

Für Interessenten und Kunden
von Nissen & Velten und Partnern

Monika Küble:
„Ich war nicht so angepasst“



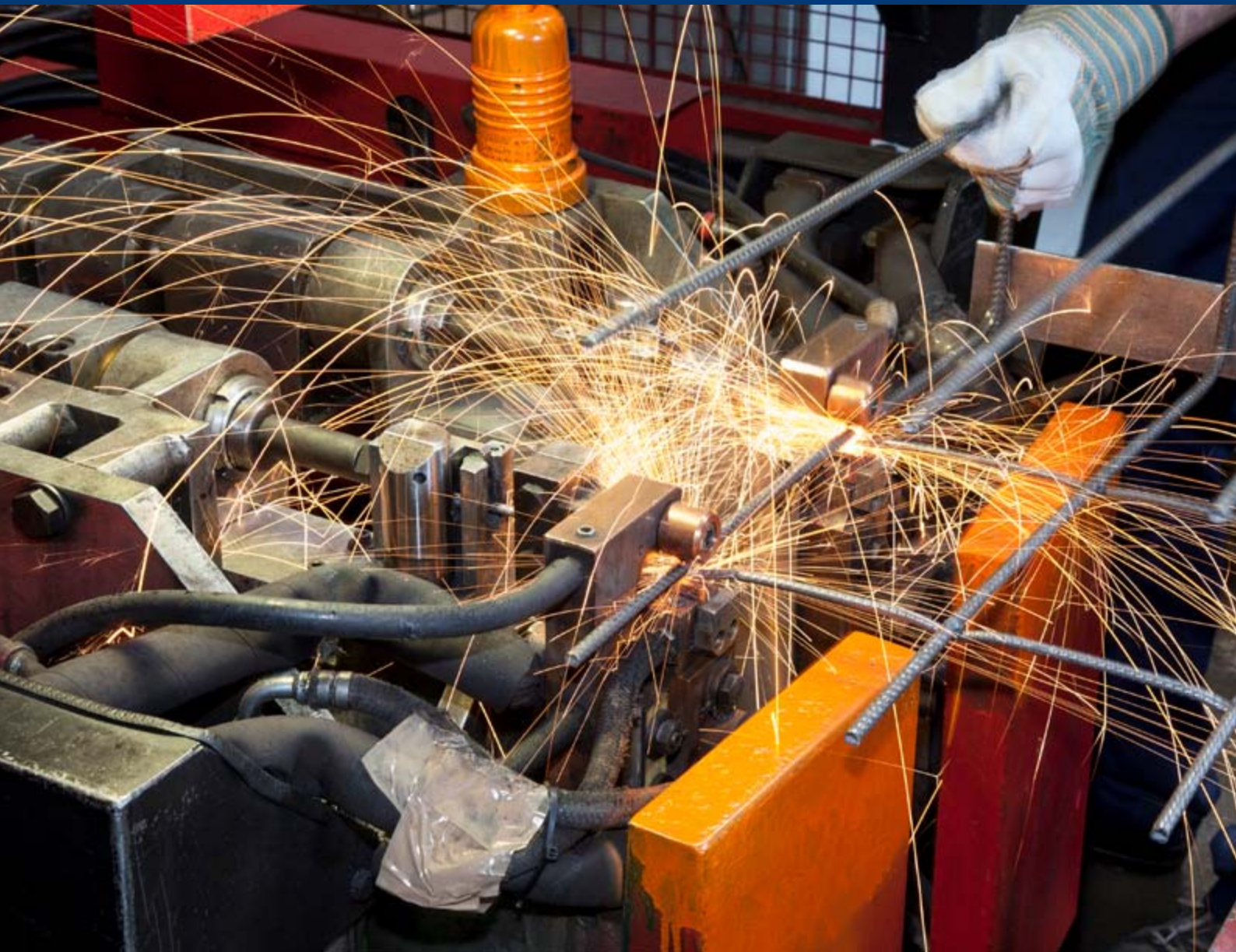
Pestalozzi:
eNventa Stahl gehört zur Familie



Bearpaw Products
ERP mit Social Media verzahnt



Stahlpartner Sülzle Auf dem Weg zum perfekten ERP-System



Damit Ihr Betrieb nicht zur Baustelle wird.



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,

ein zentrales Thema auf der Anwenderkonferenz von Nissen & Velten und Partnern 2013 war das Thema E-Commerce. Kai Huetz, Leiter des IFH Institut für Handelsforschung, konnte in seinem Vortrag aufzeigen, wie Verhaltensmuster von Privatkunden im E-Commerce zunehmend auch das B2B-Geschäft beeinflussen. Multichannel ist hier das Stichwort und ein wichtiger Treiber der Entwicklung sind die Smartphones. Wer hier Flagge zeigt, kann seine Kunden binden und neue Kunden gewinnen. Wir freuen uns deshalb, dass die Firma SIC! Software mit der neuen mobilen Shopping-App für eNventa ERP eine hochinteressante Anwendung entwickelt hat.

Das Unternehmen Nissen & Velten wird im kommenden Jahr 25 Jahre alt, was in der IT-Branche ein achtbares Alter ist. Das Jubiläum ist für uns Ansporn, weiter im Sinne unserer Kunden voranzuschreiten und dabei nicht nur die Funktionalitäten, sondern auch die Benutzerfreundlichkeit weiter zu optimieren. Beide Ansprüche erfüllt die Neuheit eNventa Zoom, die Ihr Unternehmen auf einen Blick auf den Bildschirm bringt. Mehr dazu erfahren Sie ab Seite 6.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und ein erfolgreiches Jahr 2014!

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 Zoom: Alles Wesentliche im Blick!



25
NISSEN
VELTEN
1989 - 2014

	eNventa ERP 3.2: ...und es hat Zoom gemacht	6
	Stahlpartner Sülzle: Auf dem Weg zur perfekten ERP-Lösung	8
	Monika Küble über ihre Kriminalromane	12
	Hermann Bach: Neue ERP-Software für 27 Standorte	15
	Serie eNventa Branchen: SHK	16
	Berlin – Shanghai: 16.000 Kilometer mit dem Fahrrad	18
	Mobile Commerce: eNventa-Shopping-App für Smartphones	20
	Bearpaw Products: Solides Handwerk und eNventa eTrade	22
	N. Rosenkranz und R. Herbig über Mitarbeitergewinnung	24
	Leserbefragung und Verlosung	27
	Pestalozzi: eNventa Stahl gehört zur Familie	28
	N&V-Anwenderkonferenz: Neue Features und alte Bekannte	32
	Erwin Hymer Museum: In 80 Wohnwagen um die Welt	34
	A+B-Maschinen: Prozesse überprüft, neue Software eingeführt	35
	Rund um den Bodensee: Schaffhausen	36
	Für Sie gelesen: Vom Hitlerjungen zum englischen Fußballidol	38

Folgen Sie uns per N&V-Newsletter, via Twitter auf Facebook oder auf unserem YouTube-Kanal!



N&V-Newsletter



Twitter



Facebook



YouTube

Besuchsberichte

für **eNventa ERP**



Mit eQ Besuche kann der Außendienstmitarbeiter Besuchsberichte für das eNventa ERP erfassen.



Die Applikation ist grundsätzlich auch offlinefähig, d.h. ohne Netzwerkzugriff zu benutzen.



Es werden alle Kunden, Lieferanten und Adressen inkl. deren Ansprechpartner übertragen.



Pflege von Kunden, Lieferanten und Adressen, sowie anlegen und pflegen von Ansprechpartnern und komplette Neuanlage von Adressen möglich.



Available on the **App Store**

Available on the Android **App Store**



Weitere Informationen unter www.enventa-extensions.de

...und es hat Zoom gemacht

Das neue Release der Unternehmenssoftware eNventa ERP bietet wieder zahlreiche neue Features. Die augenfälligste Neuheit ist eNventa Zoom: Damit können sich eNventa-Anwender individuell zusammengestellte Kennzahlen und Informationen auf einer Bildschirmseite grafisch anzeigen lassen. Ebenfalls neu sind die Cross-Company-Prozesse in eNventa ERP und die weiterentwickelten Module Vermietung und Kasse.

eNventa ERP verfügt über zahlreiche Kennzahlen und Auswertungsmöglichkeiten, welche in den jeweiligen Funktionsmodulen nutzbar sind. Mit der neuen Option eNventa Zoom lassen sich nun ausgewählte Informationen und Kennzahlen frei zusammenstellen und in Form von Grafiken und Tabellen auf dem Startbildschirm der Software anzeigen. Diese Zusammenstellung von Informationselementen umfasst nicht nur klassische Management-Informationen wie Umsatz und Ertragsentwicklung, sondern bietet auch der Abteilungsleitersebene einen Überblick über ihr jeweiliges Aufgabengebiet. Nicht zuletzt können auch die Sachbearbeiter vorgangsbezogene Information für ihre Arbeit nutzen.

30 Informationselemente zum Start

Die Zugriffsrechte auf die Informationselemente von eNventa Zoom sind an die Module des ERP-Systems gebunden, aus denen die jeweiligen Kennzahlen stammen. Zum Start werden rund 30 Informationselemente zur Verfügung stehen. Was auf dem Zoom-Bildschirm eines Anwenders angezeigt wird, lässt sich individuell festlegen. Der Systemadministrator der Anwenderfirma kann eNventa Zoom aber auch für Gruppen im Unternehmen vorkonfigurieren, sodass beispielsweise Abteilungen wie etwa Vertrieb, Einkauf, Lager oder Finanzbuchhaltung ihre erfolgskritischen Faktoren stets im Blick haben.

Das Modul Kasse unterstützt jetzt durch große Schaltflächen den Einsatz von Touch-Displays.



Selbstorganisation, Controlling und Kennzahlen sowie Monitoring sind die Anwendungsfelder, welche eNventa Zoom abdeckt. Zu den Informationselementen, die aktuell angezeigt werden können, zählen neben Umsatz, Ertrag und Auftragsentwicklung beispielsweise auch die Lagerbestandsentwicklung, die Lagerwertanalyse, ablaufende Rahmenaufträge, Finanzstatus, Ressourcenengpässe oder Überschreitungen von Kreditlimits.

Neben den grafischen Informationselementen in eNventa Zoom steht den Anwendern des ERP-Systems auch ein neuer Menüpunkt „Auswertungen“ im Navigator zur Verfügung. Hier sind sämtliche Auswertungsoptionen in eNventa ERP nach Themengruppen wie Verkauf, Lager oder Finanzen übersichtlich sortiert zu finden. Häufig genutzte Auswertungen lassen sich jetzt auch als Favoriten im Navigator-Menü anlegen.

Zusammenarbeit mit Cross-Company-Prozessen

Rechtlich eigenständige Firmen mit eigenen eNventa-Installationen und getrennten Datenbanken, die über Unternehmensgrenzen hinweg enger kooperieren möchten, können nun auf die Cross-Company-Funktionen von eNventa ERP zurückgreifen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Kooperierende Großhändler können zum Beispiel Kompetenzen für verschiedene Sortimentsbereiche verteilen und durch gegenseitigen Lagerzugriff über die Unternehmensgrenzen hinweg mit einem deutlich breiteren und tieferen Liefersortiment am Markt punkten. Die Zusammenarbeit erlaubt es aber ebenso, mit einem Netzwerk regional verteilter Unternehmen überregional präsent zu sein und eigene Kunden wie beispielsweise Unternehmensgruppen aus einer Hand zu beliefern. Das heißt konkret, durch Cross-Company-Prozesse zwischen den ERP-Installationen zusam-

Alle relevanten Informationen auf einen Blick: eNventa Zoom.





mengeschlossener Händler kann eine Kunden-niederlassung außerhalb des eigenen Vertriebs-gebiets mit eigenem Lieferschein und eigener Rechnung durch einen der Kooperationspartner beliefert werden. Das Attraktive an diesem Ko-operationsmodell ist, dass alle Prozesse vollau-tomatisch ineinandergreifen, sodass die Prozess-kosten beherrschbar bleiben.

Konkret stellt sich ein solcher Prozess folgender-maßen dar: Ein Großhändler erhält einen Kunden-auftrag, schreibt die Rechnung und gibt diesen Auftrag per Webservice an ein Partnerunter-nehmen weiter, welches die Ware an den Kunden lie-fert. In eNventa ERP werden ein Transferauftrag und eine Transferbestellung generiert. Der Lieferschein des Großhändlers, der den Auf-trag erhalten hatte, wird als PDF-Datei an das ausliefernde Unternehmen zur Weitergabe an den Kunden gesendet. Der Kunde erhält den Lieferschein „seines“ vertrauten Lieferanten. Das Cross-Company-Geschäft bleibt für ihn unsicht-bar.

Mehr Optionen in den Modulen Miete und Kasse

Im Modul Miete sind umfangreiche neue Funktionalitäten dazu gekommen. Es erfüllt jetzt alle Ansprüche, die bei-spielsweise an eine Vermietung von Werkzeugen, Maschinen oder Bau-fahrzeugen gestellt werden.

Ein zentrales Element des Moduls ist der grafi-sche Mietleitstand. Er zeigt an, welche Mietobjek-te für eine erneute Vermietung verfügbar sind und welche nicht. Dabei werden auch Karenztage, etwa für Überprüfung und Wartung von Maschi-nen, visualisiert.

Das Modul Kasse wurde in der aktuellen Version, um verschiedene Optionen des ergonomische-ren Arbeitens erweitert. Einerseits lassen sich beim Kassieren nun alle Workflows komplett ohne Mausunterstützung durchführen. Andererseits lässt sich das Kassensmodul in der Kombination mit einem Java-fähigen PC und einem Touch-Bildschirm auch mithilfe der großen Bildschirm-Buttons bedienen.

Rainer Hill



eNventa ERP goes Mobile

by SIC! Software und Nissen & Velten

Die Mobile-Shopping-App für Ihr ERP-System!



„SIC! Software ist führender Anbieter intuitiver, effizienter Vertriebslösungen auf Smartphones und Tablets.

Seit 2006 agieren wir erfolgreich am Markt. Wir überzeugen durch eine professionelle Herangehensweise, erprobte Methoden und einem Denken aus Kundensicht.

Deshalb zählen Marktführer wie **Weru, Würth und Ziehl-Abegg** zu unseren Kunden.“

Auf dem Weg zur perfekten ERP-Lösung

Die Stahlpartner Sülzle GmbH mit Stammsitz im baden-württembergischen Rosenfeld ist eines der führenden Unternehmen auf den Gebieten Stahlhandel und Betonstahlbiegereien im Südwesten. Nach der Auswahl und Einführung einer neuen Unternehmenssoftware arbeiten heute alle zwölf Firmenstandorte mit eNventa ERP.

Nachdem die Geschäftsführung der Stahlpartner Sülzle GmbH für die langjährig eingesetzte Biegerei-Software keine Weiterentwicklungsperspektive mehr sah, begab man sich auf die Suche nach einer geeigneten und zukunftsfähigen Software-Lösung, mit der die Geschäftsprozesse des Stahlhandels, der Biegereien und des Nutzeisengeschäfts zusammen mit dem Rechnungswesen vollintegriert abgebildet werden konnten. Mit Unterstützung der

Nissen & Velten arbeitet, und die Funktionalitäten, die bereits realisiert sind, ein gutes Fundament für unsere Standortstrategie bilden.“ Die Bereitschaft, eine Entwicklungspartnerschaft mit der Firma Stahlpartner Sülzle einzugehen, um insbesondere den Funktionsumfang des Moduls eNventa Biegerei auszubauen, das Preis-Leistungsverhältnis und die räumliche Nähe von Stockach und Rosenfeld seien weitere Faktoren gewesen, die den Ausschlag für Nissen & Velten sowie eNventa ERP gegeben hätten.

