eNventa MAGAZIN

1/2020

Für Interessenten und Kunden
von Nissen & Velten und Partnern

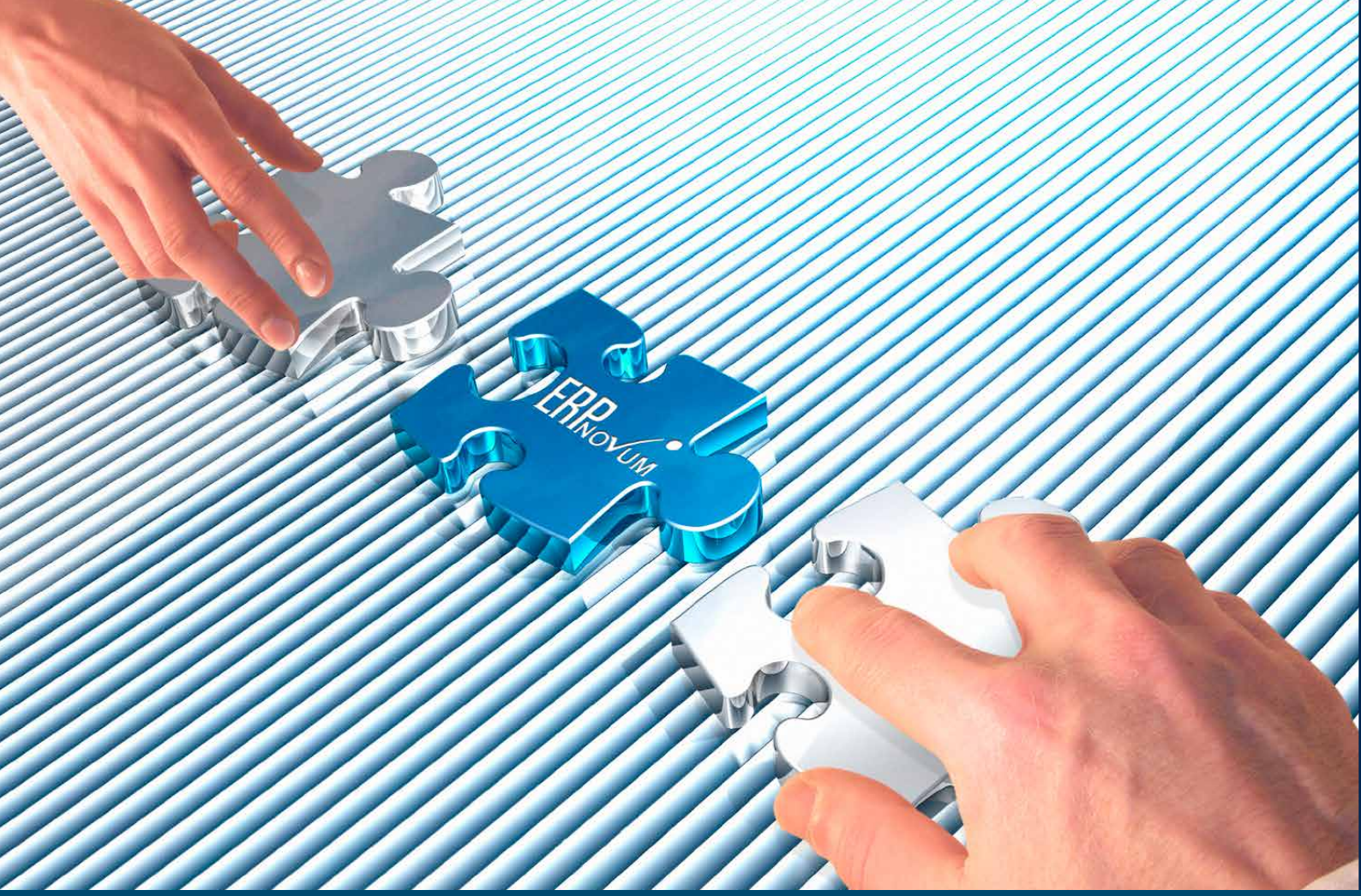
eNVenta Analytics

KI für den Vertrieb

Peter Gentsch:
Game Changer AI

Comeback des Vinyls:
Die Aura der Schallplatte

Rheinmündung:
Der größte Wildbach der Alpen



Ihr Partner für anspruchsvolle Softwarelösungen für den Mittelstand

ERP NOVUM
INNOVATION AUS ERFAHRUNG

Was können wir für Sie tun?

ERP Novum GmbH
Höchster Straße 94
65835 Liederbach am Taunus

Kostenlose Rufnummer:
0800-954 99 99
info@erp-novum.de

www.erp-novum.de

Die ERP Novum GmbH hat sich auf die Entwicklung, den Vertrieb und die Implementierung von Unternehmenssoftwarelösungen auf Basis des Produkts eNVenta ERP der Nissen & Velten Software GmbH spezialisiert. Wir sind ein Team von 21 Mitarbeitern, die vom hessischen Liederbach sowie vom nordrhein-westfälischen Düren aus für Sie tätig werden.

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

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

Liebe Leserin, lieber Leser,

von Sundar Pichai, CEO von Google, stammt der Satz, künstliche Intelligenz werde wichtiger für die Menschheit werden, als das Feuer oder die Elektrizität. Auch Peter Gentsch, Professor an der Hochschule Aalen und Referent auf der N&V-Anwenderkonferenz, schreibt im vorliegenden eNVenta-Magazin diesbezüglich von einer „neuen Phase der Menschheit“. Über das globale Rennen um die Spitze in diesem Technologiefeld haben wir im vorangegangenen eNVenta-Magazin berichtet. In der aktuellen Ausgabe geht es nun auch um ein konkretes Angebot, mit dem mittelständische Unternehmen KI für ihren Vertrieb nutzen können: eNVenta Analytics.

Der bekannte Psychologe Burrhus Frederic Skinner hat einmal gesagt: „Die wirkliche Frage ist nicht, ob Maschinen denken können, sondern ob Menschen es tun.“ Damit hat er einen wesentlichen Punkt getroffen: Wir sollten wissen, was wir tun, und was wir von Techniken, wie dem maschinellen Lernen, erwarten dürfen. Das ist wirklich nicht wenig, aber das Denken nehmen uns Maschinen nicht ab.

Wir wünschen Ihnen eine anregende und unterhaltsame Lektüre, erfolgreiche Geschäfte sowie Zeit und Muße an den bevorstehenden Feiertagen. Kommen Sie gut ins Jahr 2020!

Jörg Nissen & Günter Velten

Über Nissen & Velten

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

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

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

www.nissen-velten.de

Inhalt

Game Changer AI 6
Intelligente Algorithmen verändern Märkte

eNVenta Analytics 10
KI für Verkaufschancen und Kundenbindung

Jörg Nissen und Günter Velten 11
über KI und ERP

News 13
u.a. Steinkühler führt eNVenta eGate ein

N&V-Anwenderkonferenz 14
KI im Fokus

Comeback des Vinyls 16
Die Aura der Schallplatte

News 20
u.a. E-Rechnung mit ZUGFeRD, eNVenta-Tipp

August Richter 22
Stahlhandel und Biegerei in einem ERP-System

Rund um den Bodensee 24
Rheinmündung mit Museumsbahn

Für Sie gelesen 26
Reds. Die Geschichte des FC Liverpool

Jetzt abonnieren!
www.nissen-velten.de/newsletter

BIZOLUTION

10 Jahre BIZOLUTION

Bizolution: Ihr eNVenta-Spezialist für Produktion und industrienahe Dienstleistungen

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

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

BIZOLUTION GmbH
Ulmer Str. 80
73431 Aalen

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

www.bizolution.de

Game Changer AI

Wie intelligente Algorithmen Unternehmen, Technologien und Märkte verändern

Künstliche Intelligenz oder auch Artificial Intelligence (AI) hat in den letzten Jahren für einen immensen Entwicklungsschub in der unternehmerischen Praxis gesorgt. Im Rahmen der Industrie 4.0 steht insbesondere die Optimierung und Automatisierung von Produktions- und Logistik-Prozessen im Vordergrund. Doch KI spielt zunehmend auch eine Rolle in administrativen, dispositiven und planerischen Prozessen in Marketing, Sales und Management auf dem Weg zum ganzheitlichen algorithmischen Unternehmen.

Der Autor Peter Gentsch bei seinem Vortrag auf der N&V-Anwenderkonferenz.

„AI First“ als mögliches Mantra der massiven Disruption von Geschäftsmodellen und des Erschließens von fundamental neuen Märkten setzt sich mehr und mehr durch. Es gibt bereits branchenübergreifend viele Anwendungsfälle, die das Innovations- und Gestaltungspotenzial der Kerntechnologie des 21. Jahrhunderts unter Beweis stellen.

Corporate AI – die 360-Grad-Perspektive

AI kann in folgenden drei Bereichen des Unternehmens eingesetzt werden: Kern-Wertschöpfungsprozesse, interne Prozesse und Kommunikation sowie externe markt- und kundenorientierte Prozesse. Diese Trennung ergibt sich aus der evolutionären Entwicklung der AI in den verschiedenen Bereichen. Im Sinne einer ganzheitlichen Wertschöpfungskette sollten die Unternehmen perspektivisch auch eine ganzheitliche AI-Lösung über alle drei Bereiche hinweg entwickeln.

