

Digitalisierung

# Mit neuen Technologien allein ist es noch nicht getan



Die Österreichische Mediathek sammelt Tonträger und Videos.

**Was Digitalisierung für Unternehmen bedeutet, lässt sich pauschal nicht beantworten. Es hängt von vielen Faktoren ab, vor allem von der Branche und dem aktuellen Geschäftsmodell.**

WIEN. Täglich hören Unternehmer, dass sie sich auf die Digitalisierung vorbereiten müssen, sonst werden sie vom Markt gefegt. Bekanntlich wird nicht so heiß gegessen wie gekocht. Deshalb werden diese dramatischen Prognosen höchstwahrscheinlich nicht eintreten. Aber sie dürfen auch nicht beiseitegeschoben werden, denn so wie das Internet nicht mehr verschwunden ist, wird auch die Digitalisierung von Geschäftsmodellen und Wertschöpfungsketten nicht verschwinden.

Was Digitalisierung für das einzelne Unternehmen bedeutet, lässt sich pauschal nicht beantworten. Es hängt von vielen Faktoren ab. So spielen die Branche und das Geschäftsmodell eine Rolle. Ebenso Unternehmenskultur und Veränderungsbereitschaft der Geschäftsleitung und der Belegschaft. Eines wird aber für alle gelten: Nur durch die Einführung neuer Technologien wird die erfolgreiche Digitalisierung des eigenen Geschäfts nicht passieren.

### Richtig fokussieren

Vor allem einem Aspekt wird große Bedeutung zukommen: Fokussierung. Es gibt für so gut wie jeden geschäftlichen Prozess eine

digitale Lösung – für die Kundenverwaltung, die Rechnungslegung oder das Vertriebscontrolling.

Bei der Digitalisierung des Geschäfts wird es darauf ankommen, dass sich das Unternehmen darauf konzentriert, was es für sich als Stärken definiert hat und was der Kern der eigenen, vom Markt nachgefragten Leistungen ist. An diesen Stärken gilt es konsequent zu arbeiten. Um alles andere sollen sich Dritte kümmern, und die müssen wiederum entsprechende Experten auf ihrem Gebiet sein. Egal, ob es sich dabei um die Büro-IT, das Facility-Management oder die haus-eigene Telefonanlage handelt. Nur so gewinnen Unternehmen jene zeitlichen, finanziellen und ressourcenbezogenen Freiräume, die sie für die eigene Weiterentwicklung dringend benötigen.



MARKUS BUCHINGER  
ATMS Telefon- und Marketing-Services

Markus Buchner, Chef ATMS Telefon- und Marketing Services GmbH

→ Powered by EC-AUSTRIA

IT-Praxis powered by EC Austria

# Online-Payment bringt Vorteile für Kunden und Händler

Das Online-Ticketing boomt, immer mehr Menschen kaufen Eintrittskarten für Veranstaltungen im Internet ein. Von diesem Vertriebsweg profitieren beide Seiten, Händler wie Endkunde. Der Besucher kann den Ticketkauf schnell abwickeln und häufig die Karten gleich zu Hause ausdrucken („print@home“). Der Verkäufer kann auf den Versand der Tickets verzichten und hat zudem sofort die Bestätigung über den bevorstehenden Geldeingang. So sind auch Bestellungen und Zahlungen kurz vor Veranstaltungsbeginn möglich.

Die Seefestspiele Mörbisch und das Salzburger Landestheater wickeln ihre Online-Zahlungen mit Sofortüberweisung ab. In Zusammenarbeit mit dem Payment-Provider Wirecard CEE und einem internationalen Softwareanbieter für den Ticketingbereich kann Sofortüberweisung schnell und einfach in Verkaufsportale integriert werden. Die Bezahlung lässt keine Rücklastschriften zu, der Kunde kann nach der Veranstaltung das Geld nicht beanspruchen.