Ein zentrales ERP-System für alle Standorte

Am 1. Juli 2011 gingen aus der Unternehmensgruppe die Firma Stahlpartner Aichach und

Produktion
spiralförmiger
Bewehrungen
bei Stahlpartner
Aichach



Die Geschäftsführer der Stahlpartner Sülzle GmbH, Heinrich Sülzle (links) und Andreas Sülzle im Werk Rosenfeld.

ERP-Berater der MQ result consulting AG und unter Einbeziehung aller Standorte der Sülzle-Gruppe wurden Best Practices identifiziert, in einheitlichen Geschäftsprozessen festgehalten und als Anforderungen an die neue Software formuliert. Die anschließende Marktrecherche ergab schnell, dass in keiner Standardsoftware am Markt alle gewünschten Funktionalitäten vollständig realisiert waren. „Wir hatten jedoch den Eindruck“, so berichtet Heinrich Sülzle, Geschäftsführer der Stahlpartner Sülzle GmbH, „dass die technologische Plattform, auf der

das Werk Nordhausen als Pilotanwender mit eNventa ERP in den Echtbetrieb. Sukzessive folgten Standort für Standort und Unternehmen für Unternehmen der Gruppe. Heute arbeiten 80 Anwender mit eNventa ERP. Die zentrale Installation läuft am Hauptsitz in Rosenfeld. Alle übrigen Standorte greifen via Internet auf die Software zu. Stahlpartner Sülzle ist ein dynamisch wachsendes Unternehmen. Die Übernahme von Firmen, die das Portfolio ergänzen, ist Bestandteil der Wachstumsstrategie. In der Praxis sorgt das zentrale ERP-System unter



anderem dafür, dass neue Unternehmen sehr schnell in die Gruppe integriert werden. Die Mitarbeiter können die Grundverschlüsselung der Firmenstandards wie etwa den zentralen Biegeformenstamm, Materialarten oder Mat-tentypen sofort produktiv nutzen.

Ein Highlight der neuen ERP-Software ist beispielsweise auch der integrierte Workflow vom ersten Angebot bis zum Auftrag und schließlich zur Auslieferung. Das Angebotswesen erlaubt es, Kundenangebote sehr komfortabel zu erstellen. Die Kalkulation und die Konditionierung für ein spezifisches Bauprojekt werden dabei im ERP-System durchgeführt. Auf Basis der verschiedenen Schlüssel und Preisarten lässt sich mit den hinterlegten dynamischen Textbausteinen zu den einzelnen Leistungen ein flexibles Angebot direkt in eNventa ERP erstellen. Die Texte werden dabei nur einmal im ERP-System verschlüsselt und sind dann immer wieder nutzbar. Die Angebotserstellung wird so deutlich vereinfacht und die Änderungshistorie beziehungsweise der Verhandlungsverlauf eines Angebots bis zum Vertragsabschluss mit dem Kunden ist Schritt für Schritt nachvollziehbar. Bei Bedarf lassen sich Textpassagen auch noch jederzeit individuell anpassen. Erhält das Angebot den Zuschlag wird es direkt in einen Auftrag umgewandelt.

Die nächsten Schritte

Gerhard Reich, EDV-Leiter bei Stahlpartner Sülzle, sagt über Start und Verlauf des Einführungsprojekts: „Die gewaltige Dimension unseres ERP-Projektes und der damit verbundene Aufwand an Zeit und Ressourcen wurde anfänglich von beiden Seiten unterschätzt. Die Einführungsphase mit dem Consulting von Nissen & Velten ist dann allerdings gut gelaufen.“

Produktion von Bohrpfehlen bei RBS Rosslauer Bewehrungsstahl.



Die Kompetenz der Mitarbeiter von Nissen & Velten ist sehr gut.“ Charakteristische Herausforderungen des Projekts waren der große Umfang an Datenübernahmen und Schulungen an den Standorten der Gruppe. Auch kamen in der Einführungsphase durch Firmenübernahmen neue Produktionsstandorte mit spezifischen Funktionsanforderungen hinzu. Aktuell werden bei Sülzle täglich bis zu 500 Biegepläne mit eNventa ERP erfasst.

Der Anspruch der Projektpartner, gemeinsam die State-of-the-Art-Lösung einer integrierten Biegerei-Software zu entwickeln, ist noch nicht vollständig verwirklicht. Doch Heinrich Sülzle, Geschäftsführer der Stahlpartner Sülzle GmbH, erklärt: „Wir haben bis heute gemeinsam 80 bis 85 Prozent des Projektvolumens realisiert. Funktional ist unsere ERP-Lösung der alten Software bereits deutlich überlegen. Wir können beispielsweise zu jedem Zeitpunkt alle Informationen über Kunden, Projekte, Produktionsmenge pro Standort oder auch Roherlöse auf Knopfdruck abrufen.“

Noch sind auch kleinere Insellösungen im Einsatz, die in der Vergangenheit separat entwickelt wurden, wie beispielsweise ein eigenes Tool zur Verwaltung der Einkaufsabschlüsse. Sie sollen in den kommenden Monaten ebenfalls durch eNventa ERP abgelöst werden. Aktuell steht bei Sülzle zunächst das Update auf die Version 3.0 des ERP-Systems an, die umfangreiche neue Funktionalitäten mitbringt.

Beladung
eines LKW mit
Bewehrungsstahl
am Standort
Denkendorf.

Über Stahlpartner Sülzle

Die Sülzle Stahlpartner GmbH mit Stammsitz in Rosenfeld ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen. Das Unternehmen, welches 1880 von Wilhelm Christian Sülzle gegründet wurde und inzwischen in vierter Generation von den Brüdern Heinrich und Andreas Sülzle geführt wird, befindet sich beständig auf Wachstumskurs – deutschlandweit. Mit inzwischen zwölf Standorten in Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Thüringen und Sachsen-Anhalt beschäftigt das Familienunternehmen insgesamt rund 400 Mitarbeiter. Neben dem Handel mit Stahlprodukten und Bewehrungsstahl für den Bau sind weitere Geschäftsfelder die Eisenbiegerei sowie die Anarbeitung. Darüber hinaus sind die Firmen Sülzle Nutzeisen in Sulz-Bergfelden und Stahlpartner Aichach im Münchner Raum Partnerunternehmen von Sülzle.

www.ssk-gruppe.de

Auch für die Zeit nach der Integration der letzten Tools bestehen schon weitere Pläne, wie etwa die Einführung des Moduls MIS Management-Informationssystem von eNventa ERP. Darüber hinaus gibt es schon Ideen zur Online-Übertragung von BVBS-Daten aus dem ERP-System an den Maschinenpark sowie zum Einsatz von Barcode-Scannern für die Rückmeldung des Produktionsfortschritts und zur Dokumentation der Beladung von LKW.

Rainer Hill



Geben Sie Gas mit eNventa ERP eTrade im Versand- und Multichannelhandel



eNventa ERP eTrade

Basierend auf der branchenunabhängigen Softwarelösung eNventa ERP, haben wir für den anspruchsvollen Versand- und Multichannelhandel eNventa ERP eTrade entwickelt. Mit eNventa ERP eTrade haben wir alles was Sie als anspruchsvolles mittelständisches Versandhandelsunternehmen benötigen, um effizient und schnell zu arbeiten.

- Dank vollständiger B2B und B2C-Fähigkeit beliefern Sie Endkunden genauso komfortabel wie Firmenkunden.
- Mit eNventa ERP eTrade betreuen sie alle Vertriebswege einheitlich und schnittstellenfrei aus einem System. Vom klassischen Verkauf über den Vertrieb via E-Commerce, Call-Center oder dem Verkauf in Ihren Filialen.
- Mit unseren Cockpits und dem Management-Informationssystem haben Sie alle strategischen Kennzahlen permanent im Fokus.
- Die volle Integration unseres Kampagnenmanagements mit Gutscheinen und Aktionscodes sowie Werbemitteln und Katalogen machen Ihrem Vertrieb die Arbeit leichter.
- Die Adress- und Dublettenprüfung sorgt für Ordnung in Ihrem Datenbestand und reduziert Ausfallkosten.
- Gerne optimieren wir auch Ihr Multichannel-Business. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

ERP NOVUM
INNOVATION AUS ERFAHRUNG

ERP Novum GmbH
Königsteiner Straße 107
65812 Bad Soden

Tel.: 0 61 96 - 95 400-0
Fax: 0 61 96 - 95 400-20
info@erp-novum.de
www.erp-novum.de

„Daraus müsste man einen Roman machen“

Die Konstanzer Schriftstellerin, Kunsthistorikerin und Italienischlehrerin Monika Küble hat unter dem Pseudonym Helene Wiedergrün drei Oberschwabenkrimis verfasst, in denen die Journalistin Apollonia Katzenmaier ermittelt. In ihrem neuen Buch „In Nomine Diaboli“ verrichtet ein geheimnisvoller Mörder sein tödliches Werk im mittelalterlichen Konstanz. Rainer Hill hat sie in Konstanz erzählt, aus welchen Quellen sie schöpft und wie ihre Bücher entstehen.

Sie sind in einem katholischen, oberschwäbischen Dorf von 3.000 Einwohnern aufgewachsen. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, dieses Dorf zum Schauplatz von Kriminalromanen zu machen?

Es ging mir vielleicht weniger um das Dorf, als um Oberschwaben im Allgemeinen. Allerdings ist unser Dorf typisch für die Region. So habe ich schon als Kind ganz viele Geschichten von meiner Mutter und meiner Großmutter erzählt bekommen über Hexen, Geister und darüber, was sich früher alles im Dorf abgespielt hat. Die Ge-

schichten waren für mich als Kind aber sehr real und wurden mir auch als Geschichten erzählt, die sich tatsächlich zugetragen hatten. Dadurch hat alles in unserem Dorf etwas Geheimnisvolles bekommen. Ich habe es einmal so ausgedrückt: In Oberschwaben verbirgt sich hinter jeder Kapelle und jedem Waldstück eine mysteriöse Geschichte. Und darüber Krimis zu schreiben – also Geschichten, in denen Geheimnisse aufgedeckt werden – das finde ich so gesehen ein sehr naheliegendes Genre.

Mir ist allerdings auch aufgefallen, dass Sie in den Oberschwaben-Romanen eine geschlossene Dorfgesellschaft beschreiben, in der ein hohes Maß an sozialer Kontrolle herrscht, die ziemlich beengend und zum Teil sogar bedrohlich wirkt. Haben Sie das als junge Frau auch so empfunden?

Sie das als junge Frau auch so empfunden?

„Ich war für damalige

Ja, natürlich. Ich war für damalige dörfliche Verhältnisse nicht so wahnsinnig angepasst. Ich musste mir also öfter von meiner Mutter anhören: Was sagen denn da die Leute? Ansonsten geht das wahrscheinlich allen so: Wenn sie in so einem kleinen Dorf aufwachsen und von dort weggehen, ändert sich der Blickwinkel. Man schaut von außen auf sein Dorf und dann erscheint im Nachhinein vieles beengt.

Die Heldin Ihrer Oberschwaben-Krimis Apollonia Katzenmaier ist Journalistin und Kunsthistorikerin und wie Sie aus dem oberschwäbischen Dorf nach Konstanz gezogen. Wie viel Monika Küble steckt denn in Apollonia Katzenmaier?

Es gibt natürlich auch autobiographische Elemente. Die Mutter von Apollonia ist aber beispielsweise gröber gezeichnet und kritischer dargestellt, als das etwa meine eigene Mutter war. Die war und ist sehr tolerant, obwohl sie streng katholisch ist.

Gibt es für die lebenskluge und kriminalistisch veranlagte Hebamme in Ihren Oberschwaben-Krimis ein reales Vorbild?

Es gab eine Hebamme in unserer Nachbarschaft, die wir „Tante Hebamme“ genannt haben und die auch mal zu uns zum Essen kam, aber in die

Monika Küble recherchiert die Hintergründe ihrer Romane akribisch.



Konstanz im Jahr 1633: Kupferstich von Matthäus Merian.



Romanfigur sind Eigenschaften mehrerer realer Personen, etwa auch meiner Großmutter, eingeflossen.

Ich fand es sehr interessant, wie die Menschen in Ihren Oberschwaben-Romanen Schicksalsschläge mit Hilfe eines naiven Volksglaubens erklären und einordnen und ihnen damit einen Sinn geben. Das scheint eine therapeutische Wirkung zu haben.

Versucht nicht jeder Mensch, dem Leben einen Sinn zu geben? Es sind nur je nach Umfeld unterschiedliche Bezugssysteme, die dazu dienen. Die Menschen auf dem Dorf ordnen die Dinge im Sinne ihres katholischen Glaubens ein. Das gilt übrigens auch für den Bäckergehilfen Cunrat im Konzilsroman „In Nomine diaboli“, der alles was ihm widerfährt, vor dem Hintergrund der Bibel erklärt. Die heutige Stadtbevölkerung hat oft andere Referenzsysteme, um Ereignisse und Gefühle

Über Monika Küble

Monika Küble wurde 1960 in Bergatreute in Oberschwaben geboren und lebt heute in Konstanz. Sie studierte zuerst Sozialarbeit an der FH Weingarten, dann Italienische Sprache und Kultur in Perugia in Italien und im Anschluss Italienische und Deutsche Literatur sowie Kunstgeschichte an der Universität Konstanz. Sie arbeitet als Italienischlehrerin in der Schweiz, als Dolmetscherin und Übersetzerin, Reiseleiterin, als freie Journalistin und Schriftstellerin. Zuletzt sind von ihr der Oberschwabenkrimi „Blutmadonna“ (unter dem Pseudonym Helene Wiedergrün) und gemeinsam mit ihrem Mann Henry Gerlach der Konzilskrimi „In Nomine Diaboli“ erschienen.
www.helene-wiedergruen.de

Die Episode mit dem verlassenen Haus, in dem die – offensichtlich im Rahmen eines Rituals – getöteten Hunde gefunden wurden, hat sich tatsächlich hier in der Region zugetragen. Zudem

dörfliche Verhältnisse nicht so wahnsinnig angepasst.“

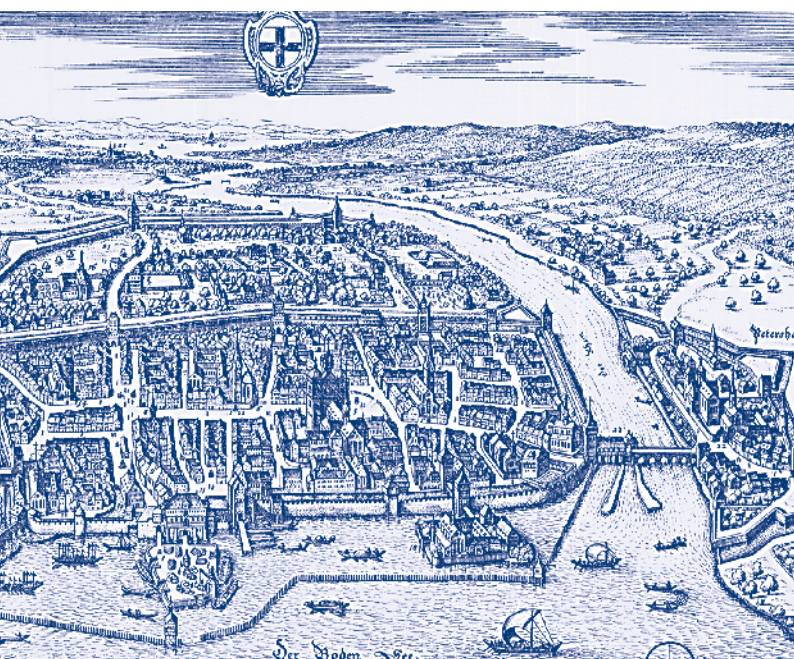
einzuordnen. Meine „Ermittlerin“ Apollonia Katzenmaier nutzt dafür Literatur und Kunst.