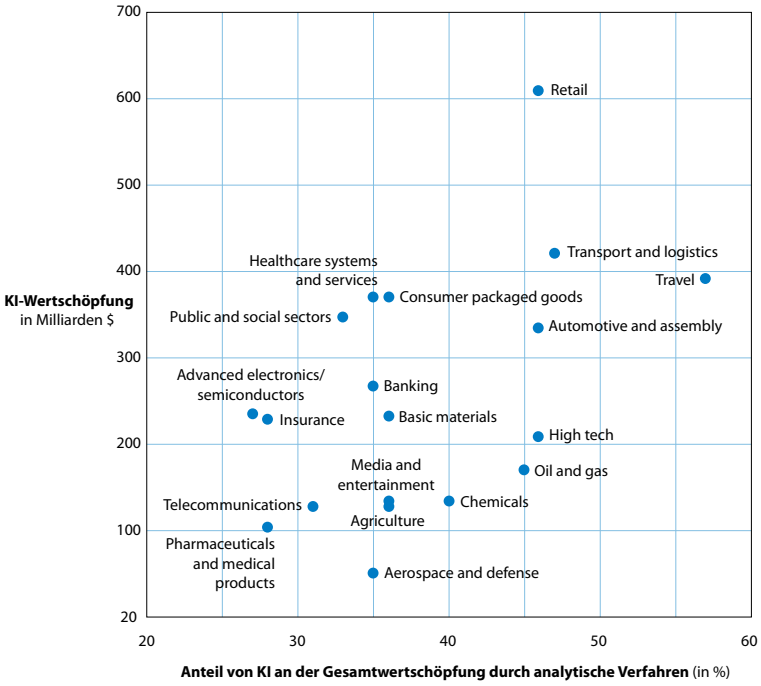
Kern-Wertschöpfungsprozesse

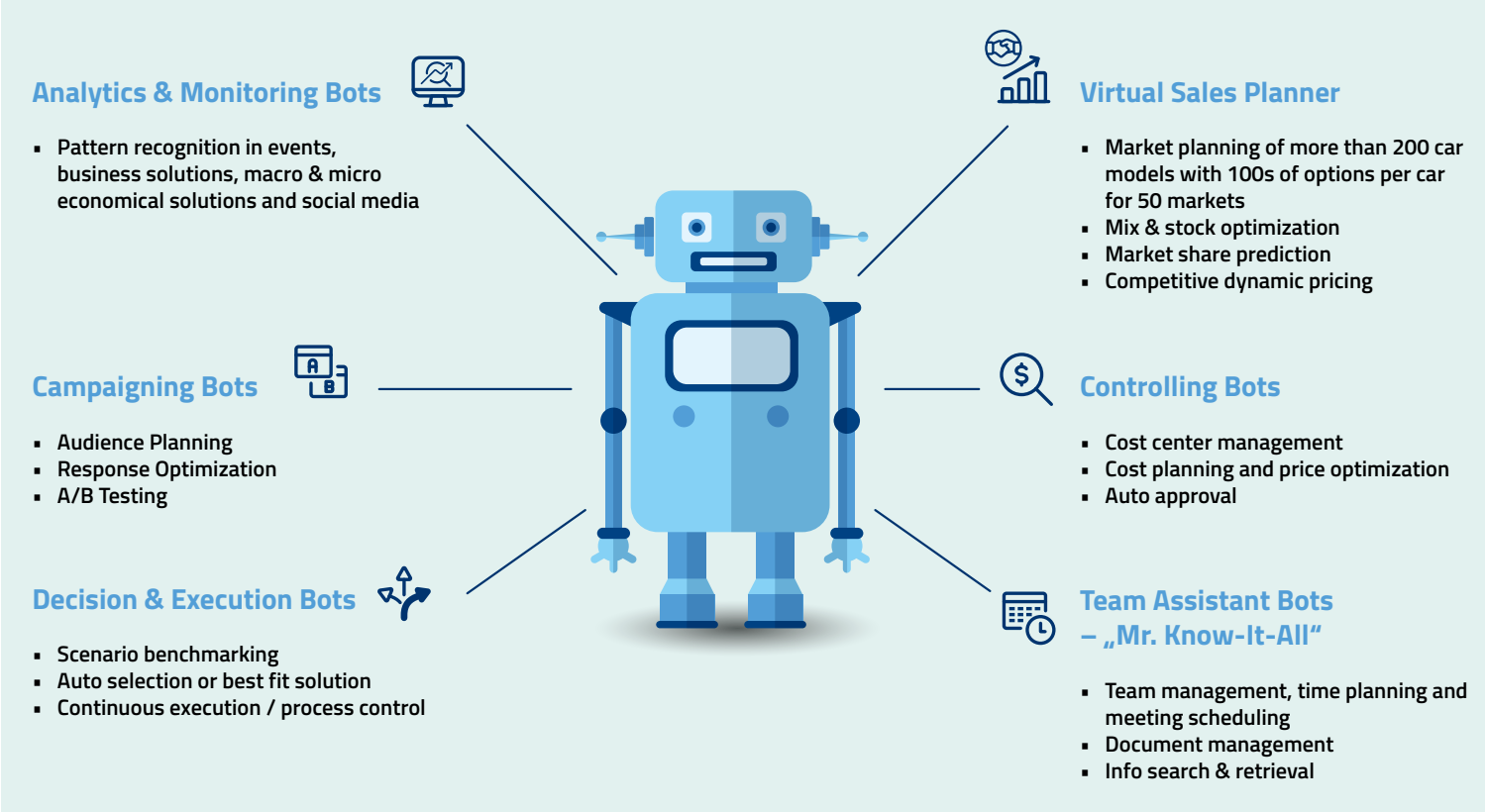
Das Potenzial und die Ausprägung von AI zur Unterstützung und Optimierung von unternehmerischen Kernprozessen ist stark von der jeweiligen Branche abhängig.

Die untenstehende Abbildung zeigt zum einen den monetären Wertbeitrag von AI für die jeweilige Branche, zum anderen den Wertschöpfungs-Anteil von AI an der gesamten Wertschöpfung, die durch Analyse insgesamt für die jeweilige Branche zu erzielen ist. Letzteres zeigt den besonderen AI-Hebel im Gesamtkontext analytischer Unterstützung auf. Denn in allen Industrien werden ja schon seit langer Zeit klassische analytische Verfahren eingesetzt.

Es wird deutlich, dass AI nicht nur hohes Potenzial für Branchen informatorischer Wertschöpfungsketten hat, sondern auch für Branchen, in denen physische Güter im Vordergrund stehen. So ist zum Beispiel die Energie-Branche ein Wirtschaftszweig, der gerade in jüngerer Zeit den Wert von AI für die Kern-Wertschöpfung erkannt hat. Hierzu gehören zum Beispiel folgende AI-gestützte Aufgaben:

- Optimierung der Energieerzeugung: Auf Basis von Echtzeitdaten wird die Energieerzeugung und der Energiebedarf der Kunden gemäß Angebot und Nachfrage automatisch gesteuert.
- Predictive Maintenance: Anlagen lernen, sich selbst zu überwachen und Instandhaltungsarbeiten punktgenau zu veranlassen
- Smart Grid: Ermöglichen die automatische Überwachung, um die Netzwerksicherheit und -Effizienz zu optimieren





Ki wird auch zunehmend für interne Prozesse und Kommunikation verwendet. Hierbei können insbesondere Bots eingesetzt werden.

Interne Prozesse und Kommunikation

AI wird auch zunehmend für interne Prozesse und Kommunikation verwendet. Hierbei können insbesondere Bots eingesetzt werden, wie die obenstehende Grafik zeigt.

Externe markt- und kundenorientierte Prozesse

Die KI-Branchen-Wert-Matrix: Wertschöpfung durch KI (Y-Achse) und Anteil von KI an der Gesamtwertschöpfung durch analytische Verfahren (x-Achse).

Die kundenbezogene Perspektive von AI wird insbesondere durch die Bereiche Marketing, Sales und Service repräsentiert. Heutzutage existiert bereits eine Vielzahl auf künstlicher Intelligenz basierender Anwendungspotenziale für diese Bereiche. Diese Potenziale lassen sich prinzipiell in die Dimensionen Automatisierung und Augmentation sowie anhand des jeweils einhergehenden Wertschöpfungspotenzials unterteilen. Bei den Augmentationsanwendungen geht es insbesondere um die intelligente Unterstützung und Anreicherung komplexer und kreativer Aufgaben, die derzeit in der Regel noch von menschlichen Akteuren durchgeführt werden. Zum Beispiel kann künstliche Intelligenz das Marketing-Team bei der Mediaplanung oder der Gewinnung von Informationen über die Kundenwünsche unterstützen. Vor allem in jenen Unternehmen, die ein fortgeschrittenes Stadium im KI-Reifegrad-Modell aufweisen, ist das Augmentationspotenzial bereits stärker ausgeprägt. Hier werden auch Planungs- und Entscheidungsprozesse von künstlicher Intelligenz unterstützt oder bereits ausgeführt. In Hinblick auf die Automatisierungsanwendungen fällt – wenig überraschend – auf, dass bei diesen sowohl der Reifegrad als auch die Verbreitung im Vergleich deutlich höher ausgeprägt sind. So gibt es viele Automatisierungsanwendungen, die heute schon einen hohen Reifegrad in der Praxis haben und eingesetzt werden. Hierzu gehören beispielsweise Marketing Automation oder Real-Time-Bidding, also die Echtzeit-Versteigerung von Online-Werbeplätzen.

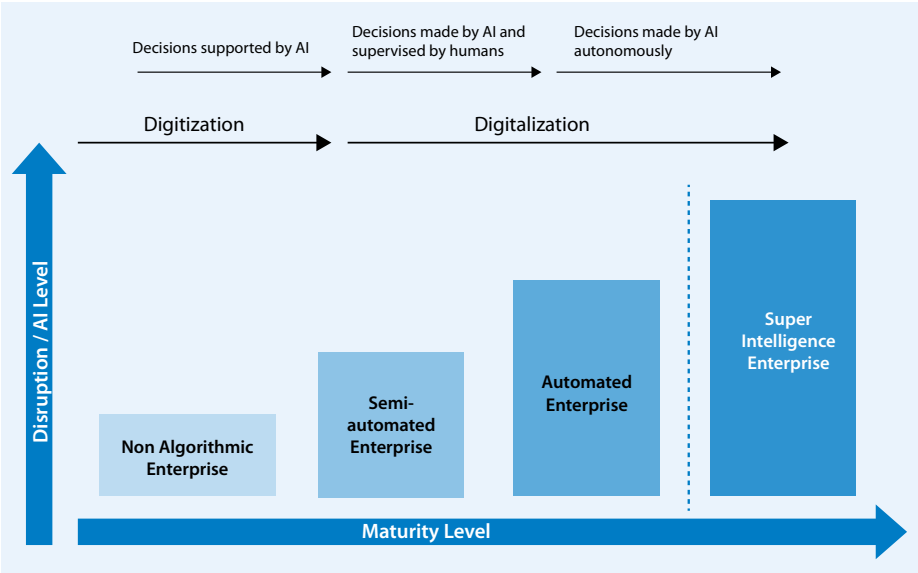
Ohne Daten keine künstliche Intelligenz

„Ohne Daten keine KI“ mag banal klingen, ist aber essentiell. Die zentrale Grundlage von AI sind die verfügbaren oder zu generierenden Daten. Das Thema AI und Daten wird derzeit ganz massiv von der sogenannten GAFA-Ökonomie (Google, Amazon, Facebook, Apple) beherrscht. Ziel der GAFA-Ökonomie beziehungsweise der BATs-Welt in China (Baidu, Alibaba, Tencent) ist es, entsprechende Ökosysteme als „Walled Gardens“ aufzubauen. Mit diesen Systemen generieren die Giganten über Plattformen immer mehr Daten, die wiederum immer bessere AI-Modelle ermöglichen: mehr Daten – bessere AI-Modelle – besseres Kundenerlebnis – mehr Kunden – mehr Daten... In diesem sich selbst verstärkenden Prozess vergrößern die AI-Komplettanbieter auf Basis der Plattform- und Skaleneffekte ihren Vorsprung immer weiter und errichten damit fast unüberwindbare Markteintrittsbarrieren.

Ebenso beängstigend zeigt sich das imperialistische AI-Konzept der chinesischen Regierung. Auf Basis des sprichwörtlichen Big Brother-Ansatzes werden riesige Datenmengen über Bürger gesammelt, welche die Basis für das Trainieren einer optimalen AI sind. Dies kann sicherlich nicht die Blaupause für europäische Unternehmen sein. Europäische Unternehmen müssen aber lernen, kooperativ und synergetisch Schnittstellen zu schaffen und Daten zu teilen. Über Daten-Allianzen muss branchenübergreifend die Basis für eine erfolgreiche AI geschaffen werden. Daten-Allianzen wie Verimi und netID stellen dabei die ersten Schritte in eine richtige Richtung dar.

Das Modell der KI-Reife

Das KI-Reifegrad-Modell stellt die verschiedenen Phasen auf dem Weg zum AI-Unternehmen als Reifegrade dar. Es zeigt die verschiedenen Entwicklungsstufen vom nicht-algorithmischen Unternehmen über das halbautomatisierte bis hin zum automatisierten Unternehmen. Die höchste Stufe des Reifegrads stellt das superintelligente Unternehmen dar. Hier kommen autonome und selbstlernende AI-Systeme zum Einsatz. Dieser höchste Reifegrad ist aufgrund der Unsicherheit über den Eintrittszeitpunkt der Singularität schwer prognostizierbar und kurz- bis mittelfristig nicht relevant.



Modell der KI-Reife: Verschiedene Phasen auf dem Weg zum KI-Unternehmen.

Unter Singularität wird ein Zeitpunkt verstanden, zu dem sich Computer mittels künstlicher Intelligenz rasant selbst verbessern und die Zukunft der Menschheit nach diesem Ereignis ungewiss ist. Gemäß den diversen Experteneinschätzungen sind der Eintritt der Singularität und damit auch dieser höchste Reifegrad der AI zwischen 2040 und 2090 zu erwarten.

Beim nicht-algorithmischen Unternehmen spielen Daten, Algorithmen und AI keine

KI ermöglicht die Überschreitung geistiger und kreativer Grenzen des Menschen.

geschäftskritische Rolle. Den Themen wird eher eine operative und transaktionale Bedeutung beigemessen. Strategie und Organisation sind eher klassisch und wenig analytisch und datengetrieben. Beim Übergang zum halbautomatischen Unternehmen wird zunehmend der erfolgskritische Wert von Algorithmik und AI erkannt. Demzufolge gibt es entsprechende Daten- und Analyse-Infrastrukturen. Charakteristisch ist der erhöhte Automatisierungsgrad der Datenerfassung und -analyse sowie der Entscheidungsfindung und Umsetzung.

Die konsequente Weiterentwicklung zum automatisierten Unternehmen erfolgt über die zunehmende Automatisierung der Datenerfassung und -analyse sowie der Entscheidungsfindung und Umsetzung. Dies wird durch eine ganzheitliche Integration von Datenquellen, Analysen und Prozessketten ermöglicht. Daten, Analyse und AI ermöglichen in diesem Reifegrad die Gestaltung und Umsetzung neuer Geschäftsprozesse und -modelle. Das daten- und analysegetriebene Echtzeit-Unternehmen erzielt so systematisch Wettbewerbsvorteile.

