

Digitales Neuland in Alpnach

Obwalden Was haben Schneelagen, Edelweiss und eine digitale Blockchain gemeinsam? Das Start-up Enhazz versucht den Spagat. Eine programmierte Plattform soll den Direktvertrieb der Produkte auf den Kopf stellen.

Ron Prêtre *)

redaktion@obwaldnerzeitung.ch

Vor zwölf Monaten, erinnert sich Christian Wilk, habe sich die Enhazz AG bei ihm gemeldet – auf der Suche nach einer neuartigen Technologie, um Probleme im Vertrieb von Beautyprodukten zu lösen. Enhazz vertreibt die Cremes und Produkte unter dem Namen Hanzz und Heidii. Wilk ist einer von zwei Projektleitern bei der BChain AG, und wie die Enhazz AG im Micropark in Alpnach zu Hause. Die neue Technologie, die Christian Wilk anwendet, ist eine Weiterentwicklung intelligenter Verträge, sogenannter Smart Contracts, auf Basis der Blockchain: «Wir überführen die bestehenden gedruckten Papierverträge zwischen Vertriebszentrale und den Vertriebspartnern in intelligente digitale Verträge.

Im Anschluss wird die Leistungserfüllung aus diesen digitalen Verträgen automatisch auf einer verteilten Datenbank, einer Art Blockchain, zur Qualitätssicherung festgehalten und dient somit zum Vertrauensaufbau.» Smart Contracts ermöglichen automatische Transaktionen mit digitalen Protokollen auf Basis von vordefinierten Prozessabläufen, ohne dass eine Drittpartei involviert ist. Wenn zum Beispiel ein Vertriebspartner 100 Produkte von Hanzz und Heidii verkauft,

wird automatisch die Vergütung überwiesen. Dieser Ablauf ist klar definiert, automatisiert und wird transparent sichtbar gemacht.

Relevant sei das, so Christian Wilk, da im Direktvertrieb zum Teil sehr hohe Provisionen für die Vertriebspartner ausbezahlt werden und Transparenz für diese sehr wichtig ist. Mit der Entwicklung dieser intelligenten Verkaufslösung sehen alle Verkäufer jederzeit aktuell, wie viel Umsatz ihr jeweiliges Vertriebsnetzwerk generiert – wer braucht Hilfe, wo läuft es gut, wer hat seit Monaten keine Verkäufe mehr getätigt.

Was heute umständlich nur einmal monatlich auf Excel-Listen passiert, geht künftig per Login und Online im Internet jederzeit aktuell. Für die Vertriebszentrale ist diese neue Lösung auch für den Vertrieb und die Logistik relevant: Da die Verkäufe zeitnah abgebildet werden, kann rechtzeitig beim Lieferanten Nachschub bestellt werden – künftig soll das System sogar selbstständig bestellen.

Tausende Benutzer testen den digitalen Vertrag

Diesen Monat wurden die Vertriebspartner der Enhazz AG auf das neue System aufgeschaltet, im Rahmen eines sogenannten Beta-Tests – eine Bewährungsprobe, die bei Christian Wilk etwas Nervosität auslöste.

Zusammen mit seinen Teamkollegen denkt und programmiert er an der neuartigen Lösung, immer in enger Abstimmung mit dem Kunden. Da ist es praktisch, dass die beiden Start-ups im gleichen Haus ihren Sitz haben – ein bewusst gewählter Schritt: «Die BChain pflegt eine sehr enge Kundenbeziehung zu Enhazz, da war klar, dass wir die neue Firma möglichst nahe beim Kunden aufbauen.»

Noch ist das Büro sehr kahl, ein Beamer steht auf dem Tisch, ein grosses Sofa eines schwedischen Möbelherstellers und zwei Liegesessel, die ein Südseefeeling aufkommen lassen. Sonst herrscht Purismus pur, gearbeitet wird von unterwegs oder zu Hause. Zurzeit finden nur Sitzungen in Alpnach statt – das soll sich aber bald ändern. Mit dem Start der Betaphase werde er noch mehr vor Ort sein und Fragen beantworten, so

Wilk. Spannend werde auch sein, zu spüren, wie die Vertriebspartner von Enhazz auf diese neue Lösung reagieren.

Vertrauen reduziert Energieverbrauch

Die öffentliche Blockchain garantiert Anonymität. Diese zu berechnen, benötigt aber für die grossen Rechenleistungen (Mining) im Hintergrund rund 0.35 Prozent der weltweit produzier-

ten Energie (entspricht dem Energieverbrauch Österreichs 2014), was sehr kostenintensiv ist. Für Wilk ist die Zukunft der Blockchain vor allem im privaten Bereich zu suchen, dort wo bereits ein gewisses Vertrauen basierend auf existierenden Vertragsbeziehungen vorhanden ist oder die Identität durch Drittparteien bestätigt werden kann. Dabei entfällt der enorme Energieverbrauch. Die Enhazz setzt auf die private Blockchain, um die Komplexität im Geschäftsleben zu reduzieren und so die Kosten zu verringern. Firmenintern wie auch bei den Verkäufern der Beautyprodukte von Enhazz, die aus pflanzlichen Stammzellen der Schweizer Schneelage und Edelweiss hergestellt werden.

Hinweis

*) Mitautoren dieses Beitrags sind Stefan Müller und Patrick Stalder. Alle drei sind Studenten der Hochschule Luzern – Wirtschaft und haben diesen Artikel im Rahmen ihrer Ausbildung verfasst.

Am Mittwoch, 22. Mai, findet an der Hochschule (Zentralstrasse 9) in Luzern ein moderierter Themenabend «Blockchain, Hype oder Pflicht für KMU!» mit Christian Wilk und Gastreferenten statt. Gastgeber sind Teilnehmer des Executive MBA der Hochschule. Der Anlass ist öffentlich, 18 bis 19.30 Uhr, nachher Apéro.



Christian Wilk ist Projektleiter.

Bild: PD

Öffentlich versus privat

Öffentliche Blockchains enthalten einen Konsensalgorithmus zwischen den Teilnehmenden. Mit diesem wird gegenseitig Vertrauen geschaffen. Die derzeit wohl bekanntesten sind die Kryptowährungen Bitcoin und Ethereum. Private Blockchains hingegen limitieren den Teilnehmerkreis. Zudem kann eine einzelne Person das Vertrauen in der Blockchain garantieren. Die Regeln können selbst bestimmt und geändert werden, Transaktionen automatisch protokolliert, rückgängig gemacht oder Modifizierungen an Konten vorgenommen werden. Die Transaktionen einer privaten Blockchain sind günstiger und benötigen weniger Energie, da der Mechanismus zur Vertrauensbildung weniger aufwendig ist. (pd)