

Das Weidli macht echt ehrliches Radio

Stans Sieben Klienten der Stiftung Weidli machen Radio an den Stanser Musiktagen. Sie führen Interviews und sprechen abends live am Dorfplatz. Dabei können nicht nur Radio-Laien, sondern auch -Profis etwas lernen.

Simon Mathis

simon.mathis@luzernerzeitung.ch

Die Hälse der Mikrofone leuchten rot auf. Livio Carlin, Moderator bei Radio 3fach, begrüsst sein Publikum: «Heute Abend sind wir nicht in Luzern, sondern an den Stanser Musiktagen.» Während des Festivals könne der Sender auf die Unterstützung der Stanser Stiftung Weidli zählen, bei der Menschen mit Beeinträchtigungen wohnen und arbeiten. Zwei der Weidli-Klienten stehen Carlin gegenüber – Kopfhörer auf, ihr Blick konzentriert und ernst. Mit fünf Mitstreitern haben sich Daniela Odermatt und Kevin Schaumlechner intensiv auf diesen Dienstagabend vorbereitet (Ausgabe vom 17. April 2019). Es ist ihr erster Sendetag, vier folgen.

Nervosität und Freude sind ihnen gleichermaßen anzusehen. Die beiden erzählen live von ihren Erfahrungen als Radioproduzenten. Am Nachmittag haben sie diverse Personen interviewt, darunter den Co-Festivalleiter Marc Rambold. Schaumlechner befragte ihn unter anderem über die Sicherheit am Festival. «Denn Sicherheit ist das A und B», erläutert Schaumlechner.

Zwei Lektionen für Radio-Laien

Die Weidli-Klienten waren in ihren Fragestellungen völlig frei. «Wir haben sie im Handwerk unterrichtet, aber ihre Beiträge haben sie selbst gestaltet», sagt



Hochkonzentriert: Melanie Egger und Kevin Schaumlechner an ihrem ersten Sendetag.

Bild: André A. Niederberger (Stans, 30. April 2019)

3fach-Moderationsleiter Matthias Büeler. «Wir bieten unseren eigenen Mitarbeitern ebenfalls die Möglichkeit, zu experimentieren. Das dürfen unsere Freunde aus dem Weidli natürlich auch.» Radio 3fach hat seine Sen-

dezentrale heuer auf dem Dorfplatz aufgeschlagen. Diverse Besucher verfolgen die Entstehung der Livesendung mit.

Dabei können Laien einige wichtige Lektionen lernen. Erstens: Blickkontakt ist wichtig,

sonst fällt man sich gegenseitig ins Wort. Zweitens: Manchmal geschieht Spontanes – und das ist gut so. Etwa dann, wenn Kevin Schaumlechner kurz vor dem Start eines Songs ins Mikrofon ruft: «Mein Name ist Kevin

Schaumlechner!» Das Publikum freut's. Schon vor der Sendung versprühte Schaumlechner Begeisterung pur: Fleissig verteilt er 3fach-Sticker und tanzt freudig zum Beat der Musikbeiträge. Wenn um 20 Uhr die einstündi-

ge Sendung zu Ende ist, nennt er die Erfahrung resümierend «huere geil».

«Ich habe mich selbst überrascht»

Stiller – wenn auch nicht weniger glücklich – ist Daniela Odermatt. «Ich hätte nicht gedacht, dass es so gut läuft», sagt sie mit einem herzlichen Lachen. «Denn sonst bin ich eher schüchtern. Ich habe mich selbst überrascht.»

Die Ruhe in Person ist Thomas Arnold. Während seine Weidli-Freunde ihre Aufregung kundtun, bleibt er gefasst. Arnold ist ein begeisterter Musikhörer, hat über 2000 CDs in seiner Sammlung. «Das Projekt ist eine tolle Gelegenheit, die Stanser Musiktage von einer anderen Seite kennen zu lernen», sagt Arnold. Darüber hinaus sei der Radioauftritt eine willkommene Werbung fürs Geschäft.

Für alle Weidli-Klienten gilt: Ihre Interviewfragen sind ehrlich, direkt und unbefangen. Das ist erfrischend. Auch für 3fach-Moderator Livio Carlin war die Erfahrung bereichernd: «Es ist schön zu sehen, wie viel Freude und Ehre ein Auftritt im Radio bereitet. Wenn man jeden Tag auf Sendung ist, vergisst man, was für ein Privileg das ist.»

Hinweis

«Weidli am Mik» am Donnerstag und Freitag von 19 bis 20 Uhr; am Samstag von 18 bis 19 Uhr auf Radio 3fach.

Digitales Neuland in Alpnach

Obwalden Was haben Schneelagen, Edelweiss und eine digitale Blockchain gemeinsam? Das Start-up Enhanzz 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 Enhanzz AG bei ihm gemeldet – auf der Suche nach einer neuartigen Technologie, um Probleme im Vertrieb von Beautyprodukten zu lösen. Enhanzz vertreibt die Cremes und Produkte unter dem Namen Hanzz und Heidii. Wilk ist einer von zwei Projektleitern bei der BChain AG, und wie die Enhanzz 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 Verkaufslösungen 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 Enhanzz 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 Enhanzz, 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 Beta-Phase werde er noch mehr vor Ort sein und Fragen beantworten, so

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

Vertrauen reduziert Energieverbrauch

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

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)

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 Enhanzz 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 Enhanzz, die aus pflanzlichen Stammzellen der Schweizer Schneelagen 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