Ihr zweiter Kriminalroman „Blutmond“ dreht sich um eine Sekte von Satanisten. Die Lektüre des packenden Showdown, bei dem alles auf einen Ritualmord zuläuft, hat bei mir ein starkes Gefühl der Verstörung ausgelöst. Wie kamen Sie auf das Thema und wie haben Sie dazu im Vorfeld recherchiert?

hat mein Mann lange Zeit Aufklärungsarbeit über Sekten geleistet und ist deshalb in einem entsprechenden Informationsverteiler. So habe ich über den Fall eines Mädchens erfahren, das in E-Mails den Mord an ihrer Mutter angekündigt hatte, da sie meinte, in einer satanistischen Sekte ihre neue Mutter gefunden zu haben. Schließlich ist die Tochter einer Nachbarin in die Fänge einer satanistischen Sekte geraten und war deswegen eine Zeitlang in der Psychiatrie. Die Realität ist eher noch schlimmer als das, was ich im Roman geschildert habe.

Im Sommer haben Sie den gemeinsam mit Ihrem Mann verfassten historischen Kriminalroman „In Nomine Diaboli“ veröffentlicht, der auf fast 800 Seiten das mittelalterliche Konstanz aufleben lässt und zwar zur Zeit des Konstanzer Konzils, bei dem die Kirchenspaltung mit drei amtierenden Päpsten beendet und der Reformator Jan Hus als Ketzer verbrannt wurde. Wie kamen Sie auf die Idee, diesen Roman zu verfassen?

Zum einen habe ich ja auch Kunstgeschichte studiert und mich viel mit dem Mittelalter und der Renaissance, vor allem in Italien, beschäftigt. Zum anderen forscht mein Mann schon viele Jahre über das Konstanzer Konzil und hat mir immer wieder Briefe und Quellen aus der Zeit vorgelesen. Irgendwann haben wir gedacht, da stecken so viele tolle Geschichten drin, daraus



müsste man einen Roman machen. Dann haben wir angefangen, die Handlung und die Figuren zu entwickeln. Ich habe dann meinem Mann gesagt, wenn ich darüber schreiben soll, brauche ich einen mittelalterlichen Stadtplan von Konstanz, der so groß ist, dass ich praktisch mit den Augen darin spazieren gehen kann. Der Plan hängt heute noch bei uns in einem Zimmer und bedeckt fast die ganze Wand. Dann haben wir den zeitlichen Ablauf festgelegt.

Das heißt, zunächst haben Sie mit einem Zettelkasten gearbeitet?

Ja. Die Handlung deckt genau ein Jahr ab. Das heißt, wir haben jeden Monat und die Tage eingeteilt und auf einem Zeitstrahl die überlieferten historischen Ereignisse dargestellt und darunter die Ereignisse, welche die Romanfiguren erleben sollten, und so nach und nach die Handlung konzipiert.

Mir hat die Mehrstimmigkeit des Buches sehr gut gefallen. Die Abenteuer des einfachen Bäckergehilfen Cunrat werden vom Papstsekretär Poggio in seinen Briefen kommentiert und damit auch für den Leser erklärt. Die Handlung wird von Menschen so erzählt, wie diese im Mittelalter tatsächlich gedacht und gefühlt haben könnten. Die Liebesgeschichte zwischen Cunrat und Margarete erscheint mir hingegen sehr gegenwärtig. Gab es solche romantischen Liebesvorstellungen im Alltag des Mittelalters tatsächlich?

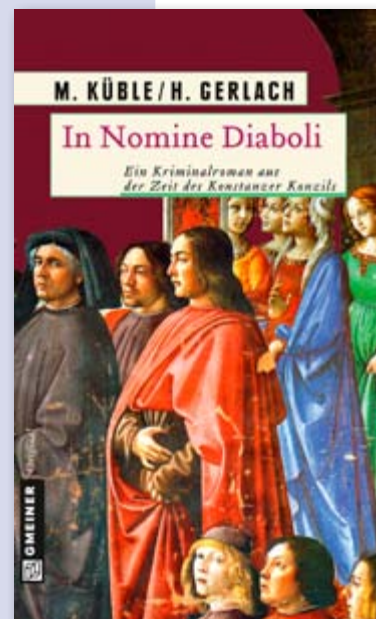
Ich komme ja von der Literatur her. Ich habe mich unter anderem mit Dante, Boccaccio und Petrarca beschäftigt und vor zehn Jahren den „Schwabenspiegel“ mit herausgegeben, eine Sammlung unterschiedlicher Textformen aus Oberschwaben vom Jahre 1000 – 1950. Bei der Abfassung des Romans habe ich versucht, auf Literatur zurückzugreifen, in der man die Gefühlswelt der Men-

Die anschaulichste Quelle zum Konstanzer Konzil ist zweifellos die Chronik des Ulrich Richental, dem wohl bedeutendsten Ausstellungsobjekt des Rosgartenmuseums in Konstanz.

In Nomine Diaboli

Oktober 1414. Kaum ist der junge Bäcker Cunrat Wolgemut in Konstanz eingetroffen, um während des Konzils sein Glück zu finden, gerät er auch schon in Schwierigkeiten: Er wird in eine Schlägerei verwickelt, seine heiratswütige Cousine stellt ihm nach und sein Freund wird tot aufgefunden. Bald gibt es weitere Tote und Cunrat wird klar, dass ein Serienmörder in der Stadt unterwegs ist. Gemeinsam mit dem Bäcker Giovanni Rossi und Poggio Bracciolini, Sekretär von Papst Johannes (XXIII.), macht er sich auf, das Geheimnis um die Toten zu lüften. Der kurzweilige Roman breitet vor dem Leser ein farbenreiches Panorama des Lebens im mittelalterlichen Konstanz aus. Man erfährt viel über das Leben und die Weltanschauung der einfachen Menschen in dieser Zeit, aber auch über die Intrigen und Machtkämpfe unter den kirchlichen und weltlichen Würdenträgern.

Monika Küble und Henry Gerlach
In Nomine Diaboli
Ein Kriminalroman aus der Zeit des Konstanzer Konzils
787 Seiten, Gmeiner Verlag, Meßkirch
12,99 Euro



schen von damals nachvollziehen kann. Ich denke, dass es auch diese Art von „romantischer“ Liebe gab, obwohl es tatsächlich meist eher profan zuging. Natürlich war ein Mann wie Cunrat, der die Heirat mit der Bäckerstochter wegen seiner Liebe zu Margarete ausschlägt, für damalige Verhältnisse ein „Narr“, von seinem Mitgesellen wird er ja auch als solcher bezeichnet. Aber zum Beispiel auch Boccaccio erzählt von einfachen Menschen, die zu starken Liebesgefühlen fähig sind.

Dann wünsche ich Ihnen und Ihrem neuen Buch – 2014 starten ja die Veranstaltungsprogramme „600 Jahre Konstanzer Konzil“ – viel Erfolg!



Neue Unternehmenssoftware für 27 Standorte

Die Firma Hermann Bach GmbH & Co. KG mit Hauptsitz im westfälischen Lippstadt hat mit der Einführung der Unternehmenssoftware eNVenta ERP von Nissen & Velten begonnen. Zum Abschluss des Projekts im Frühjahr 2015 können die 500 Mitarbeiter an allen 27 Standorten des Unternehmens mit der neuen Software arbeiten.

Eine von Dutzenden Gestaltungsideen der Gartenausstellung in Lippstadt.



Die Hermann Bach GmbH & Co. KG ist ein Großhandelsunternehmen, welches die Sortimentsbereiche Haustechnik, Fliesen und Baustoffe führt. Die Geschäftsführung der im Jahr 1906 gegründeten Firma hat sich entschlossen, die bestehende Unternehmenssoftware durch eNVenta ERP zu ersetzen. Die neue Software punktet beispielsweise mit ihrem automatischen Bestellwesen und der reichweitengesteuerten Disposition. Sie unterstützt die mehrstufige Einkaufskalkulation und die komplexen Preisfindungsmechanismen in der SHK-Branche. Die Mustertafelverwaltung von eNVenta ERP wird die zehn Standorte mit Bad- und Fliesenausstellung bei der Bestückung der Mustertafeln mit Fliesen und der Pflege der zugehörigen Verkaufspreise und Konditionen unterstützen. Zudem wird das Chargenmanagement im Sortimentsbereich Fliesen zum Einsatz kommen. An eNVenta ERP angebunden wird ableX, eine Lösung für das Management von Stammdaten der Firma ARM. Schließlich wird auch das eNVenta-Modul Management-Informationssystem (MIS) im Unternehmen Hermann Bach eingeführt.

Darüber hinaus ist die Leistungsfähigkeit von Framework Studio, der eigenen Entwicklungsumgebung von eNVenta ERP, ein wichtiges Argument für die neue Unternehmenssoftware. Die hauseigene IT-Abteilung der Firma Hermann Bach verfügt über langjährig erworbenes Know-

how in der Software-Entwicklung und wird im Rahmen des Projekts eine Reihe von Anpassungen und Teilentwicklungen selbst durchführen. Zukünftig können so auch unternehmensspezifische Funktionalitäten im eigenen Hause weiterentwickelt werden.

Gero Loesner, Geschäftsführer der Hermann Bach GmbH & Co. KG, sagt über das ERP-Projekt: „Wir haben uns nach einer Analyse des Softwareangebots in unseren Branchen für Nissen & Velten und eNVenta ERP entschieden. Das ERP-System basiert auf einer modernen Architektur und bietet die Perspektive einer langfristigen Weiterentwicklung. Der Funktionsumfang deckt die Anforderungen unseres Unternehmens in den Bereichen SHK und Baustoff in hohem Maße ab.“

Der erste Projektschritt ist die Einführung des Moduls Finanzbuchhaltung von eNVenta ERP. Der Live-Start der kompletten Lösung ist für das Frühjahr 2015 vorgesehen.

Asiatische Impressionen in der Göttinger Bad- und Fliesenausstellung der Firma Hermann Bach.

Rainer Hill



Smarte Funktionen und effiziente Prozesse für den SHK-Handel

Das Softwarehaus Nissen & Velten hat sich in den vergangenen Jahren darauf fokussiert, maßgeschneiderte Branchenlösungen zu entwickeln. Im zweiten Teil unserer Branchenserie stellen wir eNventa SHK vor, das sich an die Großhändler der Sanitär-, Heizungs- und Klimabranche richtet. Speziell auf den SHK-Handel zugeschnittene Funktionen sorgen für rationalisierte und optimierte Prozesse.

Aktuelle Marktentwicklungen wie die immer stärkere Etablierung des Online-Vertriebs stellen für den SHK-Großhandel eine Herausforderung, aber zugleich auch eine große Chance dar. Kunden können durch eine schnellere Bestellabwicklung und sofortige Informationen über die Artikelverfügbarkeit stärker gebunden werden.

Außerdem müssen alle Vertriebskanäle – vom Telefon über das Internet bis hin zur Ausstellung – gleichermaßen professionell bedient werden. Dabei ist der SHK-Handel gefordert, eigene Strukturen und Prozesskosten an zukünftigen Anforderungen auszurichten. Eine tragende Rolle spielt dabei die Softwarelösung: eNventa SHK optimiert die gesamte Prozesskette – vom Einkauf über den Verkauf bis hin zu Lagerverwaltung und Transportlogistik.

Intelligentes Preissystem mit Spartenpreisfindung

eNventa SHK bietet eine mehrstufige Preiskalkulation mit flexibler Verwaltung individueller Kundenrabatte und spezieller Konditionen. Die doch oft komplexe Preiskalkulation vereinfacht eNventa SHK jenseits dieser Preisgruppen nochmals durch Rabattleisten, Nettopreislisten und Multileisten. Einzelnen Kunden oder Artikeln können mehrere Sparten zugewiesen werden. Je nach Sparte werden dann die entsprechenden Rabattleisten gezogen, die wiederum mit den Rabattgruppen in Verbindung gebracht werden. Bestellt der Kunde online, an der Theke, in der Ausstellung oder telefonisch? Diese und weitere Faktoren berücksichtigt die Multileiste. Darüber

hinaus können Sonderpreise für zeitlich befristete Verkaufsaktionen oder Kontingente definiert werden.

Sofortige Auskunftsfähigkeit und hohe Reaktionsgeschwindigkeit sind im Telefonverkauf von immenser Bedeutung für die Kundenzufriedenheit. Deshalb sorgt eNventa SHK für den sofortigen Überblick bei Kundenanfragen und die schnelle Erfassung und Bearbeitung von Aufträgen. Mit der doppelten Prüfung des Kreditlimits bietet eNventa die Möglichkeit, hohe Forderungsbestände zu vermeiden und Zahlungsausfälle zu minimieren, ohne dabei zu strikt oder unflexibel zu agieren.

Für das Handwerk ist es wichtig, dass bestellte Artikel just-in-time auf die Baustelle geliefert werden. Alle Positionen, die zu einem bestimmten Zeitpunkt benötigt werden, werden in der Auftragsverwaltung in Termin- und Abrufgruppen organisiert. Da zwischen Auftragseingang und der Auslieferung für Bauvorhaben häufig viel Zeit liegt, sind Terminverschiebungen keine Seltenheit. Deshalb bietet eNventa SHK die volle Flexibilität in der Disponierung.

Die elektronische Kommunikation mit Kunden, Lieferanten oder Logistikern spart Zeit und reduziert Fehler. Deshalb unterstützt eNventa die wichtigsten Standards für den firmenübergreifenden elektronischen Datenaustausch im SHK-Handel. Über den Artikel-Preis-Import können Artikelstammdaten und Konditionen von Herstellern, Handelsplattformen und Verbänden ganz einfach in eNventa importiert werden. Schnittstellen für die Austauschformate GAEB und UGL runden den firmenübergreifenden Datenaustausch ab.

Mit konfigurierbaren Reports kann der Außendienst Kundenbesuche professionell vorbereiten und geht optimal informiert zum Kunden. Alle essentiellen Informationen zu einem Kunden wie Rentabilität, Kontaktkette, Retouren usw. können individuell ausgewählt werden. Die Auswahl wird übersichtlich aufbereitet und der Report kann ausgedruckt werden.

Mehrstufige Einkaufs-Kalkulation mit Berechtigungssystem

Wer im Einkauf nicht auf seine Konditionen achtet, verschenkt Marge. Deshalb richtet der Großhandel sein Augenmerk mehr denn je auf den größten Kostenblock, nämlich den Wareneinkauf. Mit der erweiterten Konditionsfindung

Reduzierte Auftragsdurchlaufzeiten im Lager.



„Bad“ Plattling: Ausstellung der Firma Hefele im niederbayerischen Plattling.





Auf Grund der unterschiedlichen Anspruchsgruppen ist der Reklamationsprozess in der Haustechnikbranche komplex. Dank der Integration der einzelnen Module schafft eNventa alle Grundlagen für die schnelle und effiziente Bearbeitung von Reklamationen und Retouren. So werden alle notwendigen Schritte gesteuert, von der Erfassung über die Retoure bis hin zur Gutschrift oder der Reklamation beim Hersteller. Der aktuelle Status ist jederzeit nachvollziehbar und interne Bearbeitungszeiten werden verkürzt. Optimierter Lagerumschlag und schneller Warenfluss sind erfolgsentscheidende Kriterien. Diesen Anspruch erfüllt das in eNventa integrierte Lagerverwaltungssystem, das scannergestützt arbeitet. Die Datenerfassung via Online-Scans und die unmittelbare Plausibilitätsprüfung sorgen für geringere Lagerbestände, eine optimierte Nutzung der Lagerflächen, Informationen in Echtzeit und eine hohe Bestandssicherheit.

Vera Junge

unterstützt eNventa SHK den Einkauf wirkungsvoll. Die mehrstufige Einkaufskalkulation – EK 1 bis EK 6 – spiegelt die realen Einkaufspreise in unterschiedlichen Stufen wider und schafft so unterschiedliche Vergleichsbasen. Auf Basis der mehrstufigen EKs können wiederum kalkulatorische Einkaufspreise (KEK) generiert werden. Die KEKs repräsentieren die kalkulatorische Sicht des Vertriebs auf die Einkaufspreise und helfen, Verkaufspreise zu deckeln.