Während beim automatisierten Unternehmen die Ansätze der schwachen AI zum Einsatz kommen, vollendet das superintelligente Unternehmen durch starke und superintelligente AI das Autonomie- und Selbstlernpotenzial. Dieses derzeit noch wenig realistisch erscheinende Szenario hat zwei Ausprägungsformen. In der positiven Variante kontrollieren wir als Menschen die Rahmenbedingungen und Regeln der autonomen AI-Systeme. Wir haben jederzeit die Möglichkeit, über Regulative und Korrektive einzugreifen und zu korrigieren. Produktivität und Wohlstand werden durch die Performance, Skalierbarkeit und Innovationen dieser Super-Intelligenz weiter gesteigert. In der negativen Variante haben wir als Menschen die Kontrolle über die Rahmenbedingungen und Regeln der autonomen AI-Systeme verloren. Den Last Call des Menschen gibt es nicht mehr. AI-Systeme entwickeln sich unkontrolliert ohne menschliche Eingriffsmöglichkeiten permanent ergebnisoffen weiter.

Eine neue Phase der Menschheit

Nach den großen technologischen Evolutionsschritten Internet, Mobile und Internet der Dinge treten nun Big Data und AI für den bisher größten Evolutionsschritt an. Hat es die industrielle Revolution ermöglicht, uns der Grenzen der körperlichen Arbeit zu entledigen, so ermöglichen uns diese Innovationen die Überwindung geistiger und kreativer Begrenzungen. Wir befinden uns damit in einer der spannendsten Phasen der Menschheit, in der digitale Innovationen Wirtschaft und Gesellschaft fundamental verändern.

In den frühen Phasen der industriellen Revolutionen haben technologische Innovationen die menschliche Muskelkraft ersetzt beziehungsweise gehebelt, in der AI-Ära werden jetzt unsere intellektuellen Kräfte durch Digitalisierung und AI simuliert, multipliziert und teilweise auch substituiert. Dadurch entstehen völlig neue Skalierungs- und Multiplikationseffekte für Unternehmen und Ökonomien. Auf Basis von daten- und analysegetriebenen technologischen Innovationen entstehen neue digitale Ökosysteme.

Peter Gentsch

Über den Autor

Prof. Dr. Peter Gentsch ist Inhaber des Lehrstuhls für internationale Betriebswirtschaftslehre an der HTW Aalen mit den Schwerpunkten CRM und Digital Intelligence. Er begleitet regelmäßig Studien zu diesen Themen, ist Autor zahlreicher national und international ausgezeichneter Veröffentlichungen und war Key Note Speaker auf der N&V-Anwenderkonferenz 2019.

eNVenta Analytics

Künstliche Intelligenz für Verkaufschancen und Kundenbindung

Mit der Version 4.2 von eNVenta ERP stellt Nissen & Velten das neue Modul eNVenta Analytics vor. Digitale, analytische Methoden sollen die Beratungskompetenz des Vertriebs stärken und ihn aktiv dabei unterstützen, Verkaufschancen zu nutzen und mögliche Risiken zu minimieren. Hierbei kommt auch maschinelles Lernen, eine Teildisziplin der künstlichen Intelligenz, zum Einsatz.

Mit dem neuen Modul eNVenta Analytics stellt die Nissen & Velten Software GmbH ein leistungsfähiges Werkzeug zur Generierung von Wissen zur Verfügung, welches auch auf Methoden der künstlichen Intelligenz zurückgreift. eNVenta Analytics wird in die vertrieblichen Prozesse integriert, um einen unmittelbaren Nutzen für die tägliche Arbeit zu stiften. Nach einmaliger Konfiguration lernt das System regelmäßig dazu und bietet aktualisierte Prognosen und Informationen an, welche der Vertrieb als Arbeitsgrundlage verwenden kann.

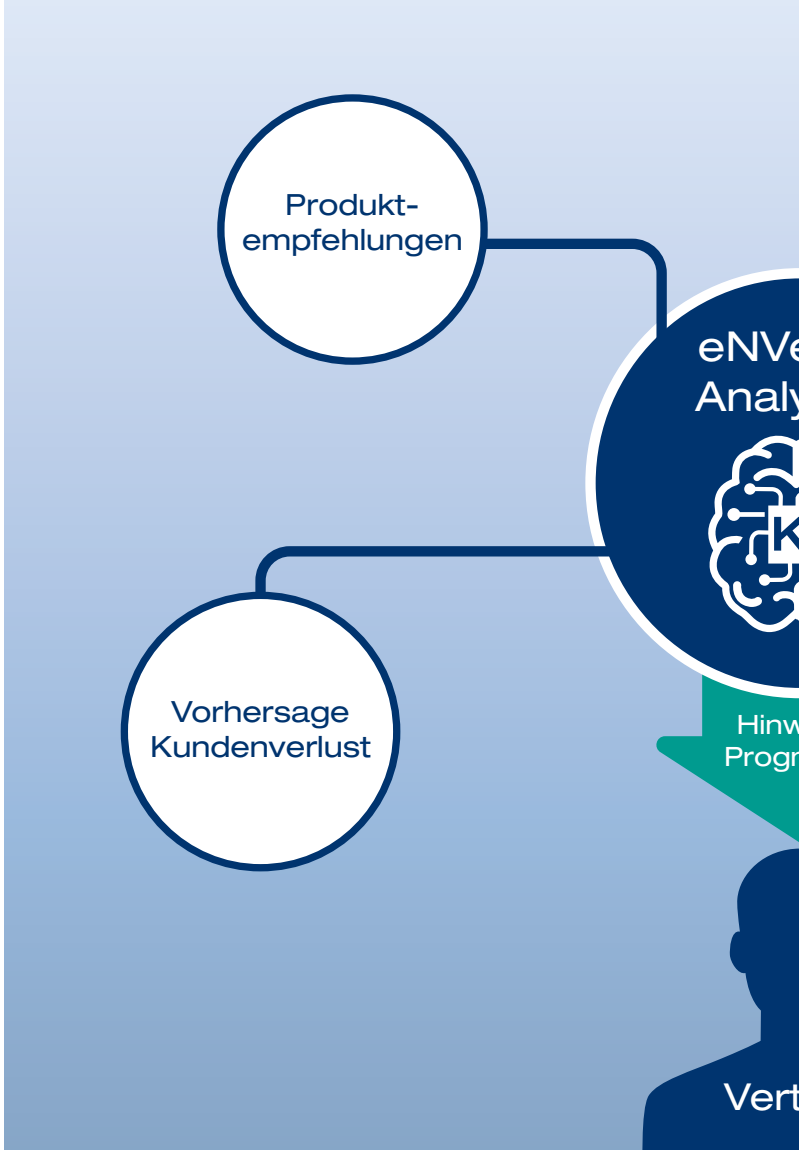
Beispielsweise verfolgt eNVenta Analytics das Kaufverhalten der Kunden. Sobald ein ungewöhnliches Ereignis auftritt – das kann zum Beispiel das Ausbleiben eines sich regelmäßig wiederholenden Kaufs sein – wird der zuständige Vertriebsmitarbeiter informiert, um bei Bedarf eingreifen zu können. Mit den „Produktempfehlungen“ erhalten die Innen- und Außendienstmitarbeiter Unterstützung für ihre Beratungsgespräche. Passende Produktvorschläge für den aktuellen Kunden sollen zusätzliche Verkaufschancen aufzeigen. Diese Methodik wird auch genutzt, um die Webshop-Inhalte für die Kunden zu individualisieren. Sehr interessant in einem wettbewerbsintensiven Umfeld ist auch die Vorhersage eines mit hoher Wahrscheinlichkeit drohenden Kundenverlusts, welche dem Vertrieb die Chance gibt, diesen durch rechtzeitiges Gegensteuern abzuwenden.

Weitere Anwendungsbereiche sind die Preisoptimierung und Preisdynamisierung, welche eine laufende Anpassung der Verkaufspreise an Marktveränderungen und Wettbewerbssituationen unterstützt sowie Margen- und Umsatzpotentiale erkennen kann. Last but not least hilft die kundenspezifische Preisvorhersage dem Vertrieb in der Beratungs- und Verhandlungssituation.

Das neue Modul ist mit der Version eNVenta ERP 4.2 zum Jahresende 2019 verfügbar. Für schnellentschlossene Unternehmen gibt es bis zum 31. März 2020 einen signifikanten Nachlass auf den Lizenzpreis des Moduls. eNVenta Analytics wird im kommenden Jahr um weitere interessante Funktionsbereiche ergänzt.

„Durch maschinelles L
von Kunden identifizier

Unterstützung für den Vertrieb: Übersicht der aktuellen Funktionsbereiche von eNVenta Analytics.



Interview

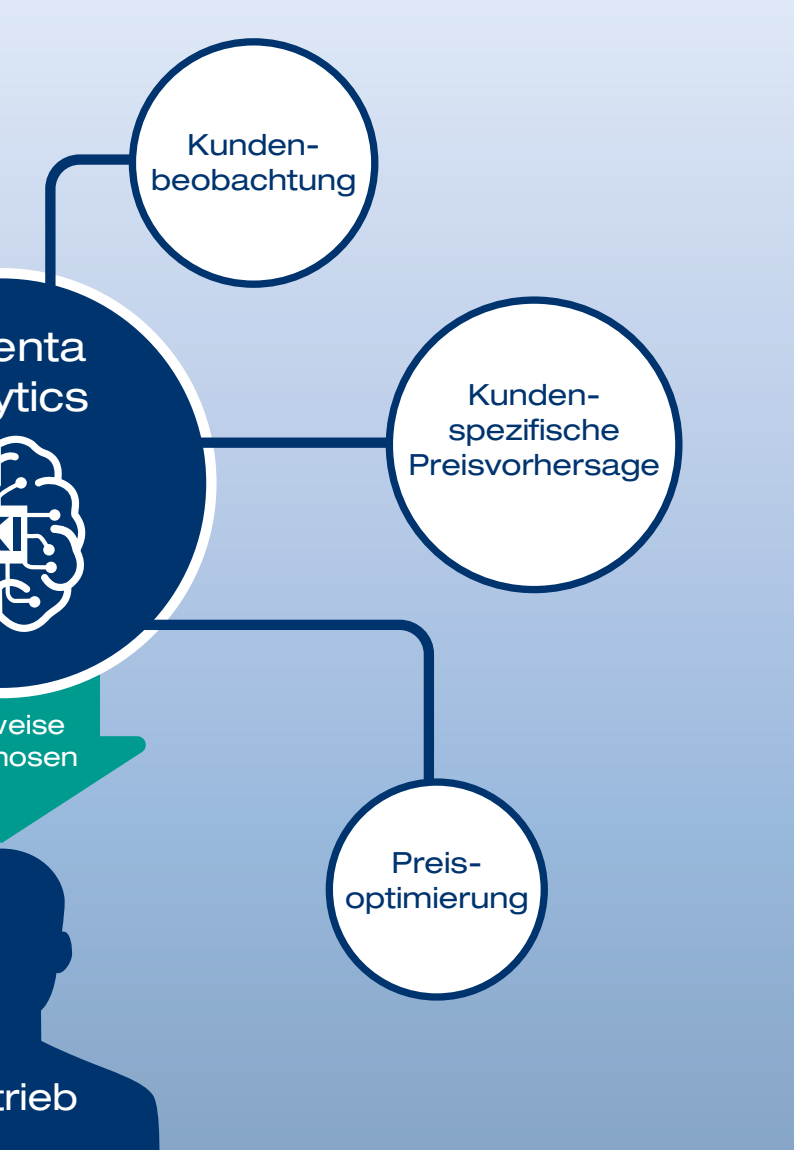
„Der Vertrieb hat das Steuer nach wie vor selbst in der Hand“

Mit dem Jahresende ist das neue Modul eNVenta Analytics verfügbar. Rainer Hill hat Jörg Nissen und Günter Velten gefragt, was es alles kann, welche Rolle künstliche Intelligenz dabei spielt und wie Anwender in der Praxis damit arbeiten sollten. Lesen Sie im folgenden ihre Antworten.

Auf der Nissen & Velten-Anwenderkonferenz haben Sie das neue Modul, eNVenta Analytics vorgestellt. Wo liegt der Nutzen für den Fachhandel?

