „Netzwirtschaft“-Autor der F.A.Z. und heutiger Chefkorrespondent des Focus. Was ihr lesenswertes Buch allerdings definitiv nicht bietet, ist ein Ratgeber für Manager mit Tipps zur Digitalisierung des eigenen Unternehmens. Der Blickwinkel der Autoren ist volkswirtschaftlich und gesellschaftlich ausgerichtet. Nicht umsonst sind die großen Themenblocks des Buches mit Gesellschaft 4.0, Technologie 4.0, Wirtschaft 4.0, Arbeit 4.0 und Politik 4.0 überschrieben. Anhand vieler konkreter Beispiele wird nicht weniger als ein epochaler Wandel beschrieben.

„Deutschland 4.0“ zieht eine Bilanz der „ersten Halbzeit“ der Digitalisierung und resümiert, dass Europa klar zurückliegt: Alle relevanten Digitalplattformen im B2C-Bereich sind den USA beziehungsweise in China beheimatet. Doch in vielen Bereichen der Wirtschaft, in denen Deutschland als Industrienation eine starke Stellung besitzt, hat der digitale Wandel bereits begonnen. Das Autorenduo geht hier etwa auf die Bereiche autonomes Fahren, Internet der Dinge, Smart Home oder E-Health ein.

Interessant sind an „Deutschland 4.0“ nicht per se die zusammengetragenen Fakten, die aufmerksamen Lesern der Medien nicht alle neu sein werden. Interessant ist die Einsicht, dass Bildung, Arbeit, Wirtschaft und Gesellschaft alle Bestandteil der Digitalisierung sind und dass es auch gesellschaftlicher Veränderungen bedarf, um auf vielen Feldern erfolgreich zu sein. Aus ihrer Analyse der Lage leiten die Autoren zum Abschluss ihres Buches „25 Schritte für Deutschland 4.0“ ab, in der Hoffnung, dass die zweite Halbzeit erfolgreicher verläuft.

Tobias Kollmann, Holger Schmidt
Deutschland 4.0. Wie die Digitale Transformation gelingt
194 Seiten
Springer Gabler, Wiesbaden
24,99 Euro, 26,00 sFr
Als eBook (EPUB, PDF, Kindle) 19,99 Euro

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

© 2017 Nissen & Velten Software GmbH

Bildnachweise (Seitenzahl):

Amazon.com (16)
Christoph Andriessens (6)
Fernholz & Gördes (4, 14, 15)
Fotolia.com / olly (1, 4, 8)
Nissen & Velten (1, 3, 4, 10, 12, 13, 16, 17, 18, 19, 20, 26, 27)
Rügener Insel Brauerei (1, 4, 21, 22)
Schönbuch Braumanufaktur (20, 22, 23)
Springer Gabler (30)
Stölzle Lausitz (23, 25)
Tourist-Information Stockach (4, 28, 29)

Wir geben Kindern ein Zuhause – Helfen Sie mit!

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“.

Besuchen Sie uns
auch im Internet:
www.pestalozzi-kinderdorf.de

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

Bitte helfen auch Sie!

Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf Wahlwies e. V.
Pestalozzi-Kinderdorf 1 | 78333 Stockach
07771 8003 0 | info@pestalozzi-kinderdorf.de
Spendenkonto | BLZ 66020500 | Kto 7733004

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.

ERP-Solutions
Mehr als 20 Jahre ERP-Know-how

„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