Mit der Set-Verwaltung behält der Einkäufer den Überblick über die Einzelkomponenten von Handels-Sets im Heizungsbereich. Die Einkaufsstückliste von eNventa ermöglicht eine unkomplizierte Bestellung sowie die Einlagerung und den Verkauf von kompletten Sets oder einzelnen Komponenten.



eBusiness to go.

nexmart

Die neue Fachhandels BestellApp 2.0*

Neuerungen in Version 2.0

- Im nexmart Portal hinterlegte Kundennummern werden auch in der App angezeigt
- Schnellerfassung von Bestellpositionen direkt aus dem Warenkorb heraus
- Warenwerte der einzelnen Warenkörbe sind nun direkt im Blick
- Komplett neue Benutzeroberfläche
- Bessere Bedienbarkeit
- Schnellere Such- und Bestellfunktion

*Der Login erfolgt über die nexmart Portal Zugangsdaten.



Das komplette Branchensortiment
im Taschenformat.

Erhältlich ist die nexmart Fachhandels BestellApp 2.0 im App Store.



nexmart.net

13.600 Kilometer mit dem Fahrrad

Die Zwillinge Hansen und Paul Hoepner sind im vergangenen Jahr 13.600 Kilometer mit dem Fahrrad von Berlin nach Shanghai gereist. Mit „Zwei nach Shanghai“ ist nun der lesenswerte Bericht über ihre abenteuerliche Reise erschienen. Mit freundlicher Genehmigung des Verlanges veröffentlichen wir nachfolgend die Passage über Gastfreundschaft in Turkestan.

Gut zu wissen, dass es einen Ort gibt, an dem man willkommen ist! Oralbeck, ein gut gelaunter Mann mit rundlichem Gesicht und Pfirsichbäckchen spazierte heute Morgen, nachdem wir 20 Kilometer hinter uns gebracht haben, auf einem Dorfplatz mit seiner kleinen Enkeltochter an der Hand auf uns zu und gab uns zu verstehen, dass wir herzlich eingeladen seien, uns bei ihm frisch zu machen und mit ihm und seiner Familie zu Mittag zu essen. Wir verstanden erst einmal gar nichts, denn er sprach viel und nicht gerade langsam. Und wir waren zögerlich, denn manchmal kippt so eine freundliche Situation, wie zum Beispiel vor ein paar Tagen, als wir uns mit ein paar Jugendlichen unterhalten haben, die irgendwann gern einen unserer Helme haben wollten. Als wir meinten, das ginge nicht, da wir sie noch bräuchten, hat der eine uns einen reichlich unsanften Schlag auf den Helm gedonnert. Auf der anderen Seite hatte ich Nils Worte im Ohr: „Jungs, euer ganzes Zeug, die ganze blöde High-Tech-Ausrüstung, das könnt ihr doch voll vergessen, das ist doch alles ersetzbar. Aber was nicht zu ersetzen ist, sind Bekanntschaften – Einladungen von Leuten, die man auf der Reise trifft!“ Diese Worte sind mir in den letzten Tagen ziemlich viel im Kopf herumgegangen. Manchmal hecheln wir auf unser Ziel zu und vergessen dabei, die Strecke zu genießen...

Außerdem – so enthusiastisch, wie er seine Botschaft vermittelte, konnten wir Oralbecks Einladung schlecht ausschlagen, und ich bin heilfroh, dass wir es nicht getan haben! So folgten wir dem kleinen Mann, der mit einer hüpfenden Enkelin an der linken Hand forsch vor uns her marschierte und immer wieder Halt machte, um jemandem die Hand zu schütteln und uns wie zwei hohe Staatsgäste vorzustellen. Soweit ich ihn verstanden habe, ist es ihm ein wichtiges Anliegen, die deutsch-kasachische Freundschaft zu pflegen. Wenn wir uns dafür unter seine Dusche stellen können, soll ‚s mir nur recht sein, dachte ich mir.

Ein paar Stunden später schäme ich mich für diesen Gedanken.

In einem für diese Gegend typischen Haus aus Lehm und Stroh, halb weiß, halb blau gestrichen, erwarteten uns seine Frau und seine vier Kinder, die nicht besonders überrascht schienen, dass Oralbeck Gäste mitbrachte. Vielleicht hatte er sie auch, ohne dass wir es bemerkt hatten, übers Handy informiert? In dem kleinen hübschen Garten, der sich zwischen Haus und einem hohem Zaun befindet, sitzen wir nun und lassen es uns gut gehen.

In der Mitte dieses kleinen Paradieses steht ein großblättriger Baum, der Schatten spendet. Alles hier ist selbst gemacht. Genau Hansens Welt. Mit brennendem Interesse begutachtet er die Wasserpumpe und die selbst gezimmerten Möbel, die aus alten Teilen zusammengesetzt sind. Das Haus, in dem die sechsköpfige Familie wohnt, besteht aus gerade mal einem Raum, mit einem Sofa, das sich zum Bett ausziehen lässt, einem Regal und einem flachen Tisch, von Sitzkissen umgeben.

„Alles, was man braucht!“ Hansen sieht so aus, als würde er gern hierbleiben. „Mal im Ernst, Paul, wir denken immer, wir bräuchten alles – Spülmaschine, Computer, Federbett... aber guck, ist doch viel schöner so.“

„Ich erinnere dich beim nächsten Mal daran, wenn du mal wieder vergisst, die Spülmaschine überhaupt nur auszuräumen!“

Uns wird etwas Ähnliches wie Pasta mit Schafsfleisch und hausgemachtem Brot serviert, und die Kinder spielen draußen mit unseren Rädern und den iPhones. Jedes Mal, wenn wir aufgegessen haben, wird nachgeliefert, ich habe bald das Gefühl zu platzen. Nach dem dritten Teller muss ich an einen Ratschlag denken, den mein Vater mir irgendwann gegeben hat: „Wenn du keinen Hunger mehr hast, lass etwas auf deinem Teller liegen!“ Es funktioniert.

Nach dem Essen gibt es neugierigen Besuch von zwei giggelnden Frauen, so hoch wie breit, die uns als „Singles“ vorgestellt werden. „Ach, deswegen wollten die vorhin unbedingt wissen, ob wir verheiratet oder verlobt sind!“, zwinkere ich Hansen zu. Nachdem Oralbecks Frau uns mit

R U

Brot und einigen Flaschen von dem erfrischenden Ayran, einem salzigen Joghurtgetränk, ausgestattet hat, verabschieden wir uns von unserer Gastfamilie und setzen unsere Fahrt fort.

Der Besuch bei Oralbeck sollte nicht das letzte soziale Event bleiben. Die ganze Woche über wurden wir angesprochen, mal ohne Hintergedanken, mal mit. Immer wieder kommt es vor, dass uns der Weg gezeigt wird, wir auf ein Bier eingeladen werden – und danach die Hand aufgehoben wird, obwohl es vorher aussah wie reine Gastfreundschaft oder Hilfsbereitschaft. Das ist verwirrend. Irgendwie auch verständlich, aber wir bieten stattdessen immer Früchte an. Wenn wir einmal Geld zahlen, spricht sich das vielleicht genauso schnell rum wie alles andere, und furchtbar viel haben wir davon im Moment leider auch nicht.

In Baikonur haben wir nur für einen kurzen Shoppingtrip Halt gemacht und sind direkt weitergefahren. Ein paar Tage später werden wir morgens, gar nicht lange nach dem Frühstück, von einer Gruppe Trucker angehalten. Die Lkw kommen uns bekannt vor, in den letzten Tagen sind sie immer wieder mal an uns vorbeigefahren.

Paul Hoepner, Hansen
Hoepner mit Marie-Sophie
Müller
Zwei nach Shanghai
272 Seiten, Piper-Verlag,
München
16 Seiten Farbbildteil und
eine Karte
19,99 Euro; 28,90 sFr

Oje, Paul, was wollen die denn?“ Hansens Stimme klingt etwas zittrig.

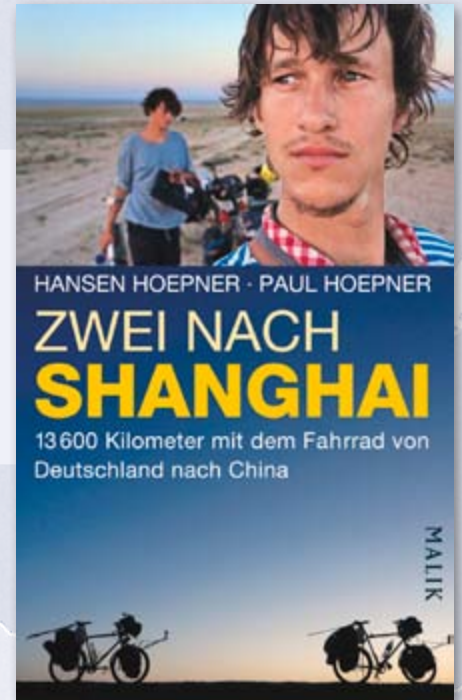
„Keine Ahnung, aber freundlich bleiben – an denen kommen wir eh nicht vorbei.“

„Stopp“, gebietet uns der Größte der acht Männer und hält uns die Fläche seiner großen Pranke entgegen.

„Salam aleikum“, sagen wir, wie man es hier so macht und halten brav an.

Der Typ hat einen durchdringenden Blick. Was immer er von uns möchte, wir sollten besser einwilligen. „Esst mit uns“, sagt er auf Russisch, und unsere Blicke folgen seinem Zeigefinger, der unter einen der Lkw deutet. Wir trauen unseren Augen kaum. Zwischen den riesigen Rädern des Trucks liegt eine karierte Decke auf dem Boden, darauf stapelt sich alles, was man sich nur wünschen kann: Würste, geräucherter Fisch, süßes Gebäck, Früchte und Wasser. Das Wasser läuft uns im Mund zusammen. Schnell lehnen wir unsere Räder gegen einen der Trucks und setzen uns zu den schweren Jungs. Die Räder an den Trucks, das ist ein gutes Bild, um uns im Vergleich zu den Männern zu sehen: Wenn mein Arm nach dem Salz greift, das mir Micaïl reicht, dann sieht es aus, als würde eine Spaghetti auf eine feiste Salami treffen. Welten sind das.

Paul Hoepner



CHSTAN

Taras

ary Tash

KIRGHISTAN

Taklamakan-
Wüste

Toktogul
Osch
Kashgar
Kargilik
Kudi

Washixiaxiang

Qiemo

Qumahexiang

Golmud

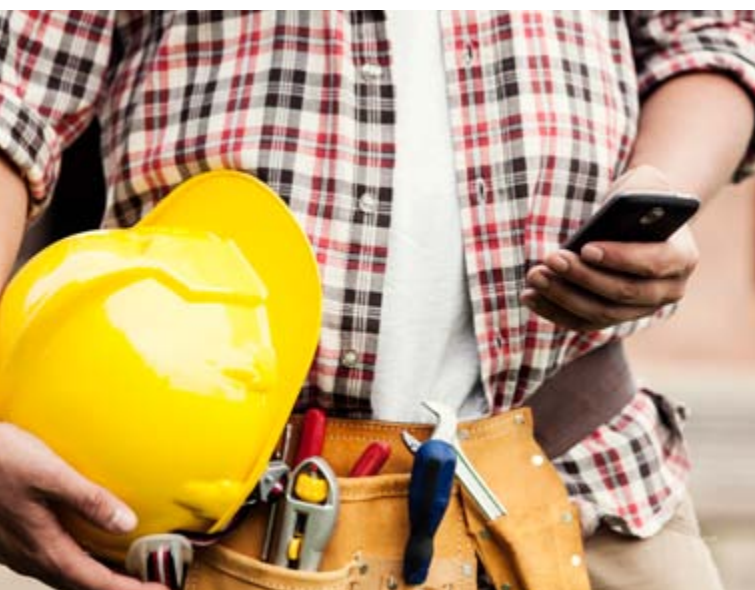
Yushu

Himalaja

SHANGHAI

eNVenta-Shopping-App für Smartphones

Das Heilbronner Unternehmen SIC! Software GmbH hat eine Mobile-Shopping-App für eNVenta ERP entwickelt. Die App, welche direkt mit dem Modul E-Commerce von eNVenta ERP kommuniziert, bietet Handelsunternehmen die Möglichkeit, via Smartphone bestehende Zielgruppen zu binden und neue zu erschließen.



Mit der neuen App können Handwerker Material direkt von der Baustelle aus ordern.

Weltweit werden jede Sekunde 280 Smartphones und 19 Tabletcomputer neu in Betrieb genommen. Der anhaltende Boom der Smartphones führt in den Industriestaaten dazu, dass das Internet für jeden, zu jeder Zeit und an jedem Ort verfügbar ist. Das bleibt nicht ohne Folgen für die Nutzung von Vertriebskanälen. Schon heute sind die meisten Kunden Multichannel-Kunden. Sie informieren sich im gedruckten Katalog, sehen sich Produkte im stationären Ladengeschäft an und bestellen vielleicht in einem Webshop. Auch jede andere Reihenfolge zwischen diesen Kanälen ist in der Praxis anzutreffen. Finden Kunden im Webshop nicht das, was sie erwerben möchten, so ist im Internet die Konkurrenz nur wenige Mausklicks entfernt. Eine Studie des E-Commerce-Center Köln aus dem Jahr 2012 belegt, dass dies auch im B2B-Bereich Konsequenzen hat, denn mehr als 50 Prozent der Interessenten geben an, bei Nichtverfügbarkeit eines Produkts im Webshop des vertrauten Händlers den Kauf im Webshop eines Wettbewerbers zu tätigen. Mit der flächendeckenden Verbreitung von Smartphones dürften entsprechende Verhaltensmuster noch zunehmen.

Die Mobile-Shopping-App

Nun steht eine neue App der Firma SIC! Software für Smartphones mit iOS- und Android-Betriebssystem zur Verfügung: Mit der Mobile-Shopping-App für eNVenta ERP werden Produkte und Angebote dargestellt. Neuigkeiten, wie etwa Aktionsrabatte oder neue Artikel, lassen sich prominent auf dem Startscreen der App anzeigen. Produktansichten lassen sich mit Bildergalerien, Videos sowie dazu passenden Produkten und Dokumenten gestalten. Produktsuchen können über Merkmalsfilter eingegrenzt werden. Darüber hinaus gibt es eine Suche über Begriffe sowie auch via Barcode-Scan. Der Warenkorb ist zu jeder Zeit im Menü sichtbar und zeigt die Anzahl Positionen und die Rechnungssumme an. Zur Usability tragen eine Historie der zuletzt angesehenen Produkte, eine Ansicht der Merklisten aus dem Webshop sowie ein Filialfinder bei. Bedienerfreundlich ist auch die Artikelschnellerfassung mittels EAN-Barcode-Scan, welche den Warenkorb direkt befüllt, was etwa auf der Baustelle den Bestellvorgang beschleunigt. Gerade für das Handwerk ist die fortlaufende Erreichbarkeit des Webshops auf der Baustelle ein komfortables Feature. Die Mobile-Shopping-App für eNVenta ERP ist im Rahmen eines Projekts des eNVenta-Anwenders LAYER Grosshandel in Tettanng entstanden und hat sich dort bereits in der Praxis bewährt. Neben den Funktionen der Standard-App, bietet die Firma SIC! Software darüber hinaus an, weitere Features projektbezogen zu programmieren und die App im Corporate Design des Kunden zu gestalten.

Rainer Hill

Über SIC! Software

Die SIC! Software GmbH ist ein führender Anbieter effizienter Vertriebslösungen für Smartphones und Tablets mit Sitz in Heilbronn.

Weitere Informationen unter:
www.sic-sales.com





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.