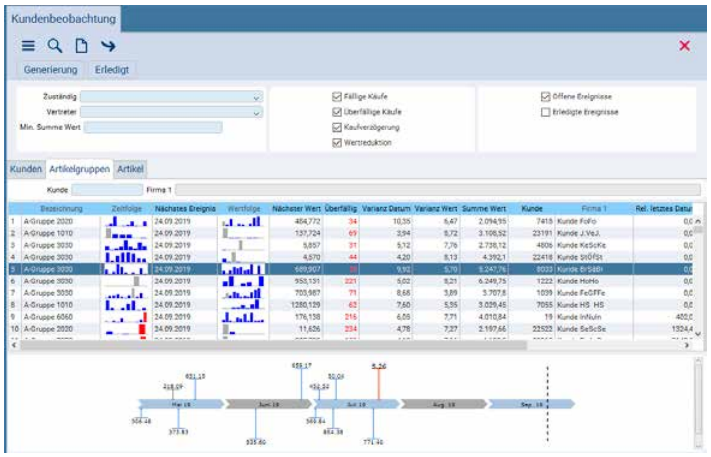
Günter Velten: Der Markt ist bekanntermaßen durch die wachsende Bedeutung von neuen Wettbewerbern im Internet geprägt, die zumeist als reine Online-Player agieren. Deshalb benötigt der Fachhandel natürlich ebenfalls ansprechende E-Commerce-Angebote. Gleichzeitig muss er dafür sorgen, dass sein Alleinstellungsmerkmal – die kompetente Beratung – gestärkt wird. Nicht zuletzt ist es ratsam, dass angesichts des verstärkten Wettbewerbs auch das Preismanagement in den Fokus genommen wird, um die Marge zu verteidigen. eNVenta Analytics ist ein Funktionspaket digitaler, analytischer Methoden, welches den Vertrieb in seiner täglichen Praxis proaktiv unterstützt. Beispielsweise bei Produktempfehlungen, bei der Bindung von Kunden und bei der Preisfindung. Dabei greift eNVenta auch auf eine Methodik aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz – das maschinelle Lernen – zurück, womit sich in den vorhandenen Daten des Handels Muster erkennen lassen. Aus ihnen können wertvolle Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen gewonnen werden.

ernen lassen sich Muster im Verhalten
en.“



Künstliche Intelligenz, das hört sich fast so an, als ob der Vertrieb automatisiert wird. Wie sieht das denn in der Praxis genau aus?

Jörg Nissen: Den Einsatz von eNVenta Analytics darf man sich nicht wie das Zurücklehnen in einem autonomen Fahrzeug mit Autopilot vorstellen. Der Fahrer, also der Vertrieb, hat das Steuer nach wie vor selbst in der Hand. Nach einmaliger Konfiguration mit dem Datenbestand des Händlers lernt das System regelmäßig dazu und bietet fortlaufend aktualisierte Prognosen und Informationen an. Anbieten ist hier die entscheidende Aussage – bewerten und handeln müssen die Vertriebsmitarbeiter selbst. Deshalb ist es auch erfolgskritisch, dass die regelmäßige Auswertung der kundenspezifischen Informationen und Prognosen Teil der vertrieblichen Prozesse wird. Und natürlich, dass den Erkenntnissen auch Handlungen folgen.



Analyse des Kaufverhaltens der Kunden mit eNVenta Analytics: Auf diese Weise lassen sich etwa ausbleibende Käufe des Kunden oder auffällig sinkende Volumina erkennen.

Sie sprachen gerade von Prognosen. Können Sie dafür ein Beispiel geben?

Jörg Nissen: Ja. Neukundengewinnung ist bekanntlich teurer als das Geschäft mit Bestandskunden. Einen Funktionsbereich des neuen Moduls bezeichnen wir mit „Vorhersage Kundenverlust". Dabei geht es um die Frage, ob ich anhand von Verhaltensänderungen eines Kunden das Risiko seines zukünftigen Abwanderns zu einem Wettbewerber vorhersagen kann. Tatsächlich lassen sich durch Maschinelles Lernen in den historischen Bewegungsdaten des Unternehmens bestimmte Muster, wie etwa abnehmende Bestellintervalle und Umsätze, im Verhalten von Kunden identifizieren, die dem Verlust vorausgehen. Entdeckt eNVenta Analytics solche Muster bei Bestandskunden, so erhält der Vertrieb eine Warnung. Dieser hat dann Gelegenheit, intensiver mit dem Kunden zu kommunizieren und die Kundenzufriedenheit wieder zu erhöhen. Diese Prognosen sind keine absoluten Wahrheiten, sondern geben statistische Wahrscheinlichkeiten wieder. Bei der Arbeit mit dem System wird man hier Schwellenwerte festlegen, um eine sinnvolle Zahl von Meldungen zu bekommen.

Geschäftsführer Günter Velten

In Ihrem Beispiel geht es um den drohenden Kundenverlust. Wie unterstützt die Lösung den Vertrieb, damit es erst gar nicht so weit kommt?

Günter Velten: In der täglichen Vertriebspraxis erwarten wir, dass die Funktionalität „Produktempfehlungen" eine große Rolle spielen wird. Den Innen- und Außendienstmitarbeitern sollen zur Unterstützung ihrer Beratungsgespräche zusätzliche Verkaufschancen durch qualifizierte, für einen spezifischen Kunden interessante Produktvorschläge gezeigt werden. Konkret ermittelt werden dafür häufig in Kombination gekaufte Produkte des aktuellen Kunden, ähnlicher Kunden und aller Kunden. Je nach Ziel des Vertriebs lassen sich auf dieser Basis verschiedene Prioritäten bei den Empfehlungen setzen. Also zum Beispiel passende Ergänzungsprodukte, Top-Produkte der Kategorie oder aber auch neue Produkte mit hohem Kundenpotenzial aus anderen Produktgruppen. Hier gibt es noch eine Reihe weiterer Feinjustierungen, die sich vornehmen lassen. Im Ergebnis soll durch Cross- und Upselling der Umsatz steigen.

Nicht zuletzt lassen sich mit dieser Methodik auch die Webshop-Inhalte des Händlers attraktiv gestalten, indem Artikel auch hier kundenindividuell angezeigt werden.

Geschäftsführer Jörg Nissen

Wie groß ist der Einführungsaufwand?

Jörg Nissen: Überschaubar. Wir gehen von ein bis zwei Tagen aus, die benötigt werden, um alles beim Anwender einzurichten und die Frequenz der Lernzyklen festzulegen. Wichtig ist allerdings, dass anschließend die Arbeit mit den Informationen aus eNVenta Analytics selbstverständlicher Teil der gelebten Vertriebspraxis wird.

Wie ordnen Sie eNVenta Analytics im Rahmen der eNVenta-Produktstrategie ein?

Günter Velten: Unser Anspruch ist es, den Anwendern ein intelligentes ERP-System zur Verfügung zu stellen. Intelligent in dem Sinne, dass das System den Anwender proaktiv auf wichtige Entwicklungen und Ereignisse hinweist, die ein Handeln erfordern. eNVenta Analytics ist hierbei ein Meilenstein.

News

E-Commerce: Steinkühler führt eNVenta eGate ein

Die Firma Steinkühler ist seit 55 Jahren als Großhändler und Dienstleister auf den Gebieten Kommunikation und Netzwerke tätig. Die 25 Mitarbeiter im ostwestfälischen Herford betreuen ein breites Kundenspektrum vom Handwerksbetrieb über Verwaltungen, Krankenhäuser, Universitäten bis zur Großindustrie. Nachdem das Unternehmen bereits seit zehn Jahren mit dem ERP-System von Nissen & Velten arbeitet und auch seinen Webshop mit dem E-Commerce-Modul von eNVenta aufgebaut hatte, stieß die Neuentwicklung eNVenta eGate sofort auf Interesse bei Steinkühler. Harald Fiebig, Projektleiter bei Steinkühler, berichtet: „Uns hat die Optik des neuen Webshops gefallen und die tiefe Integration in das ERP-System. Gerade die Möglichkeit der Nutzung als Self-Service-Portal für den Kunden ist in unserer Branche sehr hilfreich.“ Nicht zuletzt ist auch die OCI-Schnittstelle von eGate sehr wichtig, um die Bestellworkflows der ERP-Systeme von Konzernkunden anzubinden. Gerade die B2B-spezifischen Themen wie Rahmenverträge, Abrufkontingente oder Bestellberechtigungen und Workflows lassen sich mit eNVenta eGate sehr gut abbilden. Die Einführung des neuen Webshops bei Steinkühler wurde im Sommer 2019 abgeschlossen.

Seit 55 Jahren erfolgreich – die Firma Steinkühler in Herford.

Sülzle Stahlpartner: Biegerei der Zukunft in Lübeck eröffnet

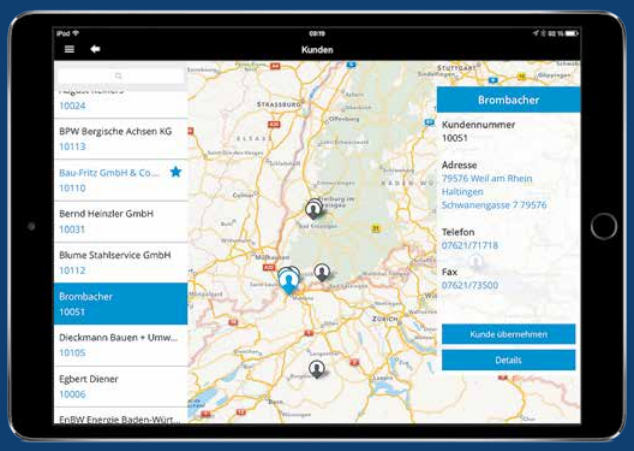
Der eNVenta-Anwender Sülzle Stahlpartner hat am 25. Mai auf rund 10.000 Quadratmetern im Lübecker Hafen am Nordlandkai eine hochmoderne Biegerei eröffnet. Kunden profitieren nicht nur von den erweiterten Kapazitäten, sondern auch von durchgängig automatisierten, digitalisierten und vernetzten Prozessen. Sülzle Stahlpartner bearbeitet in Lübeck bis zu 250 Tonnen Betonstahl am Tag, dazu kommen Bewehrungsmatten und andere Komponenten. Rund 60 Beschäftigte am Standort komplettieren in zwei Schichten den umfassenden Service. Auf der großen Eröffnungsfeier mit 300 Gästen in Lübeck bot das Unternehmen ein facettenreiches Programm. Günter Velten, Geschäftsführer Nissen & Velten, konnte im Rahmen einer Talk-Runde die Abbildung der Geschäftsprozesse von Sülzle in der Unternehmenssoftware eNVenta ERP erläutern.

Leserbrief zur Titelgeschichte „Künstliche Intelligenz“ – Ausgabe 2/2019

Gerne lese ich als Anwender jeweils das eNVenta-Magazin. Ihr Artikel über KI in der neuen Ausgabe ist etwas vom Besten, was ich je über das Thema gelesen habe. Vielen Dank und bitte weiter so!

Bernhard Weber (VR / Mitglied der Geschäftsleitung ALMAT AG, Tagelswangen)

Die VERMO plus Vertriebs-App für eNVenta ERP



Anbindung des Vertriebs an eNVenta ERP

Durchgängige digitale Prozesse

Steigert die Effizienz des Vertriebs

enventa.sic-sales.de

N&V-Anwenderkonferenz 2019

Künstliche Intelligenz im Fokus

Nissen & Velten-Anwenderkonferenz: Blick in das Auditorium im Europa-Park.

230 Besucher aus Deutschland, Österreich und der Schweiz kamen am 10. Oktober 2019 zur Anwenderkonferenz von Nissen & Velten in den Europa-Park. Im Fokus des Programms im badischen Rust stand das Thema künstliche Intelligenz (KI). Dabei ging es genauso um die Produktivitätspotenziale dieser Technologie im globalen Maßstab wie um das neue Modul eNVenta Analytics und den konkreten Nutzen von KI für eNVenta-Anwender.

In seinem mitreißenden Vortrag „Game Changer AI – wie intelligente Algorithmen Unternehmen, Technologien und Märkte verändern“ zeichnete Peter Gentsch, KI-Experte und Inhaber des Lehrstuhls für internationale Betriebswirtschaftslehre an der HTW Aalen, das Bild einer spannenden Phase der Menschheit, in der digitale Innovationen Wirtschaft und Gesellschaft fundamental verändern. Er zeigte anschaulich, was KI kann und was noch nicht und wohin die Entwicklungen gehen. Jörg Nissen und Günter Velten, beide Geschäftsführer der Nissen & Velten Software GmbH, zeigten im Verlauf der Konferenz, welchen konkreten Nutzen mittelständische Unternehmen aktuell aus der Anwendung von KI ziehen können. Das neue Modul eNVenta Analytics nutzt die KI-Technologie des maschinellen Lernens. Es unterstützt den Vertrieb bei der gezielten Kundenberatung, der Preisfindung und der Abwendung drohender Kundenverluste.

