

fahrungen als Rechnungsempfänger war für uns klar, dass wir auch elektronische Rechnungen anbieten wollen. PostFinance hat uns wunderbar unterstützt und so war die Zusammenarbeit sehr angenehm und effizient. Wir mussten eigentlich nur anmelden und schon funktionierte alles. Wir sind sehr zufrieden.»

Glücklich mit E-Finance

Zufrieden mit PostFinance ist auch Adrian Kottmann, Geschäftsleiter der BE Netz AG Bau und Energie. Als er in die Lehre kam, eröffnete er ein Postkonto. Seither begleitet ihn PostFinance Privat und in der Firma, die er 2004 mit Peter Schlaufer zusammen gegründet hat. «Wir haben uns auf die Sanierung älterer Häuser spezialisiert. Im Idealfall rüsten wir ein Haus mit einer thermischen Solaranlage und Photovoltaik aus. So schaffen wir Energie Plus Häuser.» 42 Mitarbeitende sind zuständig für die vier Ab-



Adrian Kottmann, Geschäftsleiter der BE Netz AG ist nutzt für den Zahlungsverkehr E-Finance: «Das geht schnell, ist unkompliziert und die praktische Auftragsübersicht hilft mir bei der Liquiditätsplanung.»

«Unternehmen geraten unter Zugzwang»

Digitale Services werden laut E-Business-Experte Thomas Lang auch für KMU immer wichtiger.

Herr Lang, welche Vorteile bieten digitale Services?

Vorteile gibt es viele, sie variieren allerdings je nach Branche, Marktleistung und Ausrichtung des Unternehmens. Letztlich kann man aber sagen, dass sie einem Kundenbedürfnis entsprechen. Mit der Zunahme mobiler Endgeräte wie Smartphones und Tablets hat sich das Nutzungsverhalten nochmals signifikant verändert. Kundinnen und Kunden schätzen, dass sie zeit- und standortunabhängig einkaufen oder sogar ihren Zahlungsverkehr erledigen können. Unternehmen geraten dadurch unter Zugzwang. Dabei können digitale Services besonders auch für kleinere Unternehmen ein interessanter Weg sein, um neue Zielgruppen zu erreichen.

Auf welche digitalen Lösungen sollten KMU setzen?

Abhängig von der Marktleistung ist insbesondere der elektronische Vertriebsweg zu prüfen. Der Onlinevertrieb wächst nach wie vor im zweistelligen Prozentbereich und ist in vielen Branchen derzeit der einzige Wachstumskanal. Grosses Potenzial haben zudem mobile Angebote, denn das Handy ist mittlerweile fast wichtiger als das Portemonnaie. Neue Technologien

stehen kurz vor dem Durchbruch. Ich gehe davon aus, dass die NFC-Technologie in den nächsten zwei bis drei Jahren auch in der Schweiz allgegenwärtig sein wird.

Was bedeutet NFC-Technologie?

NFC, kurz für Near Field Communication, ermöglicht eine schnelle, einfache und vor allem drahtlose Datenübertragung auf kurzer Strecke. Im Geschäft, im Restaurant oder im Taxi braucht man weder Bargeld noch Karte, man hält man einfach das Handy vor einen Empfänger und schon ist der Betrag bezahlt. Und im Zug wird mit NFC der automatische Billettkauf möglich. Das heisst, das Handy aktiviert sich beim Ein- und Aussteigen, ermittelt aufgrund der Strecke den Preis und bucht den Betrag direkt ab.

Das klingt vielversprechend, aber wie sieht es punkto Sicherheit aus?

Mit der technologischen Entwicklung passen sich auch die Sicherheitslösungen an. In der Schweiz haben wir generell einen sehr hohen Sicherheitsstandard.

Wie sehen Sie die Zukunft digitaler Services?

Kaum ein Bereich wird von den elektronischen und mobilen Lösungen nicht tangiert sein. Wir werden in naher Zukunft viele neue Modelle und Methoden sehen.



Thomas Lang ist Geschäftsführer der carpathia:e-business.competence. www.carpathia.ch