Mit handwerklicher Präzision und neuem ERP-System

Die im Jahr 1997 gegründete Firma Bearpaw Products zählt zu den Pionieren des traditionellen Bogenschießens in Deutschland. Die 40 Mitarbeiter fertigen jedes Jahr 5.000 Bögen, die von Fans auf der ganzen Welt geschätzt werden. Bei der Unternehmenssoftware setzt Bearpaw Products auf die Branchenlösung eNventa eTrade der Firma ERP Novum.



Firmengründer Henry Bodnik ist als Veranstalter und als Gast weltweit auf Turnieren zu finden.

Durch Funde von Pfeilspitzen aus Feuerstein weiß man, dass unsere Vorfahren schon in der Steinzeit mit Pfeil und Bogen auf die Jagd gegangen sind. Die olympische Sportart Bogenschießen hingegen wird heute mit Hightech-Sportgeräten betrieben, die über Zielvorrichtungen und Stabilisatoren verfügen. Doch mittlerweile findet der Weg zu den Ursprüngen des Bogensports, das traditionelle Bogenschießen ohne derlei technische Hilfsmittel, immer mehr Anhänger. Für sie ist das oberfränkische Rossach im Kreis Coburg ein wohlbekannter Ort: Hier hat der größte europäische Hersteller traditioneller Bögen, die Firma Bearpaw Products ihren Sitz. 5.000 Bogenmodelle werden jährlich produziert und nicht wenige finden den Weg um den halben Erdball. Fans der Produkte aus Franken, auf die der Hersteller 30 Jahre Garantie gibt, finden sich beispielsweise auch in Russland, den USA, Brasilien und Thailand. Darüber hinaus vertreibt das Unternehmen Pfeile, Zielscheiben, lebensgroße Tiernachbildungen, Pfeilfangnetze und weiteres Zubehör, das für den Bogensport benötigt wird.

Das Unternehmen, mit dem der Gründer Henry Bodnik seine Leidenschaft zum Beruf gemacht hat, setzt heute fünf Millionen Euro im Jahr um. Verkauft werden die Bearpaw Products von über 600 Fachhändlern weltweit. Daneben gibt es auch noch ein Segment Endkundengeschäft. Ein wachsender Anteil des Umsatzes, nicht zuletzt im Ausland, wird über den eigenen Webshop realisiert. Mit dem zunehmenden Erfolg stieß auch die bislang in der Firma eingesetzte Individualsoftware an ihre Grenzen. Die unbefriedigende Abbildung der Geschäftsprozesse in der Warenwirtschaft führte immer wieder zu Fehlern im Tagesgeschäft, die sich aufgrund des großen Geschäftsvolumens nicht mehr ohne weiteres korrigieren ließen. In dieser Situation erinnerten sich die Oberfranken an eine Jahre zurückliegende Präsentation der Firma ERP Novum. Ein neuerlicher Besuch und die Präsentation der Multi-channel-Lösung eNventa eTrade überzeugten in Rossach voll und ganz, zumal die Liste der Anforderungen von Bearpaw Products zu sehr großen Teilen bereits im Standard abgedeckt war.

Im Frühjahr 2013 startete ERP Novum mit dem ERP-Projekt in Rossach. Der IT-Dienstleister entwickelte zunächst auf der Basis von Stücklisten und Masterartikeln einen Produktkonfigurator für die Bögen und Pfeile, die vom Kunden individuell angepasst werden können. Dieser Produktkonfigurator bewirkt beispielsweise, dass zu einem Pfeilschaft mit spezifischem Durchmesser im Webshop auch nur passende Pfeilspitzen zur Auswahl angezeigt werden. Der neue Webshop von Bogensport Bodnik wurde von ERP Novum auf Basis der Katalogverwaltung von eNventa ERP selbst entwickelt. Er zeichnet sich vor allem durch die breite Einbindung der Social Media-Plattformen Twitter, Facebook, Flickr, YouTube und Google+ aus, die für das Unternehmen eine sehr wichtige Rolle spielen. Mit eigenen Filmen, Fotostrecken und Neuigkeiten hält Bearpaw Products die globale Bogensport-Community auf dem Laufenden. Auch spielen die Meinungen und Erfahrungen der Anwender mit



den Produkten eine große Rolle für den Erfolg des Unternehmens. Mit Hilfe der WebAccess-Schnittstelle von eNventa ERP wurde der neue Webshop an die Unternehmenssoftware angebunden.

Eine große Unterstützung für das Unternehmen sind auch die Kalkulationsschemata von eNventa ERP. Die Preisfindung im Auslandsgeschäft mit Zöllen und schwankenden Währungen lässt sich damit heute schnell und elegant durchführen, während früher mit zahllosen Excel-Sheets per Hand gerechnet werden musste. Viel verspricht sich Bearpaw Products schließlich auch von den CRM-Funktionalitäten des neuen ERP-Systems: Beispielsweise lässt sich mit Werbemittelcodes und Aktionscodes der Erfolg von Marketingaktionen zukünftig besser messen.

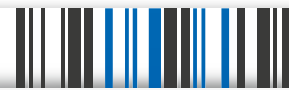
Firmengründer und Geschäftsführer Henry Bodnik sagt über die Einführung seiner neuen Unternehmenssoftware: „eNventa eTrade enthält schon im Standard die betriebswirtschaftlichen und kaufmännischen Funktionen, die wir benötigen. Für den Versandhandel, den Großhandel und Einzelhandel ist das ein super Programm. Zudem macht es riesigen Spaß, mit unserem IT-Dienstleister ERP Novum zusammenzuarbeiten, weil die Mitarbeiter absolut professionell und lösungsorientiert arbeiten.“

Vom 1. Januar 2014 an arbeiten die 40 Mitarbeiter von Bogensport Bodnik mit eNventa eTrade. Aktuell gibt es bereits erste Überlegungen, auch den Produktionsprozess der Bögen mit dem Modul eNventa PPS abzubilden.

Rainer Hill

Über Henry Bodnik und Bearpaw Products

Firmengründer Henry Bodnik hatte schon in der Jugend „zu viele Indianerbücher gelesen“ und oft im Wald gespielt. Da war es nur naheliegend, dass er auch mit einem Bogen schießen wollte. Aus dem Hobby wurde seine Berufung: Es folgten Bogenschießkurse an der Volkshochschule als Kursleiter, und die zunehmenden Bestellungen von Material für die Teilnehmer mündeten im Jahr 1997 in der Gründung von Bearpaw Products. Nachdem Firmengründer Bodnik ein technischer Bogen in der kanadischen Wildnis unreparierbar kaputt gegangen war, besann er sich auf die traditionellen Bögen. Handwerklich solide ausgeführt und sachgemäß benutzt seien diese praktisch unzerstörbar, erklärt Bodnik. Seine Leidenschaft gilt dem instinktiven Schießen. Dabei geht es im Kern darum, das Ziel zu treffen, ohne es anzuvisieren. Bewegungsabläufe werden dabei so trainiert, dass sie regelrecht automatisch ablaufen. Henry Bodnik lehrt diese Schule des Bogenschießens an der eigenen Archery Academy, die regelmäßig Trainer ausbildet. In Deutschland gibt es etwa 70.000 Anhänger des traditionellen Bogensports.



V-INFO das Trackingportal:
Infoportal für das Tracking & Tracing von Sendungen



V-LOG die Versandsoftware:
Etiketten, Listen und DFÜ für alle Frachtführer aus einer Software



Z-GBS Gelangensbestätigung:
Portal zur Verwaltung aller Gelangensbestätigungen



MHP Solution Group
Justus-von-Liebig-Straße 3
D-31535 Neustadt

Tel: +49 (0)5032 - 9656 0
Fax: +49 (0)5032 - 9656 11
www.mhp-net.de



„Wir haben uns als sozialer Arbeitgeber einen Namen gemacht“

Das Unternehmen Von der Heydt mit Hauptsitz in Speyer beschäftigt 175 Mitarbeiter. Im Frühjahr 2013 hat es den „Landespreis Firma & Familie“ des Bundeslandes Rheinland-Pfalz gewonnen. Personalleiterin Nicole Rosenkranz und Geschäftsführer Raphael Herbig haben Rainer Hill erzählt, wie der Produktionsverbindungshandel neue Auszubildende und Mitarbeiter gewinnt und an das Unternehmen bindet.

Angesichts einer sinkenden Zahl von Schulabgängern wird es schwieriger, qualifizierte Auszubildende zu gewinnen. Wie geht die Firma Von der Heydt mit dieser Herausforderung um?

Nicole Rosenkranz: Im Moment schalten wir noch ganz klassisch Stellenanzeigen in der Zeitung, da es doch oft die Eltern und Lehrer sind, die Jugendliche auf Ausbildungsmöglichkeiten aufmerksam machen. Der

Magazin von Auszubildenden für Auszubildende, welches in Schulen verteilt wird. Da haben wir in diesem Jahr zum ersten Mal mitgemacht. Zusammen mit weiteren Unternehmen präsentieren wir uns auf einem gemeinsamen Stand auf der Messe „Sprungbrett“ in Ludwigshafen, auf der sich jedes Jahr Ausbildungsunternehmen vorstellen.

Sie pflegen eine Facebook-Seite, die auch auf Auszubildende zielt. Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem sozialen Netzwerk?

Nicole Rosenkranz: Tatsächlich war das Thema Ausbildung der Anlass, uns mit Facebook zu beschäftigen. Das ist das Medium, welches die jungen Leute hauptsächlich nutzen. Dann sind wir noch auf der Website „aubi-plus.de“ vertreten, über die sich auch interessante Bewerber melden, oft solche, die es versäumt haben, sich frühzeitig um eine Lehrstelle zu kümmern. Facebook dient auch ein Stück weit der Imagepflege: Wir sehen immer wieder, dass Lieferanten, wie Werk-

zeug- und Beschlaghersteller, auf unsere Seite gehen und dort Kommentare oder ein „gefällt mir“ hinterlassen. Auf Facebook zeigen unsere Azubis auch gerne ihren Freunden, wo und wie sie arbeiten, was es bei uns neues gibt und teilen entsprechend neue Nachrichten mit ihren Freunden.

Wir reden in Deutschland immer häufiger vom demografischen Faktor: Weniger Kinder werden geboren und der Wettbewerb um gute Auszubildende und Fachkräfte wird härter.

Raphael Herbig: Wir haben bereits vor sieben Jahren ein Beratungsunternehmen damit beauftragt, eine Demografie-Analyse für unser Unternehmen durchzuführen. Das Ergebnis war schockierend. Die Berater kamen zu dem Schluss, dass mit nur drei neuen Azubis im Jahr das Durchschnittsalter der Mitarbeiter von damals 39,8 Jahren kontinuierlich nach oben gehen würde. Um das Durchschnittsalter zu halten, müssten wir fünf Azubis einstellen. Ausbildungsabbrüche muss man natürlich auch einkalkulieren. Aktuell stellen wir deshalb jedes Jahr sechs bis acht Auszubildende ein.

Ein Thema mit dem Ihr Unternehmen in der Öffentlichkeit punktet und für das Sie Preise gewonnen haben, ist Familienfreundlichkeit. Berichten Sie doch mal!

Raphael Herbig: Intensiv beschäftigt mit dem Thema haben wir uns erstmals anlässlich eines Modellprojekts „Lebensphasenorientierte Personalpolitik“, das von der IHK, der FH Ludwigshafen, dem IBE Ludwigshafen und dem Land initiiert worden war. Da wurden wir als eines von zehn Unternehmen in Rheinland-Pfalz ausgewählt und von wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen der Fachhochschule Ludwigshafen ein Jahr lang gecoacht. Sie haben uns auch aufgezeigt, was wir unseren Mitarbeitern eigentlich schon alles anbieten können, ohne groß darüber nachzudenken. Das reichte von der Vermittlung einer Schuldnerberatung bis zur Unterstützung bei der

Preisverleihung „Landespreis Firma & Familie“ des Landes Rheinland-Pfalz: (von links) Nicole Rosenkranz (Personalleiterin Von der Heydt GmbH), Wirtschaftsministerin Eveline Lemke, Raphael Herbig, Andreas Franz (beide Geschäftsführer Von der Heydt GmbH) und Familienministerin Irene Alt.



Personalleiterin Nicole Rosenkranz setzt mit Erfolg auf „Lebensphasenorientierte Personalpolitik“.



Suche nach Kindergartenplätzen. Wir haben uns danach auditieren lassen und das „Zertifikat zum Audit Beruf und Familie“ erworben. Im Frühjahr 2013 haben wir den „Landespreis Firma & Familie“ des Landes Rheinland-Pfalz gewonnen.

Was haben Sie konkret in Sachen Familienfreundlichkeit gemacht?

Nicole Rosenkranz: Konkret haben wir für unser Unternehmen einen neuen Personalentwicklungsbogen erstellt. Wir fragen heute nicht nur nach fachlicher und sozialer Kompetenz, sondern auch nach Familie und Beruf: Etwa ob pflegebedürftige Angehörige betreut oder ob Ehrenämter ausgeübt werden, um die Belastung der Mitarbeiter besser einschätzen zu können. Uns zeichnet heute eine hohe Flexibilität aus: Wenn eine junge Mutter, inzwischen werden es auch immer mehr Väter, die Elternzeit nehmen will, dann versuchen wir flexible und passgenaue Arbeitszeitmodelle zu gestalten. Wenn es nötig ist, helfen wir auch bei der Vermittlung von Kinderbetreuungsangeboten.

Und wenn ich kurzfristig meine erkrankte Mutter pflegen müsste und deshalb meine Arbeitszeit reduzieren wollte, dann würden Sie das möglich machen?

Nicole Rosenkranz: Ja, genau. Wir haben zum Beispiel in Kooperation mit dem Malteser Hilfsdienst Vorträge zum Familienpflegezeitgesetz im Unternehmen veranstaltet. Mitarbeiter können für die Pflege von Angehörigen die Arbeitszeit reduzieren. Das würden wir im Rahmen des Familienpflegezeitgesetzes dann auch unterstützen.

Raphael Herbig: Etwas Besonderes ist auch unser Gesundheitsmanagement. Wir sind Mitglied im Gesundheitsnetzwerk Speyer. Damit können wir unseren Mitarbeitern Angebote machen, die wir allein nicht organisieren könnten. Da gibt es Fördertöpfe der Krankenkassen für gesundheitsfördernde Maßnahmen wie zum Beispiel Rückenurse. Zu bestimmten Zeiten können die Mitarbeiter zu reduzierten Eintrittspreisen ins Schwimmbad gehen. In Sportgeschäften bekommen sie Rabatte und vieles mehr. Wir haben auch schon Vorsorgeangebote direkt im Unternehmen durchgeführt. Dabei konnten die Mitarbeiter von Ärzten ihr Herzinfarktisiko ermitteln lassen. Wir zahlen als

Unternehmen keine Beiträge für das Gesundheitsnetzwerk, sollen uns dafür aber ehrenamtlich engagieren. Mein Sohn veranstaltet zum Beispiel Mountainbike-Kurse im Pfälzer Wald.

Im Jahr 2012 hat die Firma Von der Heydt auch den rheinland-pfälzischen „Landespreis für beispielhafte Beschäftigung Schwerbehinderter“ erhalten. Wie kam es dazu?

Nicole Rosenkranz: Ich bin seit 24 Jahren in diesem Unternehmen tätig und kann sagen, dass wir immer mehr Schwerbehinderte beschäftigt haben, als die gesetzliche Quote vorsieht – und zwar nicht nur Mitarbeiter, die im Laufe ihrer Beschäftigung im Unternehmen eine schwere Behinderung erworben haben. Wir haben uns zum Teil auch ganz bewusst im normalen Bewerbungsverfahren für die Einstellung von Schwerbehinderten entschieden. Schwerbehinderte Mitarbeiter sind in der Regel im Beruf hochmotiviert. Im Moment beschäftigen wir 13 Behinderte, das entspricht knapp acht Prozent der Belegschaft.