Weitere Themen waren unter anderem die Neuheiten des Webshops eNVenta eGate, das neue Kundenportal von Nissen & Velten im Internet, sowie das Webinar-Programm, welches 2020 bereits in die zweite Runde startet. Viele weitere Fachthemen sowie branchenspezifische Runden fanden in parallelen Vortragssessions ihren Platz. Erstmals konnten die Teilnehmer mithilfe einer Smartphone-App Fragen und Kommentare live an die Referenten senden und Feedback zur Veranstaltung geben.

❶ Markus Bretterklieber (Mitte, Eisen-Pfeiffer) gewinnt beim N&V-Jubiläumsquiz den dritten Preis, ein Virtual Reality-Erlebnis. Vera Junge und Rainer Hill (beide N&V) übergeben dafür einen Gutschein.

❷ Markus Keller (N&V) im Gespräch mit Michael Scherb (Luithle + Luithle).

Get-together am Vorabend: Angeregte Gespräche bei Wein und Bier sowie internationalen Spezialitäten.

Aufmerksame Zuhörer: Breakout-Session für den Großhandel

Am Vorabend gibt es Sushi, Paella und Currywurst.

Riesiger Phönix: Halloween-Dekoration im Europa-Park

Gut informiert und mit einem Quäntchen Glück bei der Auslosung ausgestattet, waren Mitarbeiter der Firma Schwarzwald-Eisen: Martin Pils (links) gewann nicht nur den zweiten Preis, ein Flugsimulator-Erlebnis, sondern durfte auch gleich noch den ersten Preis, ein Wochenende mit Übernachtung im Europa-Park, für seinen Kollegen Andreas Seeger mitnehmen.

Aus Anlass des 30jährigen Jubiläums von Nissen & Velten gab es ein Quiz, dessen Gewinner – passend zum Veranstaltungsort – ein Wochenende mit Übernachtung im Europa-Park gewann.

In den Pausen nutzten Teilnehmer die Gelegenheit zu Gesprächen in der N&V-Expertenecke sowie im Rahmen der begleitenden Ausstellung, in der die Partnerunternehmen brickfox, e-integration, MHP, Proxess und SIC! Software ihre Lösungen für eNVenta-Anwender vorstellten. Bereits am Vorabend gingen die Teilnehmer im Foyer des Domes des Europa-Parks auf eine kleine kulinarische Weltreise: Von Hamburgern über Paella bis zu Sushi reichte das Angebot. Bei einem Wein oder einem Bier kamen die Besucher in entspannter Atmosphäre mit Branchenkollegen und eNVenta-Experten ins Gespräch.

Rainer Hill

3 Aprilwetter im Park: Trompeter als Halloween-Dekoration.

4 Professor Peter Gentsch, HTW Aalen, zeigte die aktuelle Entwicklung künstlicher Intelligenz sowie das enorme wirtschaftliche und gesellschaftliche Potenzial der Technologie.

Partner-Ausstellung im Sala Bianca des Europa-Parks

Jörg Nissen

Günter Velten

Comeback des Vinyls

„Die Schallplatte hat eine Aura“

Seit wenigen Jahren erlebt die Vinyl-Schallplatte ein Comeback. Von einem niedrigen Niveau ausgehend steigen die Verkaufszahlen, während der CD-Absatz in der Spotify-Ära dramatisch einbricht. Für originale LPs aus den 1960ern und 1970ern werden von Sammlern zum Teil hohe Preise bezahlt. Doch auch aktuelle Bands veröffentlichen wieder gerne auf Vinyl. Was macht die Faszination der Schallplatte aus?

Sieht wieder jüngere Plattenkäufer in seinem Laden: Steffen Schmid vom Konstanzer Studio 1.

An einer belebten Kreuzung am Rande der Konstanzer Altstadt liegt das Studio 1: Seit 22 Jahren werden hier Second-Hand-Schallplatten an- und verkauft. Zur Zeit der Gründung gab es in Konstanz noch sechs weitere Plattenläden, die seitdem – so wie in den meisten Städten – nach und nach verschwunden sind. Seit zwölf Jahren führt Steffen Schmid das Geschäft als Inhaber. Dass die Vinylscheiben wieder im Trend liegen, macht sich auch in seinem Laden deutlich bemerkbar. Er erzählt: „Es sind wieder viele junge Leute zwischen 15 und 30 Jahren, die hier bei mir im Laden auftauchen. Und die Älteren kommen natürlich immer noch.“ Die Jüngeren, die mit dem Medium noch nie in Berührung gekommen sind, erkundigen sich bei Schmid nach günstigen Plattenspielern und manche erfahren dabei erstmals, dass zum Plattenhören auch ein Verstärker und Lautsprecher-Boxen benötigt werden. Auf die Frage, was die Menschen im Streaming-Zeitalter an der scheinbar altmodischen Schallplatte fasziniert, hat Steffen Schmid eine Antwort: „Es ist, so glaube ich, wirklich ein bisschen die Romantik der Schallplatte, der Umgang mit dem Medium – etwas, das MP3-Dateien auf einem USB-Stick vielleicht nicht vermitteln. Eine Schallplatte, die man gut behandelt, die hält ewig. CDs behandelt man nicht gut. Denen fehlt die Aura der Schallplatte.“ Nicht zuletzt würden Plattensammler, die vielleicht zwei bis fünf Prozent der Bevölkerung ausmachten, anders ticken als andere. Da gehe es um das Zelebrieren der Musik. Faszinierend seien auch die Covers, die Materialität und nicht zuletzt der Sound der Schallplatte. Bei ihm suchen viele Kunden sehr gezielt bestimmte Platten. Vor allem ältere Produktionen von Bands wie den Stones, den Beatles oder Led Zeppelin, aber auch die nicht ganz so alten Radiohead verkaufen sich demnach durchgehend gut.

Auch zur Zukunft der Schallplatte macht sich Schmid seine Gedanken. Man habe als Second-Hand-Händler schon vor dem aktuellen Vinylboom gut gelebt. Insofern sei die LP nie tot gewesen. Als kleiner Laden erlöse man mit neuen Platten allerdings nicht so viel, da man Einkaufspreise zahlen müsse, die Amazon im Verkauf verlange. Er resümiert: „Independent-Rock und Metal sind große Vinyl-Nischen, die bleiben werden. Schwere 180 Gramm-Liebhaberpressungen werden ebenfalls bleiben. Dass in Zukunft jede Band eine LP herausbringt bezweifle ich allerdings“.

Vinyl – eine wachsende Nische

Das amerikanische Musikmagazin Rolling Stone berichtete kürzlich, dass in den USA im ersten Halbjahr 2019 immerhin 224 Millionen US-Dollar mit neuen Schallplatten umgesetzt wurden. Allerdings repräsentieren die in diesem Zeitraum verkauften 8,6 Millionen Schallplatten für die Musikindustrie einen Nischenmarkt, wenn auch mit überdurchschnittlicher Rendite. Er wächst in den USA jährlich um mehr als zehn Prozent. Die größten jährlichen Verkaufszahlen erzielen Pop-Klassiker wie die Beatles (über 300.000 Platten) und Musiker wie Pink Floyd, David Bowie, Fleetwood Mac, Led Zeppelin, Jimi Hendrix und Queen (alle über 100.000).

Angesichts dieser Namen könnte man auf den Gedanken kommen, dass hier Angehörige der Babyboomer-Generation und Ältere die Musik ihrer Jugend noch einmal neu kaufen. Ein Blick auf die Vinylcharts des großen deutschen Plattenversenders JPC zeigt allerdings, dass dort ein neues Akustik-Album der Toten Hosen auf Platz eins steht gefolgt vom Soundtrack des aktuellen Tarantino-Films. Die ersten Plätze der „offiziellen“ deutschen Vinylcharts besetzten Ende September 2019 vor allem aktuelle Metal Bands. In Deutschland werden mehr als drei Millionen neue Schallplatten im Jahr verkauft.

Doch der Trend zur Schallplatte ist nicht nur der Nostalgie und möglicherweise der Suche nach Übersichtlichkeit in unübersichtlichen Zeiten geschuldet. Fritz Fabig, der die Schweizer Landesgesellschaft der britischen Hifi-Gruppe B&W führt, schreibt im Unternehmensblog, dass die Qualität von Musik-Neuproduktionen – primär im Pop Genre – kontinuierlich abgenommen habe und dies durchaus in technischer und künstlerischer Hinsicht. Er verweist hier auch auf die Kompression von Musikstücken auf Kosten der Dynamikunterschiede innerhalb eines Songs. Wörtlich schreibt er zum Comeback von Vinyl: „Das Klangbild der Schallplatte war attraktiver im Vergleich zum Dynamik-komprimierten Retortensound, der angepasst für die Wiedergabe auf Smartphones und Ohrstöpsel-Kopfhörern auf der heimischen Anlage abstoßend klang. Die Aura rund um die Schallplatte wurde wieder wahrgenommen.“

Eine Folge der Digitalisierung ist auch, dass die Kosten der Musikproduktion und damit auch die Markteintrittshürde für neue Künstler deutlich gesunken sind. Ein Konzeptalbum wie „Sgt. Pepper’s Lonely Hearts Club Band“, welches von den Beatles über fünf Monate hinweg unter anderem mit 40 Orchestermusikern in den Londoner Abbey Road Studios aufgenommen wurde, hätte sich seinerzeit kaum eine andere Band leisten können.

Entsprechend gab es auch weniger Bands, die von den Plattenfirmen aktiv vermarket wurden. Der Niedergang physischer Tonträger hat für aktuelle Künstler allerdings ökonomische Folgen: Da Bands ihre Zahlen veröfentlicht haben ist bekannt, dass diese 0,004 bis 0,005 Dollar-Cent je „gestreamtem“ Song von Spotify erhalten.

Made in Germany: High-End-Plattenspieler

High End aus Württemberg: Karl Wirth baut seine Solid Acoustic-Plattenspieler mit Liebe zum Detail.

Von der Entschleunigung des Alltags durch die LP schwärmt der schwäbische Tüftler Karl Wirth: „Wer eine Schallplatte auflegt, hört auch eine ganze Seite Musik am Stück durch und springt nicht dauernd zwischen Stücken hin und her, wozu die digitalen Medien schneller verleiten.“ Wirth ist Gründer und Geschäftsführer der Firma Acoustic Solid und seine Passion ist die Fertigung von High-End-Plattenspielern in der eigenen Manufaktur. Im idyllisch gelegenen Altdorf, nur etwa 20 Kilometer südlich von Stuttgart, hat das Unternehmen seinen Sitz. Acoustic Solid produziert mit sechs Mitarbeitern jedes Jahr zwischen 500 und 800 Plattenspieler. Die präzise auf CNC-Maschinen gefertigten Phonogräte werden von der Hi-Fi-Fachpresse in Tests regelmäßig gelobt und empfohlen. Das Unternehmen exportiert heute 40 Prozent der Produktion. Neben Mitteleuropa sind auch Japan, China, Russland und Vietnam gut laufende Absatzmärkte. Vor zwei Jahren hat Wirth sogar 25 Plattenspieler nach Nepal in den Himalaya exportiert. Eine Entwicklung, die so nicht geplant war: Als langjähriger Fertigungsleiter in der Medizintechnik und anschließenden Berufsjahren bei einem Automobilzulieferer hatte er sich zunächst einen Traum erfüllt, einen Plattenspieler selbst zu konstruieren und zu bauen. Er sagt: „Beim Plattenspieler gibt es nichts völlig Neues zu erfinden. Aber Sie können durch Technologien, neue Materialien oder neue Verfahren etwas voranbringen.“ Das haben andere Musikfreunde dann offensichtlich ebenso gesehen. So wanderte die Produktion von der Garage in den geräumigen Keller eines Wohnhauses bis schließlich im Jahr 2000 ein Neubau für ausreichenden Platz sorgte. In Altdorf finden sich heute Büro, Fertigung, zwei gediegene Hörstudios und die privaten Wohnräume der Familie unter einem Dach.