Auch die Problematik entfällt, dass reservierte Karten nicht abgeholt werden. Hinterlegte Tickets sind bereits bezahlt, Veranstalter und Händler gehen kein Risiko ein. Ein weiterer Nutzen liegt in der effizienten Wertschöpfungskette. „Mit Sofortüberweisung ist der Buchungsprozess automatisiert, jeder Zahlungseingang kann einer Bestellung zugeordnet werden, auch bei identischen Ticketpreisen. Das ist insbesondere

wichtig bei Absagen von Veranstaltungen, um Rücküberweisungen korrekt abwickeln zu können“, erklärt Christian Renk, Geschäftsführer Sofort Austria.

Das Thema Payment und eine durchgehend digitalisierte Wertschöpfungskette hat aber für den Handelsbereich große Relevanz. Das in Dornbirn ansässige Franchiseunternehmen Vom Fass ist auf hochwertige Lebens- und Genussmittel spezialisiert, die über einen Internetshop angeboten werden. Als ursprünglich stationärer Händler konnte das Unternehmen auf keine hausinternen Erfahrungen mit Online-Shops zurückgreifen und benötigte einen Payment-Dienstleister mit entsprechenden Ressourcen sowie Erfahrung und Know-how.

Vom Fass wählte Wirecard CEE als Partner, die primären Entscheidungsgrundlagen waren dabei die unkomplizierte Anbindung an das Shopsystem und die auch international gestützte Expertise bei der Auswahl der Zahlungsmittel. Wesentliches Kriterium war die Flexibilität bezüglich Erweiterungen im Bereich Mobile Commerce durch die steigende Nutzung von Smartphones.

„Wirecard hält auch immer wieder Informationen bereit, welche uns bei weiteren Entscheidungen unterstützen, und bei Rückfragen stehen kompetente Sachbearbeiter zur Verfügung“, so Bernhard Kuster, Eigentümer von Vom Fass.

→ [www.sofort.at](http://www.sofort.at)  
→ [www.wirecard.at](http://www.wirecard.at)



Die Seefestspiele Mörbisch (im Bild: „Der Bettelstudent“) wickeln ihre Online-Zahlungen mit Sofortüberweisung ab.

Internethandel

# Ebay will Suche mit einheitlicher Datenbasis verbessern

**Die Handelsplattform Ebay will mit globalen Artikel- und Herstellernummern die Waren eindeutig identifizieren.**

SAN JOSÉ (KALIFORNIEN). Die Handelsplattform Ebay setzt bei dem Angebot auf ihren Seiten eine einheitliche Datenbasis durch, um die Suche zu verbessern. Dabei sollen globale Artikelnummern und Herstellernummern sowie andere strukturierte Daten die Waren eindeutig identifizieren. Aktuell wird ein Teil der Artikel im Ebay-Sortiment

nicht konkreten Produkten zugeordnet, seit dem ersten Quartal werden bei Händlern verstärkt die Daten eingefordert.

### 77 lokale Händler

Gut gerüstet sieht sich Ebay für den Trend zu einer schnelleren Warenzustellung, zum Teil noch am selben Tag.

„Ein wesentlicher Faktor ist, wo die Ware liegt, die schnell zum Kunden bewegt werden muss. Ein Vorteil in der Zusammenarbeit mit Händlern ist, dass die Ware einen kürzeren Weg hat“, sagte der scheidende Ebay-Deutschland-Chef, Stephan

Zoll. Die Relevanz einer schnellen Lieferung hänge auch stark von der Kategorie ab.

An Ebays Pilotprojekt zur Zusammenarbeit mit lokalen Händlern in Mönchengladbach nehmen inzwischen 77 Geschäfte teil, nach weniger als 50 zum Start vor einem halben Jahr. Sie hätten im Rahmen der Aktion bisher 65.000 Artikel mit einem Umsatz von 2,5 Millionen € in 79 Ländern verkauft, hieß es. Das sei ein Signal dafür, dass der lokale Handel davon profitieren könne, wenn er sich für das Onlinengeschäft öffne, sagte Zolls Nachfolger, Stefan Wenzel. (apa)

ANZEIGE

1999

17 Jahre **economyaustria.at**

2016



Die Seite IT-Business erscheint mit finanzieller Unterstützung durch die Plattform economyaustria.at. Die inhaltliche Verantwortung liegt beim WirtschaftsBlatt.

Info unter:  
<http://economyaustria.at>