In der Metropolregion Rhein-Neckar, zu der Speyer zählt, konkurrieren Sie zum Teil mit Weltkonzernen um Arbeitskräfte. Kann man da als Mittelständler eine „Arbeitgebermarke“ aufbauen?

Raphael Herbig: Zunächst sehen wir es als Vorteil an, in einer lebendigen und attraktiven Region zu arbeiten, die auch junge Familien anzieht. Strukturschwache Regionen wie zum Beispiel die Eifel haben da ganz andere Probleme. Mittlerweile haben wir uns als sozialer und familienfreundlicher Arbeitgeber einen Namen gemacht und die gewonnen Auszeichnungen haben dazu beigetragen, uns bekannter zu machen. Es war aber nicht von Anfang an unser Ziel, uns auf diese Weise zu profilieren. Das hat sich historisch so entwickelt. Mittlerweile werden wir in Bewerbungsgesprächen auf Auszeichnungen wie den Landespreis „Firma & Familie“ angesprochen. Insofern kann man auch von einer „Arbeitgebermarke“ sprechen. Die Loyalität der Mitarbeiter war bei uns im Übrigen schon immer groß. Bei Von der Heydt arbeiten 80 Mitarbeiter, die im Unternehmen auch ihre Ausbildung absolviert haben.

Geschäftsführer Raphael Herbig hat im Unternehmen Von der Heydt eine Demographie-Analyse durchführen lassen.



Elmer Präzisionstechnik: eNventa ERP eingeführt

Arbeiten vertrauensvoll zusammen: (v.l.) Gerhard Waldschütz (Geschäftsführer ERP-Solutions GmbH) mit Thomas und Arthur Elmer (beide Geschäftsführer der Elmer GmbH).

Spinddusen für die Produktion von Viskosefasern und Nebeldusen zur Erzeugung feinsten Wassernebel sind das Kerngeschäft des niederösterreichischen Unternehmens Elmer Präzisionstechnik. Seit dem 1. April 2013 arbeitet das Know-how-getriebene Familienunternehmen mit eNventa ERP. Insellösungen für CRM und Warenwirtschaft wurden durch das neue ERP-System ersetzt. Durchgeführt wurde das Implementierungsprojekt vom österreichischen eNventa-Partner ERP-Solutions, der auch das Dokumenten-Management-System PROXESS der Firma Akzentum eingeführt hat. In einem weiteren Schritt soll nun das eNventa-Modul Produktionsplanung und -steuerung folgen.



N&V-Partnertag in Mörfelden



Rund 40 Vertreter von Unternehmen aus dem Nissen & Velten-Partnernetz trafen sich am 6. November 2013 im Eventzentrum Mörfelden am Frankfurter Flughafen. Geschäftsführer und Berater von eNventa-Spezialisten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz informierten sich in erster Linie über die Neuheiten der Version 3.2: wie zum Beispiel eNventa Zoom, das Mietmodul oder die Integration der nexmart dataCloud.



Pestalozzi Kinderdorf: Die neuen Kinderdorffeltern haben das renovierte Familienhaus bereits bezogen.

N&V spendet für Kinderdorf

Das Unternehmen Nissen & Velten spendet wie in den vorangegangenen Jahren für das Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf im Stockacher Ortsteil Wahlwies. Die überkonfessionelle Jugendhilfeeinrichtung kümmert sich um Kinder und Jugendliche in sozialen Notlagen. Dabei steht die familienanaloge Betreuung im Mittelpunkt. Eine Schule für Erziehungshilfe und zehn Ausbildungsbetriebe vervollständigen das Betreuungsangebot. Da aktuell die Nachfrage nach Betreuungsplätzen das Angebot deutlich übersteigt, hat die Leitung der Einrichtung ein weiteres Haus für eine neue Kinderdorffamilie angekauft. Nissen & Velten unterstützt die Möblierung der neuen Räume mit seiner Weihnachtsspende von 2.600 Euro.

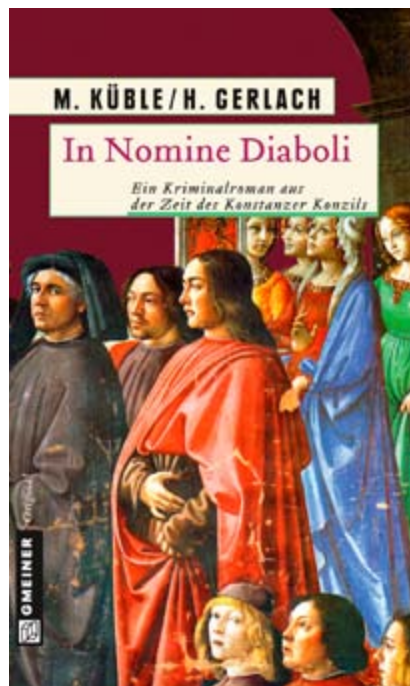
Liebe Leserin, lieber Leser,

seit dem Start vor vier Jahren erscheint „eNVenta – Das Magazin“ regelmäßig zweimal im Jahr. Heute möchten wir gerne von Ihnen wissen, wie Ihnen die Mischung von Software-, Business- und Unterhaltungsthemen im Heft gefällt.

Bitte nehmen Sie sich freundlicherweise drei Minuten Zeit zur Beantwortung unserer Fragen und faxen oder schicken uns diese Seite oder auch eine formlose E-Mail. Als Dankeschön verlosen wir unter allen Einsendern, die sich bis zum 14. Januar 2014 melden, drei Exemplare des historischen Kriminalromans „In Nomine Diaboli“ (siehe auch Seite 25). Der spannende Roman dreht sich um eine Mordserie im mittelalterlichen Konstanz zur Zeit des Konzils, wo sich weltliche und geistliche Würdenträger versammelt haben, um die parallele Herrschaft dreier Päpste zu beenden.

Wir bedanken uns für Ihre Unterstützung!

Ihre Redaktion von „eNVenta – Das Magazin“



Wie gefällt Ihnen „eNVenta – Das Magazin“?

Bitte vergeben Sie eine (deutsche) Schulnote!



1 2 3 4 5 6

Welche Beiträge im vorliegenden Heft gefallen Ihnen besonders gut?

Kennen Sie Kollegen aus Ihrer Branche, die sich ebenfalls für das eNVenta-Magazin interessieren könnten?

Vorname, Name

Firmenname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Meine Anschrift:

Vorname, Name

Firmenname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Nicht teilnahmeberechtigt an der Verlosung sind Mitarbeiter von Nissen & Velten und deren Angehörige sowie Nissen & Velten-Vertriebspartner und deren Angehörige. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Nissen & Velten Software GmbH

Goethestraße 33

D-78333 Stockach

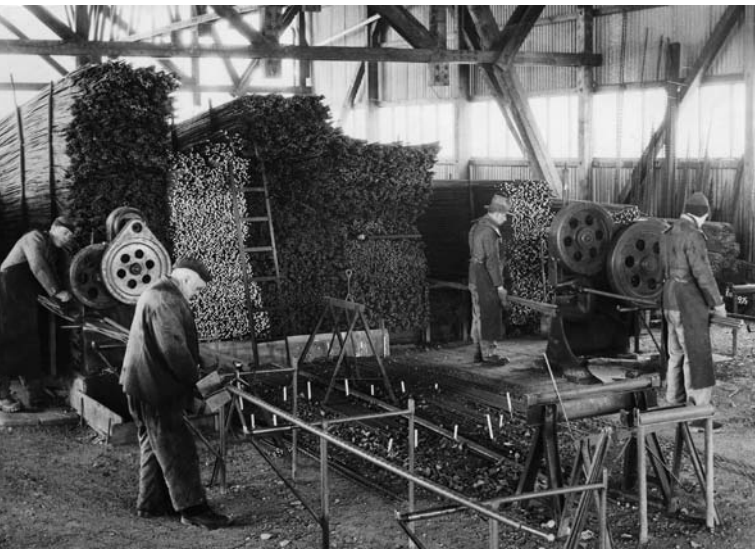
Fax: +49 (0) 77 71 / 879-111

email: presse@nissen-velten.de

eNventa Stahl gehört zur Familie

Das Zürcher Familienunternehmen Pestalozzi feiert 2013 sein 250-jähriges Jubiläum. Über die Jahrhunderte hinweg gelang es der heutigen Pestalozzi + Co AG, sich neuen Situationen und Marktanforderungen erfolgreich anzupassen, seit 2006 mit SQL-Business und seit 2012 mit der Branchenlösung eNventa Stahl.

Wie die Welt vor 250 Jahren aussah, ist für „moderne“ Menschen kaum nachvollziehbar. Eisen wurde in den Quellgebieten der Schweizer Flüsse (z.B. am Gonzen oberhalb Sargans) abgebaut. Stahl, Messing und Blei kaufte man im Ausland ein. Der Transport erfolgte vorwiegend über Frachtschiffe auf den Schweizer Seen, sogenannte „Ledischiffe“, denn Lkw und Eisenbahn gab es noch nicht. Kunden beglichen ihre Schulden gegen Ende eines Kalenderjahres am Zahlisch oder das Geld wurde persönlich, von Ort zu Ort, eingetrieben.



Seit der Gründung der Eisenhandlung im Jahr 1763 wächst Pestalozzi als Familienunternehmen, heute in der 9. Generation.

In den Jahren 1870 bis 1920 wuchs die Pestalozzi + Co AG besonders stark. Der Personalbestand nahm von 3 auf 49 Büroangestellte und von 5 auf 75 Arbeiter zu. Mit der Einführung der ersten Schreibmaschine 1905 entschied man sich – trotz Bedenken, dass die Seriosität im Unternehmen leiden könnte – das erste „Maschinenfräulein“ einzustellen. Schon zu dieser Zeit war Pestalozzi ein Vorzeigeunternehmen und leistete soziale Pionierarbeit. Als erste Firma in Zürich führte sie den freien Samstagnachmittag ein und gründete eine Pensionskasse.

Heute beschäftigt die Pestalozzi + Co AG 300 Mitarbeitende und erzielt mit ihren 4 Geschäftsbereichen Stahltechnik, Haustechnik, Gebäudehülle (GABS) und Logistik (Transstahl) einen Umsatz von 160 Millionen Franken. Die Geschäftsbereiche sind nicht nach Produkten, sondern nach Kundensegmenten ausgerichtet wie Metallbauer, Maschinenbau- und Zulieferbetriebe, Sanitär- und Heizungsinstallateure, Versorgungsbetriebe, Spengler, Dachdecker und Fassadenbauer.

Im Jahr 2005 hielten die Verantwortlichen Ausschau nach einer ERP-Lösung, die mit der Dynamik und Innovationskraft des Unternehmens mithalten konnte. Nach einer umfassenden Evaluation und minutiösen Prüfungen fiel die Wahl auf SQL-Business mit Ausblick auf das nachfolgende Zukunftsmodell eNventa ERP. Damit wurde der Grundstein für eine entwicklungsfähige und zukunftsgerichtete Informatik gelegt.

Die erste Wahl: SQL-Business

Mit einer zentralisierten Informatiklösung sollten die Bedürfnisse der unterschiedlich ausgerichteten Geschäftsbereiche auf einer ERP-Plattform vereint werden. In verschiedenen Workshops, an denen auch Benutzervertreter (Key-User) aus allen Fachbereichen von Pestalozzi teilnahmen, erhielten sechs ERP-Anbieter Gelegenheit, ihre Lösungen anhand von konkreten Prozessen vorzuführen. Zur letzten Auswahl konnten sich drei Anbieter für die „Medaillentränge“ qualifizieren: SAP/R3, AXAPTA (Microsoft Dynamics/AX) und SQL-Business mit dem Implementierungspartner LOBOS Informatik AG.

Im April 2005 wurde das neue ERP-Projekt „MAGELLAN“ gestartet. Da die Pestalozzi-Geschäftsbereiche Stahltechnik, Haustechnik und Gebäudehülle eigenständig und unabhängig am Markt agieren, waren die Anforderungen für die Umsetzung sehr unterschiedlich und steigerten somit die Komplexität des Projekts. Doch mit nur einem Monat Verspätung und einer im Rahmen liegenden Kostenüberschreitung von rund 10 Prozent startete Pestalozzi den produktiven Betrieb am 1. Februar 2006. Im Frühling 2006 waren dann auch die Teilprojekte Webshop für die Firma GABS und Integration des Hochregallagers abgeschlossen.



Profilstahlbearbeitung bei der Pestalozzi-Gruppe, die 2013 das 250. Jahr ihres Bestehens feiern konnte.

„POLARIS“ mit eNventa ERP folgt

Mit der Wahl von SQL-Business war bereits klar, dass die Pestalozzi-Gruppe eines Tages auf die .NET-Technologie umsteigen würde. Nach fünf Jahren entschied sich die Geschäftsleitung, den Technologiewandel zu vollziehen. Das neue Projekt „POLARIS“ wurde gestartet. Die Einführung von eNventa ERP gestaltete sich komplexer als vermutet, obwohl beide Lösungen die gleiche Datenbank verwenden und somit keine Datenmigration notwendig war. Die Gründe für den Aufwand bei der Überführung von SQL-Business in eNventa ERP lagen vielmehr in der Umsetzung und Neuprogrammierung der zahlreichen firmenspezifischen Erweiterungen, die LOBOS in SQL-Business programmiert hatte.

Im März 2012 ging „POLARIS“ mit eNventa ERP ohne grössere Schwierigkeiten an den Produktivstart und läuft seither stabil. 170 Benutzer werden von dem neuen ERP-System auf zwölf virtualisierten und physisch getrennten Datenbank-Servern bedient. Rafael Gomez, Leiter Bereich Informatik + Administration bei Pestalozzi, betont das gegenseitige Geben und Nehmen bei der Entwicklung der Branchenlösung eNventa Stahl: „Die Ausrichtung von LOBOS Informatik und vom eNventa-Hersteller Nissen & Velten auf die Stahlbranche kam uns zugute, wobei wir natürlich mit unserem Know-how sicher Vieles zum Gelingen des Branchenpaketes beigetragen haben.“

Individuelle Erweiterungen der Standardlösung

Trotz des hohen funktionellen Abdeckungsgrades der Standard-Branchenlösung eNventa Stahl ging es nicht ohne Erweiterungen und Anpassun-

gen. So wurde ein Modul speziell für die Verwaltung von Kupfer-Coils erstellt. Dabei werden die mit Chargennummern versehenen, einen Meter breiten und tonnenschweren Kupferrollen für die Weiterverwendung gespalten und mit ergänzten Chargennummern wieder eingelagert. Die Rückverfolgbarkeit muss jederzeit gewährleistet sein.

Ebenso nötig war die Integration mit dem Hochregallager, wo Stahlträger in 3.500 Kassetten automatisch ein- und ausgelagert werden. Auch eine Schnittstelle zu dem Dienstleister BEDAG wurde erstellt, der die täglich 200 bis 400 Rechnungen aufbereitet und druckt. Die Dokumentenarchivierung erfolgt über EasyEnterprise. Bestellungen, Lieferantenrechnungen und wichtige Lieferanten- und Kundendokumente werden mit einem Barcodesystem den jeweils richtigen Datensätzen in eNventa ERP zugeordnet. Wichtige Informationen sind somit online und in Sekundenschnelle verfügbar. Bestimmte eNventa-Benutzer können Formulare selber gestalten, da das Entwicklungswerkzeug Framework Studio, mit dem eNventa ERP auch programmiert wurde, das weit verbreitete Werkzeug Business Objects (Crystal Reports) bedient. Im Sommer 2013 kam die Integration einer elektronischen Faxlösung hinzu. Bestellungen und Anfragen, die per Fax eingehen, werden damit automatisch dem Geschäftspartner zugeordnet und – wenn nötig vom Sachbearbeiter mit Notizen versehen – zurückgeschickt. Der ganze Prozess ist dann automatisch im ERP-System archiviert.