Die aus dem vollen Aluminium gefrästen und gedrehten Plattenteller wiegen je nach Modell allein schon zwischen 6 und 15 Kilogramm. Die große Masse sorgt für Laufruhe. Stolz ist Karl Wirth auf sein einzigartiges Plattentellerlager, dessen Prinzip aus der Messtechnik stammt: Ein auf die Plattenspielerachse gegossener Gleitbelag zur Seitenführung sorgt für eine hohe akustische Dämpfung und verhindert so genannte Stick-Slip-Effekte. Die elektronisch gesteuerten Motoren stammen aus dem badischen Lahr. Diese Grundkomponenten werden alternativ mit Chassis aus vollen Metall, aus Plexiglasplatten und aus Multiplex mit Holzfurnieren verbaut. Im High-End-Bereich, in dem manche Anbieter Plattenspieler zum Preis von 160.000 Euro verkaufen, ist Wirth durchaus bodenständig geblieben. Seine Einstiegsmodelle liegen inklusive Tonarm und System bei rund 1.400 Euro, also im Preissegment eines iPhone-Flaggschiffs. Und so finden sich nicht nur Vorstandsmitglieder von DAX-Unternehmen, sondern auch Facharbeiter und Polizisten in der Kundenkartei von Karl Wirth. Wer das denn möchte – man ist schließlich eine Manufaktur – bekommt seinen individuellen Plattenspieler aber auch in Gold oder in der Originalfarbe seines Porsches.

Zur Zukunft der Schallplatte äußert sich Wirth zurückhaltend: „Eine Wachstumsbranche sehe ich nicht. Es sei denn, dass der chinesische Mittelstand da größer einsteigt.“ Allerdings glaubt er auch, dass ein Nischenmarkt für Liebhaber bestehen bleiben wird. Die Schallplatte habe man schließlich ein Leben lang, und ob die besondere Aufnahme einer Sinfonie in zehn Jahren bei einem Streaming-Anbieter zu finden sei, bleibe ungewiss.

Schallplattenfabrik Pallas: Eine der letzten ihrer Art

Eines von nur noch fünf Schallplattenpresswerken in Europa unterhält die Traditionsfirma Pallas im niedersächsischen Diepholz. Als bei Pallas 1986 die erste CD-Fabrik gebaut wurde, da folgte die Unternehmensführung ihrem Bauchgefühl und konservierte die alten Plattenpressen. Geschäftsführer Holger Neumann erinnert sich an die damalige Stimmungslage, wenn er rückblickend sagt: “Wir wussten, wenn wir das jetzt alles verschrotten oder vernichten, bekommen wir es nie wieder.“ Die Produktionshalle wurde weitgehend stillgelegt, aber es wurde in sehr kleinem Umfang weiter für Independent-Labels gefertigt, vor allem Musik der Genres Rock, Pop und Metal. Als dann später die Love Parade-Veranstalter aus Berlin anriefen und nach Vinylpressungen fragten, konnte Pallas umgehend liefern. Für Neumann war das ein klares Indiz dafür, dass die Schallplatte noch nicht tot war.

Klangunterschiede im Detail erfahrbar machen: Vorführraum bei Wirth Tonmaschinenbau.

Das Comeback kam dann ab dem Jahr 2008, parallel zum Einbruch der Absatzzahlen von CD und DVD und zur wachsenden Zahl von Musik-Downloads. Bei Pallas war man dafür bereit: Die ausgebildeten Facharbeiter waren noch im Unternehmen und zum Teil gab man auch Nachbauten der alten Pressmaschinen in Auftrag.

Heute werden in Diepholz mit 15 Vollautomaten im Dreischicht-Betrieb an sechs Tagen in der Woche Schallplatten produziert. Eine eigene Schlosserei hält den betagten Maschinenpark in Stand. Die maximal mögliche Produktion liegt bei fünf Millionen Schallplatten im Jahr. Die sprichwörtlichen schwarzen Scheiben sind mittlerweile auch nicht mehr unbedingt schwarz. Der Trend geht zu Sonderproduktionen: Viele verschiedene Farben, auch in Mischungen und marmoriert sowie Prägungen und Fotoschallplatten kommen heute bei dem niedersächsischen Unternehmen je nach Kundenwunsch aus den Pressen. Für die nächsten fünf Jahre erwartet Holger Neumann, dass es mit dem Vinyl-Boom so weitergeht. Aktuell werden auch nicht mehr nur die Klassiker der Popgeschichte produziert. Neumann erklärt: „Im Jahr 2008 wurden zunächst die vorhandenen ‚Kellerschätze‘ der Plattenfirmen wiederaufgelegt, um zu sehen, wie der Markt darauf reagieren würde. Heute werden auch wieder aktuelle Musikproduktionen auf Vinyl veröffentlicht. Die Verteilung dürfte bei uns im Hause bei etwa 60 Prozent alte zu 40

Bei Pallas war man für das Comeback der Schallplatte vorbereitet. Heute freut sich Holger Neumann, dass alle Plattenpressen im Dreischicht-Betrieb laufen.

Prozent neue Produktionen liegen.“ Die 120 Mitarbeiter fertigen nicht nur Bestseller. Wenn die Musikrechte geklärt sind, dann kann jedermann ab einer Auflage von 300 Stück eigene Schallplatten produzieren lassen. Inzwischen werden auch mehr aktuelle Schallplatten direkt auf Konzerten der Bands als über den traditionellen Handel verkauft.

In diesen Tagen bewirken Streaming-Angebote wie etwa Spotify, Tidal oder Quobuz einen dramatischen Einbruch des Musik-CD-Markts. Wie sich der Nischenmarkt des physischen Tonträgers Vinyl-Schallplatte vor diesem Hintergrund entwickeln wird, bleibt eine spannende Frage. Neumann ist sich jedenfalls nicht sicher, ob sein Unternehmen in zehn Jahren noch Vinyl-Schallplatten presst. Er arbeitet sicherheitshalber auch an der Entwicklung alternativer Geschäftsfelder jenseits der Musikproduktion. Doch vielleicht wachsen ja so viele Schallplatten-Fans nach, dass die Pressen in Niedersachsen auch weiter – entgegen aller Erwartung – aus Polyvinylchlorid Tonträger formen.

Rainer Hill

Weitere Informationen im Internet:

Studio 1 (Plattenladen in Konstanz)
http://www.studio-eins-konstanz.de/

Acoustic Solid (High-End-Plattenspielerbau in Altdorf)
https://www.acoustic-solid.com/de/

Pallas (Schallplattenpresswerk in Diepholz)
https://pallas-group.de

Blog der B&W Group (Schweiz) über Musikreproduktion
https://www.bwgroup.ch/blog/

Die Streaming-Revolution

In einer Talkrunde der Reihe SWR2-Forum ging es im vergangenen Sommer darum, wie Streaming das Musikgeschäft verändert hat. Einer der Teilnehmer war der Berliner Songschreiber und Produzent Alexander Freund, der unter anderem mit Silbermond und Andreas Bourani zusammenarbeitet. Er konstatierte in der Diskussion, dass Musikproduktion heute nicht mehr so kapitalintensiv sei wie früher und die daraus resultierende große Menge an verfügbarer Musik den Wert des Produkts bedrohe. Die Frage ist also heute, ob Musik noch identitätsstiftend wirkt oder zum reinen „Nebenbei-Medium“ geworden ist.

Es gibt 50 Millionen Songs auf Spotify. Jeder vierte Song wird nach vier Sekunden weggeklickt. Erst nach 30 Sekunden gibt es Geld von Spotify. Komponisten müssen deshalb schnell eine auffällige musikalische Idee bringen. Ein Ed Sheeran-Song, so Freund, böte Ideen für zwei bis drei Songs.

Pro „gestreamtem“ Song zahlt Spotify nach Angaben verschiedener Künstler etwa 0,004 bis 0,005 Cent. Davon geht wiederum ein Anteil an die Musiklabels. Für junge Künstler ist Spotify also keine Erwerbsquelle, sondern eher eine Werbeplattform für Konzerte. Ein Vorteil für neue Künstler kann allerdings darin bestehen, dass nicht nur der nationale, sondern manchmal auch der Weltmarkt erreicht wird.

News

eNVenta-Tipp

Die Belegfolge in eNVenta

Die Funktion Belegfolge in eNVenta bietet die Möglichkeit, sämtliche Vorgänge, die in einer Abhängigkeit zueinanderstehen, im Zusammenhang zu betrachten.

Mit der Funktion Belegfolge haben Anwender auch die Möglichkeit, Verkaufs- und Einkaufsbelege modulübergreifend als geschlossenen Prozess zu betrachten. Hierbei ist es unerheblich, aus welchem Vorgang heraus die Belegfolge gestartet wird. Die Daten werden immer komplett angezeigt, zum Beispiel aus der Rechnungsprüfung zurück bis zum Angebot. Die Anzeige erfolgt hierbei in der Registerkarte „Belege“. Diese Anzeige wird beim Öffnen beziehungsweise Laden eines Vorgangs aktualisiert, damit die Daten passend zum jeweiligen Vorgang betrachtet werden können. Für die schnellere Übersicht wird dabei der aktuelle Vorgang farblich hervorgehoben. Die wichtigsten Informationen dazu werden in der Belegfolge angezeigt: Belegart, Erfassungsdatum, Status oder auch letzter Sachbearbeiter.

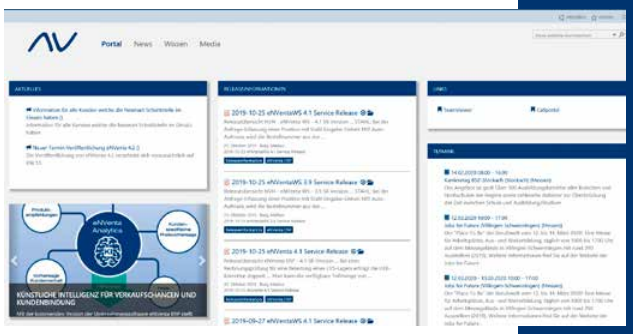
In dieser Belegkette werden zusätzlich zu den Vorgängen auch die Druckbelege in einer Übersicht dargestellt. Auf diese Weise erhalten die Anwender mit wenigen Schritten einen kompletten Überblick über die Belege eines Vorgangs. Die Druckbelege sind durch ein entsprechendes Symbol gekennzeichnet. Mit einem Doppelklick auf einen Beleg gelangt der Sachbearbeiter in den entsprechenden Vorgang. Bei einem Druckbeleg wird dieser als HTML-Report angezeigt. In diesem Dialog kann auch per Drag & Drop gearbeitet werden. Wird ein Beleg eingefügt oder verschoben, wird die Belegfolge neu ermittelt.

Zusätzlich zur Anzeige der Belegfolge in tabellarischer Ansicht gibt es diese Anzeige auch auf einem Zeitstrahl. Die Anzeige der Daten im Vorgang erfolgt automatisch skaliert. Je größer der Bildschirm ist, desto besser sind die Details zu erkennen. Bei Klick auf einen Vorgang wird dieser als HTML-Report zur schnellen Ansicht geöffnet. Von dort aus kann der Sachbearbeiter gegebenenfalls direkt in den Vorgang gehen, um diesen zu bearbeiten.

Erfolgreiches N&V-Webinar-Programm wird 2020 fortgesetzt

Das Webinar-Programm von Nissen & Velten zu eNVenta-Themen hat offensichtlich den Nerv der Anwender getroffen. Mehr als einhundert Firmen hatten sich zu Beginn des Jahres für das Programm angemeldet und bei den Webinaren im laufenden Jahr waren bis heute durchschnittlich 75 Teilnehmer dabei. Viele Stimmen aus dem Teilnehmerkreis lassen auf eine sehr hohe Zufriedenheit mit dieser Form der Wissensvermittlung am Arbeitsplatz schließen. Auch im kommenden Jahr wird es deshalb ein monatliches Webinar-Angebot geben. Wie auf der N&V-Anwenderkonferenz 2019 angekündigt, wird dafür im kommenden Jahr ein Kostenbeitrag in Form einer firmenbezogenen Jahresflatrate – welche auch den Zugang zum Videoarchiv der Webinare umfasst – erhoben.

Neues N&V-Kundenportal gestartet



Das Nissen & Velten-Kundenportal ist auf der Basis von Microsoft Sharepoint neu gestartet worden. Hier finden eNVenta-Anwender Release-Informationen, Handbücher, Nachrichten, Videos, Präsentationen, Dokumente und Termine. Firmen, die das Webinar-Programm 2020 gebucht haben, können hier auch auf die archivierten Webinare zugreifen. Technische Voraussetzung zur Nutzung ist ein Microsoft-Konto. Detailinformationen zum Zugang sind bereits durch Nissen & Velten und die eNVenta-Partner verschickt worden.