Rafael Gomez erläutert, weshalb eNventa Stahl die richtige Wahl für Pestalozzi war: „Für ein Unternehmen wie Pestalozzi, das stets in Bewegung ist und im Wettbewerb dank Innovation und Pioniergeist bestehen kann, war es wichtig, eine technologisch zukunftsweisende und möglichst flexible ERP-Lösung zu wählen.“

Rafael Gomez, Leiter Bereich Informatik + Administration bei Pestalozzi, sieht sich durch das LOBOS-Team hervorragend betreut.



François Berger und Gisela Gloger

eNventa ERP SWISS Edition 3.1 mit elektronischer Ausfuhrmeldung

Ab 1. Januar 2013 dürfen Ausfuhrmeldungen aus der Schweiz nur noch elektronisch erfolgen. Deswegen wurde in der eNventa ERP SWISS Edition 3.1 – neben zahlreichen weiteren Neuerungen – eine Standardschnittstelle zur Software ExpoVit e-dec der Firma Transsoft geschaffen. Damit können Schweizer eNventa-Anwender ihre Ausfuhrpapiere direkt aus der ERP-Software heraus vorbereiten und erstellen. Über ExpoVit e-dec wird die Ware am Zoll angemeldet. Zurück kommt eine Ausfuhrliste (AL) sowie – nach der tatsächlich erfolgten Ausfuhr – die elektronische Veranlagungsverfügung (eVV). Zwecks Ausfuhrnachweis für die Mehrwertsteuer wird die eVV im ExpoVit e-dec zehn Jahre aufbewahrt. Die SWISS Edition 3.1 erkennt exportpflichtige Aufträge automatisch: Liegt die Lieferadresse außerhalb der Schweiz oder in Zollausschlussgebieten, zum Beispiel in Samnau, wird der Auftrag direkt an ExpoVit e-dec übergeben

Ausfuhrpapiere dürfen in der Schweiz seit 2013 nur noch elektronisch erstellt und übermittelt werden. Die eNventa ERP SWISS Edition bietet dafür jetzt eine Standardschnittstelle zur Software ExpoVit e-dec.



Von Schwerzenbach nach Dübendorf

Die eNventa ERP Schweiz AG sowie die eNventa-Partner LOBOS Informatik AG und Loginex GmbH haben seit Mitte September ein neues Domizil in der Auenstrasse in Dübendorf bei Zürich. Gemeinsam mit LOBOS betreibt die Schweizer eNventa-Niederlassung dort auch ein Schulungszentrum. Die regelmäßig stattfindenden eNventa-Kurse des umfassenden Schulungsprogramms sind stets aktuell unter dem Menüpunkt „Schulungen“ auf der Homepage von enventa.ch zu finden.

Zubler & Partner ist neuer eNventa-Partner



Vom Ein-Mann-Betrieb bis zum Grossunternehmen. Von der Baufirma bis zum Treuhandbüro. Von Zürich bis Fribourg. Der Kundenkreis und das Wirkungsgebiet von Zubler & Partner lassen sich sehen. Das Wettinger Informatik-Unternehmen hat sich seit der Entstehung im Jahr 1990 in der Branche etabliert. Möglich macht dies ein kompetentes Team, das von anfänglich vier Gründungsmitgliedern auf mittlerweile 23 Mitarbeiter ausgebaut wurde. „Wir setzten von Beginn weg auf Langfristigkeit und Seriosität“, erklärt Geschäftsleitungsmitglied Michael Zubler. Daraus entstanden ist eine Firma, die sich durch ihre Vielseitigkeit auszeichnet. Das Leistungsangebot erstreckt sich von der losen Beratung bis zur Wartung des gesamten Informatikbereichs und stützt sich dabei auf die Standbeine Systemtechnik (IT-Infrastruktur), Business-Lösungen (ERP, DMS), Software-Entwicklung und ein eigenes Datacenter. Für die eNventa-Partnerschaft bringt Zubler & Partner AG umfangreiches ERP-Know-how mit.

Das Systemhaus Zubler & Partner, hier der Firmensitz von Zubler & Partner in Wettingen bei Baden im Kanton Aargau, hat eNventa ERP in sein Lösungsportfolio aufgenommen.



Gemeinsam mit LOBOS betreibt die Schweizer eNventa-Niederlassung ein neues Schulungszentrum in Dübendorf.

Auch für die Schweiz

Testen Sie jetzt die neue eNventa ERP SWISS Edition 3.1



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

LIBRATECH
www.libratech.ch



www.lobos.ch

LOGINEX
www.loginex.ch

LogiWare
www.logiware.ch

PROBYT
www.probyt.ch

ZUBLER & PARTNER AG
Informatik
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

Neue Features und alte Bekannte

Die Anwenderkonferenz von Nissen & Velten und Partnern tagte 2013 erstmals im Rhein-Main-Gebiet. Das Eventzentrum Mörfelden unweit des Frankfurter Flughafens bildete am 6. und 7. November 2013 den Rahmen für informative Vorträge, aber auch für Begegnungen und intensiven Erfahrungsaustausch. 120 Teilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz nahmen die Gelegenheit dazu wahr und zeigten sich – so die Auswertung einer kleinen Umfrage – zufrieden bis sehr zufrieden.

„Ich habe schon einige Kundenveranstaltungen von Firmen erlebt, aber die von Nissen & Velten war wirklich perfekt organisiert. Die Beiträge waren spannend und die Mitarbeiter des Unternehmens haben sich auch viel Zeit für Einzel-

gespräche zur Klärung von Fragen genommen. Ich komme gerne wieder“. So lautete die Bilanz einer neuen eNventa-Anwenderin aus dem Produktionsverbindungshandel nach dem Ende der Anwenderkonferenz in Mörfelden. Meinungsaustausch und Diskussion mit dem Softwarepartner sowie mit Kollegen anderer Unternehmen sind für viele Teilnehmer jedes Jahr ein zentraler Anlass, dem Tagesgeschäft für eineinhalb Tage den Rücken zu kehren. Wie bereits in den vergangenen Jahren bildete deshalb auch in Mörfelden das abendliche Get-Together am Vorabend den Auftakt der Veranstaltung. Bei kleinen kalten und warmen Snacks, Sekt, Wein und Bier kamen die Besucher ins Gespräch. Untermalt wurde der Abend von den Klängen des Ü30-Jazztrios. Am nächsten Morgen gab es dann harte Fakten: Kai Hudetz, Geschäftsführer des Kölner IFH Institut für Handelsforschung, stellte in seinem Vortrag anschaulich die Entwicklung des E-Commerce und die Auswirkungen der dynamisch wachsenden Smartphone-Nutzung dar. Die Verschiebung des stationären Handelsumsatzes in das Internet werde bis 2020 mit zweistelligen Wachstumsraten andauern. Aufgrund des Cross-Channel-Einkaufsverhaltens der Kunden, die zwischen den Vertriebskanälen Ladengeschäft, Print-Katalog und Webshop hin und her springen, sei ein Webshop heute auch im B2B-Geschäft ein Muss. Aktuell würden in Deutschland bereits 26,6 Milliarden Euro mit Webshops im B2B-Bereich umgesetzt. Entgegen landläufiger Vorurteile führe



Entspannte Atmosphäre beim informellen Get-Together am Abend des 6. November.



Die Ü30-Jazzband untermalte das Beisammensein am Vorabend der Konferenz mit Live-Musik.



Angeregtes Gespräch: (v.l.) Pascal Wauer und Benjamin Brunschier (beide EE Solutions GmbH) diskutieren mit Andreas Ammann (eNventa ERP Schweiz AG).



eNventa-Anwender sind gut gerüstet: Günter Velten (Geschäftsführer N&V) ging bei der Begrüßung der Teilnehmer auf aktuelle ERP-Trends ein.



Gespräch in der Kaffeepause: (v.l.) Boris Kistenpfennig (Kistenpfennig AG) mit Martina Schellack (Akzentum GmbH) und Thomas Högner (Kistenpfennig AG).





ein eigener Webshop nur in geringem Maße zur Kannibalisierung des stationären Geschäfts. Im Gegenteil, der Zusatzumsatz mit Neukunden sei deutlich höher zu bewerten. Im anschließenden Beitrag zeigte Uwe Hanesch vom eNventa-Partner DAfHA auf, welche Rahmenbedingungen für ein konkretes E-Commerce-Projekt erfolgskritisch sind. Bernd Rech präsentierte die Visualisierung individuell ausgewählter Kennzahlen und Informationen auf einer Bildschirmseite im Rahmen der Neuheit eNventa Zoom (siehe Seite 6) und André Grundmann, IT-Projektleiter beim Schweizer Baustoffspezialisten Tschümperlin AG gab freimütige Einblicke in seine Erfahrungen mit dem Einsatz von eNventa ERP in den ersten fünf Jahren seit dem Live-Start. Im Plenum, sowie in kleinerer Runde in den Breakout-Sessions stellten die Consultants von Nissen & Velten Neuerungen im Standard von eNventa ERP 3.2 und im Branchen-Package Technischer Handel vor. Michael Locher von der eNventa ERP Schweiz AG gab ein Update zum Stand der „Swiss Edition“ des ERP-Systems und Lutz Krockner vom Unternehmen Akzentum stellte die Integration des DMS Prozess in eNventa vor. Ein weiteres Highlight zeigte schließlich die Firma SIC! Software am Ende des Konferenztages: Eine mobile Shopping-App für eNventa ERP, welche unter Apple iOS und Android läuft. Eine Konferenzteilnehmerin aus einem Produktionsunternehmen zog nach der Veranstaltung das Resümee: „Wie im letzten Jahr nach der Anwenderkonferenz bin ich jetzt voller Ideen, was wir alles tun könnten“.

Rainer Hill



„Die Verlagerung des Handelsumsatzes in das Internet wird bis 2020 anhalten“: Kai Hudetz vom IFH Köln zeigte Handlungsbedarf auch für den Großhandel auf.



Anwenderkonferenz 2013: Aufmerksame Zuhörer im Plenum.



André Grundmann berichtet über Erfahrungen mit der Einführung und Anwendung eines neuen ERP-Systems beim Schweizer Baustoffspezialisten Tschümperlin AG.



Einer von fünf Ausstellern in Mörfelden: David Neuscheler und Sandra Mehringer präsentierten die Stuttgarter nexMart GmbH & Co. KG mit einem Lächeln.



Diskussion über Mobile Business? (v.l.) Armin Fröhli (Probyt Systems) und Bernd Potyka vom App-Entwickler SIC! Software.



In seinen Schlussworten zur Roadmap von eNventa ERP sagte Jörg Nissen (Geschäftsführer N&V), dass ein Schwerpunkt in der weiteren Verbesserung der Handhabung und der Ergonomie der Software liegen werde.

In 80 Wohnwagen um die Welt

Seit dem Herbst 2011 verfügt Oberschwaben über eine neue Museumsattraktion: Zwischen Ulm und Bodensee in Bad Waldsee ist das Erwin Hymer Museum beheimatet. Sein Bestand geht auf die Sammlung des im Frühjahr 2013 verstorbenen Caravan-Pioniers Erwin Hymer zurück. Die mehr als 80 Wohnwagen und Reisemobile präsentiert das Museum in attraktiven Themenlandschaften.

Die Besucher werden zu einer Entdeckungstour durch Geschichte, Gegenwart und Zukunft des mobilen Reisens eingeladen. Auf 6.000 Quadratmetern finden sie über 80 historische Wohnwagen und Reisemobile, welche Teil einer spannenden Erlebniswelt sind. Darunter Wohnwagen aus den 1930er Jahren, der Ur-Troll von 1957, der erste Wohnwagen des Reisemobil-Pioniers Erwin Hymer, sowie außergewöhnliche Einzelstücke. Die Besucher lernen den kulturhistorischen Hintergrund des mobilen Reisens kennen, tauchen ein in die Geschichte der Pioniere, erfahren Spannendes aus Technik, Entwicklung, Produktion und Design und erleben die Sehnsüchte ihrer Zeit.

Nicht nur Reise-, Design- und Technikfans spricht diese Welt des mobilen Reisens an, sondern die ganze Familie. Die lebendig gestaltete Ausstellung versteht sich als Museum zum Anfassen und Mitmachen. Acht „Sehnsuchtsorte“ wurden von den Ausstellungsmachern inszeniert und mit den passenden Requisiten liebevoll dekoriert. Nordamerika beispielsweise mit einem Wigwam. Ein Filmflug über den Grand Canyon sorgt hier für die passende Stimmung. Ein Zelt steht auch in



der Themenwelt, die Nordafrika und die Sahara repräsentiert. Ein Indischer Tempel steht für einen der Sehnsuchtsorte der Hippies, die dort im VW-Bus hin pilgerten. Ein „Bulli“ steht auch tatsächlich in dieser Kulisse. Eigenbau-Wohnmobile aus der DDR sind um den Sehnsuchtsort Ostsee platziert.

Eine Rampe in Serpentinform steht für die Alpenpassstraßen.

Außergewöhnliche Geschichten und die Highlights der Ausstellung lernt der Besucher auch auf einer geführten Tour kennen. Der Museumshop und das modern gestaltete Museumsrestaurant „Caravano“ runden den Museumsbesuch ab.

Erwin Hymer Museum: Der Rahmen um die breite Glasfront ist einem Caravan-Fenster nachempfunden.

Über das Erwin Hymer Museum

Das im Herbst 2011 eröffnete Museum liegt an der Bundesstraße 190 zwischen Friedrichshafen und Ulm. Es ist täglich von 10 bis 18 Uhr, donnerstags bis 21 Uhr geöffnet. Weitere Besucherinformationen unter:

www.erwin-hymer-museum.de



Prozesse überprüft, neue Software eingeführt

Die A+B Werkzeug Maschinen Handels GmbH ist ein Produktionsverbindungshandel mit Sitz in Ahaus im westlichen Münsterland. Das Unternehmen, welches mit 31 Mitarbeitern jährlich zehn Millionen Euro umsetzt, verwendet seit dem 1. Januar 2013 die Unternehmenssoftware eNventa ERP von Nissen & Velten.

Die Produktpalette der Firma A+B Maschinen in Ahaus umfasst auf 4.800 Quadratmetern Verkaufsfläche neue und gebrauchte Maschinen insbesondere zur Blechbearbeitung. Weitere Sortimente sind Werkzeuge, Arbeitssicherheit, Lagereinrichtung und Schweißtechnik. Als Service steht den Kunden eine fachlich versierte Werkstatt zur Verfügung, welche vom Akku-Schrauber bis zur Abkantpresse fast alles warten und reparieren kann.

Die bis dato genutzte Software konnte die betrieblichen Abläufe und Anforderungen nur unbefriedigend abbilden. Als NORDWEST-Mitglied wandte sich A+B Maschinen mit der Bitte um Unterstützung bei der Auswahl einer neuen Software an die Verbundgruppe. Gemeinsam wurde ein Anforderungsprofil erstellt. Empfohlen wurden dem Unternehmen daraufhin verschiedene Lösungen für den Großhandel, die von den jeweiligen Herstellern in Ahaus präsentiert wurden. Zu den Anforderungen an die neue Lösung, so berichtet Julia Bahr, Tochter des Geschäftsführers und ERP-Projektleiterin bei A+B Maschinen, zählte ein in das ERP-System integriertes Rechnungswesen, die Optimierung der Arbeitsabläufe, eine bessere Abgrenzung der Firmenbereiche und somit eine höhere Transparenz im Unternehmen sowie ein schnellerer Informationsfluss ohne Medienbrüche.