E-Rechnung: eNVenta ERP mit ZUGFeRD

Vorangetrieben durch die öffentlichen Verwaltungen in Deutschland und Europa findet die E-Rechnung im ZUGFeRD-Format eine zunehmende Verbreitung. ZUGFeRD ist ein elektronisches Rechnungsdatenformat für den Austausch von Rechnungen. Als hybrides Datenformat integriert ZUGFeRD in einem PDF-Dokument strukturierte Rechnungsdaten im XML-Format, so dass die elektronische Verarbeitung der Rechnung über die strukturierten Rechnungsdaten problemlos möglich ist. Das neue eNVenta Modul „ZUGFeRD“ wird mit der eNVenta Version 4.2 voraussichtlich Ende Dezember 2019 verfügbar sein. Der Listenpreis des Moduls beträgt 1.500 Euro. Unternehmen, welche die Versionen 3.9 bis 4.1 verwenden, können die Funktionalitäten als „Func Package“ erwerben und implementieren. Die ersten Pilotkunden setzen eNVenta mit ZUGFeRD bereits erfolgreich ein und haben schon hunderte von E-Rechnungen verschickt. Im ersten Schritt unterstützt das neue Modul den Rechnungsexport, der Import wird zeitnah folgen. Die erzeugten hybriden E-Rechnungen im Format PDF/A-3 werden in eNVenta archiviert. Das neue eNVenta-Modul, welches ZUGFeRD 2.0 mit dem umfangreichen Mapping des Profils “Extended“ unterstützt, erlaubt auch ein individuelles Mapping etwa mit Kostenstellen, wie es einige Unternehmen von ihren Lieferanten fordern. Das oben erwähnte Func-Package unterstützt die Version 1.0 von ZUGFeRD – auch hier in der „Extended“-Variante. Technische Informationen zur Implementierung von ZUGFeRD werden auf dem N&V-Kundenportal zur Verfügung gestellt.

N&V auf Hochschulmessen

Auf sechs Hochschulmessen und einer Personalmesse war Nissen & Velten im Laufe des Jahres 2019 vertreten: Hier im Bild das N&V-Team auf der Karrierebörse der Hochschule Albstadt-Sigmaringen am 11. November 2019. Durch die Präsenz auf diesen Messen wurden und werden zahlreiche Kontakte zu potenziellen Mitarbeitern geknüpft.

US-Kartellbehörde untersucht Amazon Marketplace

Die amerikanische Federal Trade Commission (FTC) befragt Händler, um herauszufinden, ob der E-Commerce-Riese Amazon seine Marktmacht zur Behinderung des Wettbewerbs missbraucht. Die Ermittlungen der FTC sind Teil breit angelegter Untersuchungen zur dominanten Stellung von Unternehmen wie Amazon, Google und Facebook in der US-Wirtschaft. Im Falle Amazons geht es der FTC vor allem um die Frage, ob Amazon im Wettbewerb einen unfairen Vorteil gegenüber Drittanbietern hat, wenn es ähnliche Produkte wie diese auf seiner eigenen Plattform verkauft. In Europa hat die EU-Kommission im Juli dieses Jahres eine Untersuchung zu Amazon Marketplace eingeleitet. Die Brüsseler Wettbewerbshüter gehen ähnlich wie die FTC der Frage nach, ob Amazon als Betreiber Daten aus seiner Plattform nutzt, um sich gegenüber den Händlern einen unerlaubten Vorteil zu verschaffen.

Logistik Suite
Wir automatisieren Ihre Logistik-Prozesse

Logistics
Lagerverwaltung
Speditionssoftware

Customs
Außenhandel
Compliance

Shipping
Multicarrier-Versandsoftware
Sendungsverfolgung

MHP Solution Group
www.mhp-net.de

August Richter

Stahlhandel und Biegerei in einem ERP-System

Der Stahlhandel August Richter hat am 1. Januar 2019 die Software eNVenta ERP von Nissen & Velten eingeführt. Seitdem profitieren die 27 Mitarbeiter des Unternehmens, das mit Stahl, Werkzeugen, Beschlägen und Eisenwaren handelt und Bewehrungsstahl biegt, von integrierten Prozessen und modernen Benutzeroberflächen.

Fassade des Ladengeschäfts der Firma August Richter im westfälischen Geseke.

Das Unternehmen August Richter wird im Jahr 2020 90 Jahre alt und entwickelt sich fortlaufend weiter. So hat Inhaberin Rabea Hambach-Richter, die das Unternehmen im westfälischen Geseke in der dritten Generation führt, erst in jüngster Zeit das Geschäftsfeld Biegerei mit einer eigenen Produktionshalle und neuen Maschinen ausgebaut. Damit hat sich das Angebot des klassischen Stahlhandels weiter verbreitert. An den Bau der neuen Halle schloss sich ein weiteres Projekt an: Die Notwendigkeit der Einführung einer Branchensoftware für die Biegerei führte zur Suche nach einem neuen ERP-System, da die bestehende, zeichenbasierte Unternehmenssoftware nicht mehr auf der Höhe der Zeit war und nicht mehr weiterentwickelt wurde.

Die neue Software-Lösung sollte die Branchenspezifika des Stahlhandels beherrschen und über Schnittstellen zur Verbundgruppe Nordwest verfügen. Eine integrierte Finanzbuchhaltung sollte ebenfalls Teil der Lösung sein. Die Abbildung der Biegereifunktionen hätte man sich in Geseke auch über eine Schnittstelle vorstellen können. Nach einer Marktrecherche von Geschäftsführerin Rabea Hambach-Richter durften drei Softwareanbieter ihre Lösungen vor Ort präsentieren, von denen zwei anschließend verworfen wurden. Rabea Hambach-Richter erklärt dazu: „Unsere neue Software sollte bei uns im Hause und nicht in der Cloud laufen und die Abhängigkeiten einer Branchenlösung auf Basis von Microsoft Navision wollten wir vermeiden.“ Schließlich war auch eine moderne, anwenderfreundliche Benutzeroberfläche der Software gefragt. Aus diesen Gründen schieden zwei Angebote bei der Auswahl aus. Ein Alleinstellungsmerkmal von eNVenta ERP war hingegen die integrierte Lösung für die Biegerei. Weitere Pluspunkte waren die Möglichkeit des Zugriffs auf die Datenbank sowie die Möglichkeit, mit der eNVenta-Entwicklungsumgebung Framework Studio eigenständig Anpassungen vornehmen zu können. So konnte die technisch versierte Geschäftsführerin bei der Einführung selbst Masken anpassen und die Stammdaten aus dem alten System überprüfen und in eNVenta ERP übernehmen.

Inhaberin Rabea Hambach-Richter mit Bewehrungskörben.

Vor dem Echtstart am 1. Januar 2019 wurden die Anwender von Nissen & Velten sowie von Rabea Hambach-Richter mit der neuen Software geschult. Einige Key User konnten vorab auch schon im Testsystem mit eNVenta arbeiten. Die Zusammenarbeit mit dem Hersteller der Software verlief reibungslos und auch die Softwareumstellung zum Stichtag klappte problemlos. Kleinere Anpassungen ergaben sich noch in den ersten Praxiswochen. Heute sind die Branchenlösungen Technischer Handel, Stahlhandel und Biegerei in Geseke im Einsatz. Das eNVenta-Modul Kasse wird im Thekengeschäft genutzt.

Die auf dem Firmengrundstück in Geseke neu erbaute Werkhalle für die Biegerei.

Bereits im Jahr 2018 hatte August Richter aufgrund der großen Nachfrage eine neue Produktionshalle für den Biegereibetrieb gebaut. Hier finden sich Bügelautomaten sowie Mattenschneide- und Mattenbiegemaschinen. Die Biegepläne der Kunden werden heute von den Mitarbeitern im Büro in eNVenta erfasst. Anschließend werden die Biege-Etiketten mit Barcodes und die Stahlliste in der Produktionshalle ausgedruckt. Die Barcodes werden an den Maschinen eingelesen und die Fertigstellung der Aufträge anschließend an das ERP-System zurückgemeldet. Die Auslieferung erfolgt dann mit den fünf eigenen LKWs des Unternehmens.

Als sehr komfortabel wird im Bereich Stahlhandel die Verwaltung von Stangenmaterial und die automatische Berechnung von Längen und Gewichten bewertet. Die Stückverwaltung von eNVenta Stahl wird bei August Richter für Träger und U-Stahl verwendet. Bereichsübergreifend verfügt das Unternehmen heute über bessere und einfacher zugängliche statistische Auswertungen. Geschätzt werden im Unternehmen auch die automatische Buchung der Kontoauszüge und die Funktion der automatischen Lieferzuteilung, welche die Einlagerung von ankommenden Artikeln erspart, die sofort an einen Kunden ausgeliefert werden sollen. Die Schnittstellen zu Nordwest Handel werden vor allem für Bestellungen aus dem Nordwest Zentrallager verwendet.

„Sehr schön ist auch“, sagt Rabea Hambach-Richter, „dass ich alle Dokumente, die ich jemals im ERP-System erzeugt habe, seien es Angebote oder Rechnungen, auch später so sehen kann, wie der Kunde sie bekommen hat. Das heißt, bei Bedarf kann ich sie jederzeit zum Beispiel per Mail noch einmal an den Kunden schicken.“ Zum ERP-Projekt ihres Unternehmens sagt sie zusammenfassend: „Wir haben die richtige Wahl getroffen und sind mit unserer neuen Unternehmenssoftware gut für die Zukunft aufgestellt.“

Rainer Hill

Zwei von fünf eigenen LKW auf dem Firmengelände von August Richter.

Rund um den Bodensee

Rhein-Schauen: Museum zur Rheinregulierung und Schmalspurbahn

Der Alpenrhein mündet eskortiert von Dämmen weit draußen im Bodensee. Die heutige Flussmündung am östlichen See-Ende ist menschengemacht. Über Jahrzehnte hinweg sind Flussbett und Zuflüsse neu gestaltet worden, um die Bevölkerung vor den Hochwassern zu schützen, welche über Jahrhunderte verheerende Schäden anrichteten. Im österreichischen Lustenau vermitteln das Museum „Rhein-Schauen“ und die Museumszüge auf den Gleisen der Dienstbahn der Internationalen Rheinregulierung einen lebendigen Eindruck vom Umfang dieses Projekts.

Dampflok „Liesl“ auf der Drehscheibe im Werkhof Lustenau. Sie wurde nach einem Kesselrohrschaden im Jahr 2014 im Dampflokwerk der Deutschen Bahn im thüringischen Meiningen restauriert.

Der kleine Zug mit Ausflüglern setzt sich mit einem Ruck in Bewegung. Vom Gelände des Museums „Rhein-Schauen“ im österreichischen Lustenau zieht die 1949 gebaute Lok „Urs“ die Fahrgäste auf dem Rheindamm in Richtung Rheinmündung. Während auf der einen Seite Gewerbebauten passiert werden, die unmittelbar an den Damm grenzen, sieht der Fahrgast auf der anderen Seite das zum Teil überschwemmte Rheinvorland, welches rechts und links das so genannte Mittelgerinne des kanalisierten Flusses flankiert. Mit einem Spitzentempo von 20 Stundenkilometern arbeitet sich der Zug auf den Schmalspurgleisen rumpelnd voran, während der Rollenstromabnehmer den Fahrstrom von der neben dem Gleis geführten Oberleitung bezieht. Diese endet plötzlich und der Zug stoppt. Der Lokführer hängt die Stange mit dem Stromabnehmer aus, fixiert sie und wirft den Dieselmotor an. Es handelt sich nämlich um eine Zweikraft-Lokomotive, die dieselelektrisch und mit Oberleitungsstrom fahren kann, weil das Schienennetz der Internationalen Rheinregulierung nie komplett elektrifiziert war. Auf dem Rheindamm im Bodensee endet schließlich die Fahrt. Die Lok, gebaut vom Schweizer Unternehmen Stadler, war bis 2008 noch im Arbeitseinsatz – das heißt sie transportierte vor allem Felsblöcke und Schotter aus einem nahegelegenen Steinbruch zu den umfangreichen Deichbauwerken.