Für eNventa ERP sprach schließlich der hohe funktionelle Abdeckungsgrad der Anforderungen, das gute Preis-Leistungsverhältnis und der erfolgreiche Einsatz der Software bei vergleichbaren Unternehmen der Branche. Auch die Berater des IT-Dienstleisters und eNventa-Partners DAfHA Software GmbH & Co. KG, so ergänzt Julia Bahr, hätten klar erkennen lassen, dass sie über ein solides Branchen-Know-how verfügten. Nachdem Mitte des Jahres 2012 die Entscheidung gefallen war, überprüften die Mitarbeiter mit Hilfe der Berater der DAfHA ihre Geschäftsprozesse, identifizierten Schwachpunkte und sam-

melten Verbesserungsvorschläge. Parallel dazu entwickelte der IT-Dienstleister eine Schnittstelle zur Software MHS 2000, die bei A+B Maschinen im Einsatz ist. Diese vom FDM, dem Fachverband des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels, betreute Lösung bietet den Mitgliedsunternehmen den Zugriff auf Produkt- und Logistikkdaten der Maschinenbranche, auf ein händlerinternes



Handelssystem und nicht zuletzt auf die Internet-Handelsplattform MaschineStock.com, auf der regelmäßig 15.000 Angebote online sind. Denn während der Werkzeughandel von A+B Maschinen einen regionalen Fokus hat, ist der Maschinenhandel ein internationales Geschäft, das zu großen Teilen via World Wide Web abgewickelt wird. In der Praxis kommen heute auch die vielfältigen Kommunikationsfunktionen des neuen ERP-Systems gut an. Ob Computer-Telefonie-Integration, Faxversand, Outlook- oder Office-Integration – die Mitarbeiter können alles aus eNventa ERP heraus nutzen.

Aktuell arbeiten in Ahaus 25 Anwender mit der neuen Unternehmenssoftware. Der nächste Schritt wird die Implementierung der NORDWEST-Schnittstelle des ERP-Systems sein. Mittelfristig plant die Firma A+B Maschinen die Einführung eines eigenen Webshop, um auch das Werkzeugsortiment im Internet anbieten zu können.

Rainer Hill

In der Maschinenhalle in Ahaus und auf dem Internet-Marktplatz MachineStock.com wird der Lagerbestand den potenziellen Kunden präsentiert.

Schaffhausen: Eine Stadt und ein Wasserfall

Nur 20 Kilometer vom westlichen Ende des Untersees entfernt liegt die Stadt Schaffhausen am Rheinufer. Die 35.000-Einwohner-Stadt, die auch Hauptort des gleichnamigen Kantons ist, verfügt über eine weitgehend intakte Altstadt mit einem mittelalterlichen Kloster und reich verzierten Stadthäusern des Adels, der Bürger und der Zünfte. Über allem thront die Festung Munot und stromabwärts lockt der Rheinfall die Besucher.



Am Fronwagplatz standen im Mittelalter die Marktstände der Gemüsebauern, die Brotlauben der Bäcker und die Schlachtbänke der Metzger.

Der Lage am Rhein und dem nur wenige Kilometer flussabwärts gelegenen Rheinfall, verdankt die Stadt Schaffhausen ihre Entstehung und ihre wirtschaftliche Entwicklung. Nicht etwa, weil heute jährlich eine Million Touristen kommen, um das Naturwunder Rheinfall zu besuchen, sondern weil der Rhein im Mittelalter eine bedeutende Handelsstraße war, auf der Güter wie Salz transportiert wurden. Durch die Barriere Rheinfall waren alle Schiffe zur Landung am Ufer gezwungen. Ihre Waren wurden mühsam auf Ochsenkarren umgeladen und unterhalb des Rheinfalls weiter mit Schiffen transportiert. Dieser Umstand förderte den Aufschwung des Handels in der Stadt und sorgte für reichlich sprudelnde Zolleinnahmen.

Vom Bodensee aus bietet sich im Sommer auch heute noch die Anreise auf dem Fluss an. Ab Stein am Rhein geht die Fahrt mit dem Linienschiff durch weitgehend unberührte Waldpassagen, unter der imposanten Holzbrücke zwischen Diessenhofen und Gailingen hindurch und an der deutschen Exklave Büsingen vorbei. Von der

Schaffhauser Schiffslende sind es schließlich nur noch wenige Schritte in die Altstadt. Diese verfügt über ein weitgehend intaktes historisches Stadtbild, wenn auch die Stadtmauer neuzeitlichen Verkehrswegen weichen musste. Die weiträumig verkehrsberuhigte Altstadt lädt die Besucher zum Flanieren ein. Zahlreiche Häuser mit aufwändig geschmückten Erkern und Eingängen zeugen noch heute vom einstigen Wohlstand der Bürger. Sehenswert ist zum Beispiel das Haus zum Ritter, dessen Fassade der Schaffhauser Künstler Tobias Stimmer ab 1568 mit Fresken bemalt hat. Sie gelten als die bedeutendsten Renaissance-Fresken nördlich der Alpen. Auch die Zünfte der Stadt und der Adel haben sich mit repräsentativen Bauten verewigt. Der Name des zentralen Fronwagplatzes geht auf die Marktwaaage zurück, die hier einst stand. Im Mittelalter waren hier die Stände der Gemüsebauern, die Brotlauben der Bäcker und die Schlachtbänke der Metzger zu finden. Blut fließt heute nicht mehr auf dem Platz, vielmehr lädt die „gute Stube“ der Stadt mit zwei Brunnen und den umliegenden Cafés zum Verweilen ein.

Zum ältesten Teil der Stadt zählt das ehemalige Benediktinerkloster Allerheiligen mit dem romanischen Münster. Es wurde ebenso wie die Stadt von Graf Eberhard III. von Nellenburg im 12. Jahrhundert gegründet. Schon im Jahr 1218 wird Schaffhausen freie Reichsstadt, fällt dann zwischenzeitlich an die Habsburger und tritt nach längerer Annäherung im Jahr 1501 der Eidgenossenschaft bei. 1529 schließt sich die Stadt der Reformation an. In den Jahren 1563 bis 1585 entsteht auf dem Emmersberg die Festung Munot, welche einen sehr schönen Blick über die Stadt und den Rhein bietet.

Wirtschaftlicher Niedergang und neue Perspektiven

Mit der Entdeckung von Salzvorkommen 1836 bei Basel verliert der Import von ausländischem Salz über den Rhein seine Bedeutung. Der Beitritt Badens zum deutschen Zollverein beeinträchtigt ebenfalls den Handel der Stadt. Erst die Nutzung der Wasserkraft des Rheins durch neue Gewerbebetriebe am Flussufer und die Anbindung an das entstehende Eisenbahnnetz führen zu einer Gründerzeit von Industrieunternehmen und zu ei-



Kaum zu glauben aber wahr: Gelegentlich wird der Rheinfall – illegal – mit Kajaks befahren.





Der Rheinflall

Eindrucksvoll ist der Besuch des Rheinflalls, der sich auf der Gemarkung der Schaffhauser Nachbargemeinde Neuhausen befindet, beziehungsweise am Südufer des Rheins an den Kanton Zürich grenzt. Im Sommer stürzen hier in jeder Sekunde um die 700 Kubikmeter Wasser zu Tal. Entsprechend laut ist es und die Gischt hängt weithin sichtbar in der Luft über diesem Naturschauspiel. Das Neuhauser Ufer bietet einen Panoramablick auf den Rheinflall und über das sich darunter anschließende, weiß schäumende Rheinfallbecken. Im Sommer gibt es hier sehr viele Touristen und allerlei buntes Treiben wie Restaurants, Imbissbuden und Bootsrundfahrten in verschiedenen Varianten auf dem Rhein. Das sich auf dem gegenüberliegenden Steilufer erhebende Schloss Laufen ist der Ausgangspunkt eines Pfads, der über viele Treppen und Aussichtsplattformen direkt nach unten an die herabstürzenden Wassermassen heran führt. Vor der Industrialisierung war das Fallbecken in der Zeit der Lachswanderungen dicht gefüllt mit aufsteigenden Fischen, die diese Barriere nicht überwinden konnten. So wurden Lachse in riesigen Mengen gefangen und waren deshalb ein billiges und nicht eben beliebtes Nahrungsmittel für das einfache Volk. Im Industriezeitalter entstanden übrigens Pläne, den Rhein bis zum Bodensee schiffbar zu machen. Verschiedene Projekte sahen dabei Kombinationen von Schleusen und Schifffahrtstunneln vor, mit denen der Rheinflall umfahren werden sollte. Diese Pläne wurden Anfang der 1960er Jahre endgültig ad acta gelegt.

Das Haus zum Ritter wurde ab dem Jahr 1568 vom Schaffhauser Künstler Tobias Stimmer mit Fresken geschmückt. Sie gelten heute als bedeutendste Renaissance-Fresken nördlich der Alpen.



Schaffhausen im Internet

Informationen über Sehenswürdigkeiten, Hotels und Stadtführungen in Stadt und Kanton finden sich unter:
www.schaffhauserland.ch

nem neuen Aufschwung. Eines der bekanntesten Schaffhauser Unternehmen, das noch immer am Rheinufer seinen Sitz hat, ist die IWC. Der Hersteller edler mechanischer Uhren verfügt auch über ein kleines Museum, in dem die verschiedenen Modelle und ihre Geschichte inszeniert werden.

Nicht weit von der IWC findet man – wie sich das für eine Stadt am Rhein gehört – auch das liebenswert altmodische „Rhybadi“. Das im Jahr 1870 in Schiffsform angelegte Flussschwimmbad, seinerzeit noch streng in Herren- und Damenbad getrennt, bietet auch dem erhitzten Flaneur im Sommer eine stilvolle Erfrischung für kleines Geld.

Rainer Hill



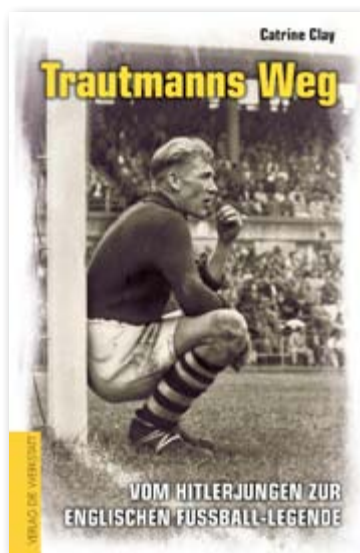
Die Stadtfestung Munot gilt als ein Wahrzeichen von Schaffhausen und wurde 1589 fertiggestellt. Der Bau kostete die Stadt 47.528 Gulden. Für dieses Geld hätte man damals 800 Stadthäuser bauen können.

Vom Hitlerjungen zum englischen Fußballidol

Im Sommer 2013 ist Bert Trautmann im Alter von 89 Jahren verstorben. Der ehemalige Torhüter von Manchester City hat in England legendären Ruf. Catrine Clay erzählt in ihrer Biografie seinen ungewöhnlichen Weg vom Hitlerjungen und Wehrmachtssoldaten zum allseits verehrten englischen Fußballprofi.

Der gebürtige Bremer Bert Trautmann galt in seiner aktiven Zeit bei Manchester City als einer der besten Torhüter der Welt. 1956 wurde er als erster Deutscher zum „Fußballer des Jahres“ in England gewählt. Im selben Jahr gewann er mit den „Citizens“ das Endspiel des englischen FA Cups. Obwohl er sich im Spiel schwer verletzte, spielte er bis zum Ende durch. Nach dem Spiel wurde bei ihm ein Genickbruch festgestellt. Trautmann gilt in England nicht nur wegen dieses Spiels auch heute noch als Fußball-Legende. In Deutschland hingegen kennen den Torhüter, der im Sommer 2013 im Alter von 89 Jahren starb, nur wenige. Der renommierte Sportbuchverlag „Die Werkstatt“ hat nun die Biografie der englischen Historikerin Catrine Clay in Deutschland veröffentlicht. Clay erzählt darin die Geschichte des Bremer Arbeiterjungen, der durch die NS-Erziehung in der Hitlerjugend zu einem loyalen Anhänger der Diktatur wird. Mit siebzehn Jahren meldet er sich freiwillig zur Wehrmacht und nimmt am Angriff auf die Sowjetunion teil. Später wird er Fallschirmjäger und kämpft an der Ostfront. Zum Ende des Krieges gerät er für drei Jahre in englische Gefangenschaft, wo er sich langsam von der Nazi-Ideologie löst. Er bleibt in England und

wird 1949 von Manchester City als Torwart unter Vertrag genommen. Das löst bei den Anhängern des Vereins zunächst Empörung aus. Sie wollen so kurz nach Kriegsende keinen Deutschen auf dem Spielfeld sehen. Doch mit seinen sportlichen Leistungen und seinem persönlichen Auftreten erringt Trautmann die Sympathie der englischen Fußballfans. Noch bis kurz vor seinem Tod wird er auf den Straßen Manchesters erkannt und verehrt. Der Autorin gelingt mit ihrem Buch ein aufschlussreicher Blick auf eine typische Jugend im Nationalsozialismus, auf hautnahe Kriegserfahrung und persönliche Lernprozesse in englischer Kriegsgefangenschaft. Am Ende steht der Wille zur Versöhnung.



Catrine Clay
Bert Trautmann
Vom Hitlerjungen zur englischen Fußball-Legende
320 Seiten, gebunden
Verlag Die Werkstatt, Göttingen
24,90 Euro; 35,50 sFr

Impressum

Herausgeber: Jörg Nissen, Günter Velten
Redaktion: Rainer Hill (V. i. S. d. P.), Vera Junge
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

Bildnachweise (Seitenzahl):

A+B Maschinen (35)
Hermann Bach (15)
Bearpaw Products (1, 4, 22, 23)
eNventa ERP Schweiz AG (30)
Erwin Hymer Museum (4, 34)
Fotolia.com - senoldo (6)
iStockphoto.com - gpointstudio (20)
Monika Küble (1, 12)
Nissen & Velten (3)
Nissen & Velten / Hill (4, 24, 25, 26, 32, 33)
Pestalozzi + Co. AG (1, 4, 28, 29)
Pestalozzi Kinderdorf (26)
Piper-Verlag (4, 18)

Pixelio.de - Volk er Innig (37)
Rosgartenmuseum Konstanz (14)
SIC! Software (20)
Stahlpartner Sülzle (1, 4, 8, 9, 10)
Verlag Die Werkstatt (38)
Von der Heydt (24/25)
Wikipedia (13, 14)
Wikipedia / Andreas Praefcke (36/37)
Wikipedia / Roland_zh (36, 37)
Zubler & Partner (30)

Kinder brauchen ein Zuhause!

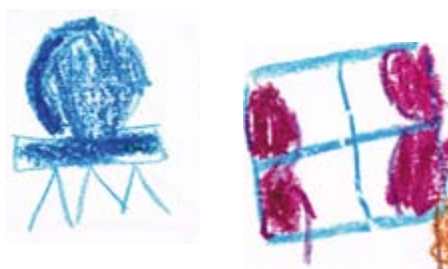
Kinder brauchen einen guten und sicheren Ort, an dem sie wachsen und sich entwickeln können. Deshalb geben wir Kindern, die nicht bei ihren leiblichen Eltern leben können, ein Zuhause in unseren Kinderdorffamilien.

Mit derzeit 116 Kindern sind unsere 20 Familienhäuser im Pestalozzi Kinderdorf voll belegt. Bis Ende Oktober 2013 erreichten uns 163 Anfragen, ein Kind aufzunehmen.

Daher wollen wir bis Ende 2014 zwei neue Häuser einrichten, um 12 weiteren Kindern ein Zuhause zu geben.

Für die Ausstattung der Häuser brauchen wir Ihre Hilfe!

Wir haben Kinder aus dem Pestalozzi Kinderdorf gefragt, was es in den neuen Häusern alles geben muss, damit Kinder sich dort wohlfühlen.



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

Spendenkonto (bitte geben Sie im Verwendungszweck „Haus“ an)

Pestalozzi Kinderdorf | Konto 77333004 | Bank für Sozialwirtschaft | BLZ 66020500

IBAN: DE60 6602 0500 0007 7330 04 | BIC: BFSWDE33KRL

Herzlichen Dank allen Spendern!

Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf | 78333 Stockach
Tel. 07771 8003 0 | www.pestalozzi-kinderdorf.de

PESTALOZZI
Kinder- und Jugenddorf



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.

„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