Der Rhein: Handelsweg und Existenzbedrohung

Im 19. Jahrhundert diente der Alpenrhein noch als Verkehrsweg für Schiffe und Flöße vom und zum Bodensee. Auf dem Fluss wurde Holz aus Graubünden zum Bodensee transportiert, Schiffsmühlen lagen vor Anker und nutzten die Strömung zum Mahlen von Getreide und nicht zuletzt gab es einen großen Fischreichtum. An seiner breitesten Stelle maß der Rhein bis zu 600 Meter, während es heute maximal 260 Meter sind. Allerdings veränderte sich das Bett des Rheins immer wieder und verheerende Hochwasser begruben Felder und Weiden unter Wasser und Schlamm, zerstörten Häuser und überfluteten Dörfer. In der Folge kam es zu Ernteausfällen und Hungersnöten. Die Bevölkerung musste in Frondiensten die Schäden beheben und den Fluss mit Schutzbauwerken wieder eindämmen. Nicht umsonst wurde der Rhein auch als „größter Wildbach der Alpen“ bezeichnet. Das „Historische Lexikon des Fürstentums Liechtenstein“ verweist allerdings auch darauf, dass menschliches Handeln für eine im 18. und 19. Jahrhundert feststellbare Häufung von Überschwemmungen verantwortlich sein könnte. Genannt wird der Raubbau an den Wäldern Graubündens, welcher die Bodenerosion förderte und damit auch den Transport von Steinen und Erde im Rhein erhöhte. Die Erhöhung des Flussbetts durch Ablagerungen habe die Aufgabe, den Rhein in seinem bestehenden Bett zu halten, erschwert. 1890 wurde das Vorarlberger Städtchen Lustenau und die umliegenden Gebiete von einem der letzten großen Rheinhochwasser getroffen. Die Website der Stadt zitiert einen Bericht des Vorarlberger Tagblatts über die Ereignisse: „Der Schaden […] war selbstverständlich ungeheuerlich und betrug viele Millionen Gulden. Die Feldfrüchte waren vernichtet, denn die Äcker waren mit Ausnahme des äußersten Heuriedes und des Streueriedes alle überflutet. Großer Schaden entstand auch namentlich an den alten Häusern mit ebenerdiger Küche und Wohnung. Die Wände dieser alten, 200 bis 300jährigen Häuser trockneten überhaupt nicht mehr. Und es mussten deshalb viele umgebaut werden.“ Der Rhein bildete über weite Strecken die Grenze zwischen dem Habsburger Reich und der Schweiz sowie dem Fürstentum Liechtenstein und der Schweiz. Im Museum Rhein-Schauen finden sich historische Fotos der Überschwemmungen im Rheintal ebenso wie ein eindrucksvoller Wochenschaufilm über einen Rheindammbruch im Jahr 1927 mit weiträumigen Überflutungen in Liechtenstein.

Blick vom Bildstein: Die Rheinvorstreckung in den Bodensee soll das Verlanden der Buchten an der Mündung verhindern.

Auf dem Rheindamm im Bodensee: Die Zweikraft-Lokomotive „Urs“ wechselt am Gleisende die Fahrtrichtung, um sich für die Rückfahrt wieder an die Zugspitze zu setzen.

Ein Staatsvertrag gibt das Signal zur Rheinregulierung

Im Jahr 1892 schlossen Österreich und die Schweiz den Staatsvertrag zur Regulierung des Alpenrheins ab. Der Startschuss für ein Jahrhundertprojekt war gefallen. In der Folge wurden in Fussach und in Diepoldsau Durchstiche gebaut, mit denen Schlingen des Flusses abgehängt wurden. Der Verlauf des Rheins wurde um insgesamt zehn Kilometer verkürzt, um durch eine höhere Fließgeschwindigkeit Ablagerungen im Sediment zu verhindern. Viele Italiener meldeten sich Ende des 19. Jahrhunderts bei der „Internationalen Rheinregulirungs-Commission“, um die harte Arbeit im Kanal- und Dammbau aufzunehmen. Im Museum Rhein-Schauen findet sich der Nachbau einer Arbeiterbaracke ebenso wie ein kurioses Gesetz aus dem Jahr 1897, welches den italienischen Arbeitern am Rhein den Fang und Verzehr von Singvögeln verbietet. Der neue Rhein mündet heute auf österreichischem Staatsgebiet in den Bodensee, während der Altrhein weiter die Grenze zwischen Österreich und der Schweiz bildet. Nachdem sich allerdings schnell gezeigt hatte, dass die Buchten an der neuen Rheinmündung verlandeten, wurde die Vorstreckung der neuen Rheinmündung bis zum Beginn der Tiefwasserzone des Bodensees ausgeführt. Das Rheintal umfasst heute ein komplexes System von Binnenkanälen, welche die Zuflüsse des Rheins aufnehmen. Einer dieser Binnenkanäle mündet in den Altrhein und den Bodensee. Dieses aufwändige Regulierungssystem hat seitdem Überschwemmungen des Rheintals, welches heute mit 300.000 Einwohnern dichter denn je besiedelt ist, erfolgreich verhindert. Die Hochwasserdämme verkraften aktuell eine maximale Abflussmenge von 3.100 Kubikmetern Wasser pro Sekunde.

Rhesi – bei der Rheinregulierung wird umgedacht

Mittlerweile halten Experten diese Kapazität allerdings für zu gering. Ein großes Hochwasserereignis könne die Dämme überfluten und zu Deichbrüchen führen. Dabei rechnet man mit Schäden von bis zu 10 Milliarden Franken beziehungsweise 8,6 Milliarden Euro. Ein Ziel ist es deshalb, die Abflussmenge im Unterlauf des Alpenrheins auf 4.300 Kubikmeter pro Sekunde zu steigern. Mit „Rhesi“ läuft deshalb gerade ein neues Mammutprojekt des Hochwasserschutzes an. In diesem Rahmen werden die 26 Flusskilometer vor der Mündung in den Bodensee komplett neu gestaltet. Dabei folgen die Planer einer etwas anderen Prämisse als in der Vergangenheit. Ging es bisher darum, den Rhein in ein schmales Bett mit hoher Fließgeschwindigkeit zu zwängen, so wird das Flussbett in Zukunft wieder breiter und naturnäher gestaltet werden. Dabei werden auch wieder Sandbänke und Rückzugsräume für Tiere und Pflanzen entstehen. Die 100 Jahre alten Rheindämme werden abgetragen und nach dem Stand der Technik neu gebaut. Und wer weiß, vielleicht wird ja auch die alte Schmalspurbahn wieder zum Transport von Schotter und Steinen in den Dienst gestellt.

Auf dem österreichischen Werkhof der Internationalen Rheinregulierung (IRR) in Lustenau, gleichzeitig das Gelände des Museums Rhein-Schauen, wird indes eine Sonderfahrt unter Dampf vorbereitet. Die Dampflok „Liesl“, gebaut 1920 bei Maffei in München, ist eine von zwei Dampflokomotiven, die bei der Museumsbahn regelmäßig nach Fahrplan im Einsatz sind. Auf der Drehscheibe vor dem kleinen Lokschuppen stehend wird die Lok angeheizt. Eine Hochzeitsgesellschaft wird später mit ihr unterwegs sein.

Rainer Hill

Rhein-Schauen – Museum & Rheinbähnle

Das Museum kombiniert Werkhof, Ausstellung und Dienstbahn. Die modernen Museumsräume vermitteln eine anschauliche Vorstellung von den Hochwassern der Vergangenheit und der Dimension der Rheinregulierung. Ein freundliches Bistro mit überdachten Außenanlagen lädt mit Snacks und Getränken für kleines Geld zum Verweilen ein. Die aktuellen Fahrpläne der Rheinbahn finden sich auf der Website:
www.rhein-schauen.at

Für Sie gelesen

You'll never walk alone

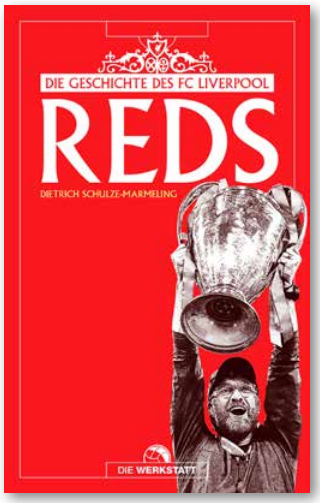
Seit Jürgen Klopp erfolgreich beim FC Liverpool arbeitet, steht der traditionsreiche englische Fußballverein wieder verstärkt im Fokus deutscher Medien. Der Fußballhistoriker Dietrich Schulze-Marmeling hat mit „Reds“ ein spannendes Buch über Triumph und Tragödien dieses Vereins und seiner Fans veröffentlicht.

Dabei nehmen er und einige Gastautoren nicht nur die Identität des Vereins, sondern auch der Stadt in den Blick. So erfährt der Leser gleich zu Beginn, dass die Liverpooler sich nicht als Engländer verstehen und auch mit großer Mehrheit gegen den Brexit gestimmt haben. Die „Scousers“, wie die Einheimischen nach ihrem Dialekt genannt werden, waren durch Hafen und Handel schon immer weltoffener. In der durch den Niedergang der Industrie schwer gebeutelten Arbeiterstadt sind die beiden lokalen Vereine FC Everton und FC Liverpool identitätsstiftend.

Schulze-Marmeling beleuchtet die Epochen großer Trainer wie Bill Shankly oder Bob Paisley und schreibt über bedeutende Spieler sowie die lebendige Fanszene. Auch die zwei großen Stadionkatastrophen, in deren Zentrum der FC Liverpool stand, werden kritisch beleuchtet. So liest man, dass die Tragödie von Hillsborough mit 96 Toten, die Jahrzehnte lang fälschlich gewalttätigen Fans zugeschrieben worden war, tatsächlich durch schwere Fehler der Polizei ausgelöst wurde. Die Boulevard-Zeitung „Sun“, welche die Stimmung gegen die Fans wider besseres Wissen angeheizt hatte, wird seitdem in Liverpool boykottiert.

„Reds“ widmet sich auch der Liverpooler Musikszene: Hinter der legendären Vereinshymne „You'll never walk alone“ von Gerry and the Pacemakers stecken die Entdecker der Beatles: Manager Brian Epstein und Produzent George Martin.

Das Schlusskapitel des Buches widmet sich schließlich der erfolgreichen Arbeit von Jürgen Klopp in Liverpool und natürlich dem Weg zum Champions League Titel. Dessen Arbeit werden auch deutsche Fußballfans weiter gespannt verfolgen, zumal der Verein in der laufenden Saison bislang klar auf Titelkurs zu liegen scheint. Mit der ersten Meisterschaft des LFC seit 30 Jahren könnte Klopp in Liverpool eine weitere legendäre Gestalt der Vereinsgeschichte werden.



Dietrich Schulze-Marmeling
Reds. Die Geschichte
des FC Liverpool
304 Seiten, broschiert
Verag Die Werkstatt, Göttingen
Euro 19,90

Impressum

Herausgeber: Jörg Nissen, Günter Velten

Redaktion: Rainer Hill (V. i. S. d. P.)

Design & Layout: Antonia Ried, riedesign

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

© 2019 Nissen & Velten Software GmbH

Bildnachweise (Seitenzahl):

Adobe Stock / denisismagilov (1, 8)
Adobe Stock / goodluz (S. 20)
August Richter (22, 23)
Nissen & Velten (1, 2, 6, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 24)
Pallas (18)
Steinkühler (13)
Verlag Die Werkstatt (26)
Wikipedia / Friedrich Böhringer (1, 25)

Schenken Sie unseren Therapietieren zu Weihnachten ein neues Zuhause!

Renovierung der Stallgebäude im Kleintiergehege des Pestalozzi Kinder- und Jugenddorfs in Wahlwies

Unser Kleintiergehege befindet sich auf dem Gelände unseres landwirtschaftlichen Betriebs, dem Pestalozzi Erlenhof. Rund 60 tierische Bewohner leben hier: Hühner, Ziegen, Schafe, Kaninchen, Esel, Hängebauch- und Minischweine.

Das Kleintiergehege ist für Besucher frei zugänglich und hat sich zu einem beliebten Ort für Groß und Klein entwickelt. Die Kinder aus dem Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf genießen die Begegnung mit den Tieren ebenso wie Einwohner aus Wahlwies und der Umgebung.

Die tiergestützte Pädagogik ist ein wichtiger Bestandteil unseres pädagogischen Konzepts. Da die Stallgebäude über zwanzig Jahre alt sind, müssen wir sie dringend renovieren und erneuern.

Wir bitten Sie herzlich um Ihre Unterstützung!
Alle Spender werden – Zustimmung vorausgesetzt – auf einer Plakette an der Außenwand einer der Ställe verewigt.

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

Bitte helfen auch Sie!

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

Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf | 78333 Stockach
Tel. 07771 8003 0 | E-Mail: kontakt@pestalozzi-kinderdorf.de

PESTALOZZI
Kinder- und Jugenddorf

PROXESS® Dokumentenmanagement

eNVenta ERP und PROXESS: Eine perfekte Kombination!

Die integrierte Lösung aus Warenwirtschaft, Workflow und rechtskonformer Archivierung

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

WWW.PROXESS.DE