

Mehr E-Business mit Business Numbers

Autor(en): **Freiburghaus, Somon**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Comtec : Informations- und Telekommunikationstechnologie = information and telecommunication technology**

Band (Jahr): **82 (2004)**

Heft 3

PDF erstellt am: **11.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-876844>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

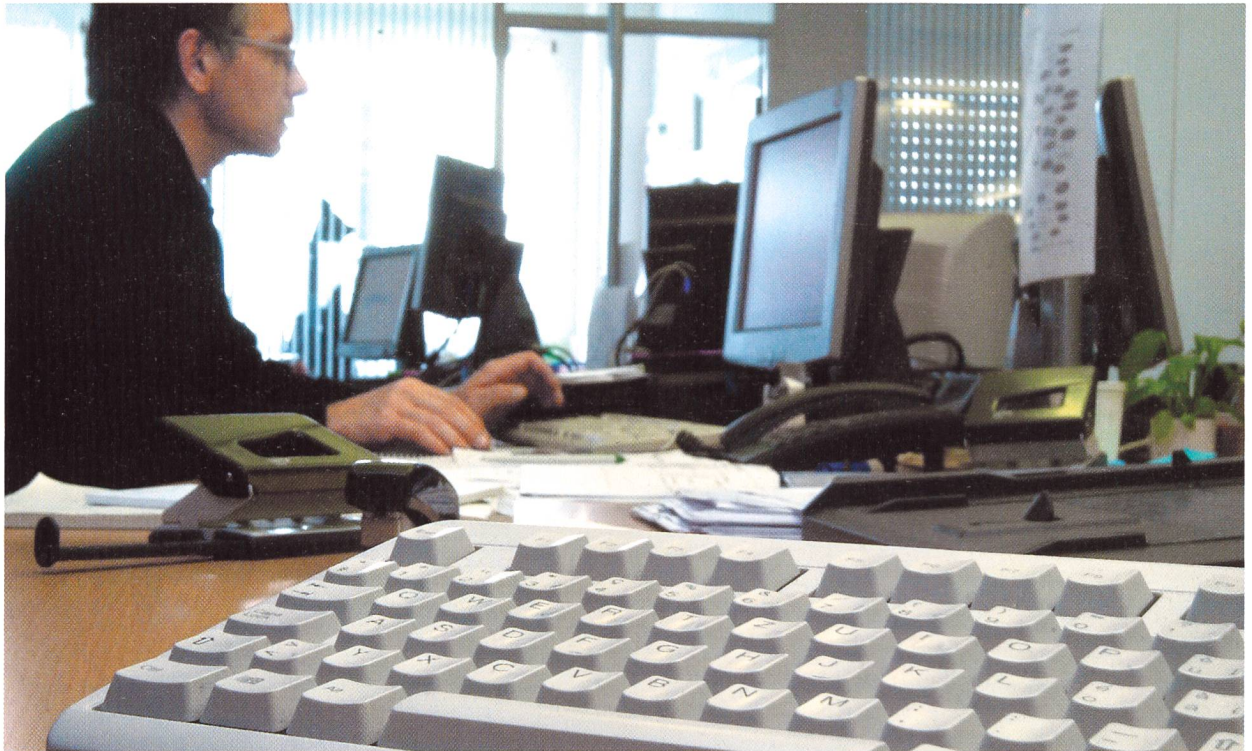
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Mehr E-Business mit Business Numbers



Eine langjährige Erfahrung mit Mehrwertdienstnummern erlaubt Maxcom die Entwicklung von kombinierten E-Business-Lösungen.

SIMON FREIBURGHANUS **Sobald von E-Business die Rede ist, stellt sich die Frage nach dem Zahlungsmodus. Ganz konkret geht es vor allem auch darum, wie Waren oder Dienstleistungen, die via Bildschirm online bestellt werden, ohne Kreditkarte bar bezahlt werden können.**

Nach wie vor stehen viele Verbraucher dem Gebrauch ihrer Kreditkarte im Internet skeptisch gegenüber, die Risiken werden als zu hoch eingeschätzt. Auf der anderen Seite sind gerade für kleine und Kleinstbeträge Aufwand und Abgaben für den Verkäufer sehr hoch. Und last but not least verfügen auch nicht alle Leute über eine Kreditkarte.

Es ist also vor allem der Bezahlvorgang, der einem sympathischen Einkaufserlebnis im Internet im Weg stehen kann; diese Tatsache stellte sich der jungen Luzerner Firma Maxcom als Ausgangslage für die Entwicklung eines neuen undeigenständigen Bezahlsystems. Im Jahr 1995 von Ronald A. Schuitemaker als Unternehmen für individualisierte Voice- und Data-Kommunikation gegründet, entwickelt Maxcom Projektlösungen für anspruchsvolle Kunden. Im Bereich des Internets stellt Maxcom ihr Know-how KMU bis Grossunternehmen mit massgeschneiderten Ge-

samtlösungen inklusive Webdesign, Webhosting und Serverhousing zur Verfügung. Dabei richtet Maxcom sein besonderes Augenmerk auf Bereiche wie Server-Scripts, Security und eigene Serverapplikationen. Langjährige Erfahrungen mit Mehrwertdienstnummern seit annähernd zwanzig Jahren erlaubten den Fachleuten von Maxcom die Entwicklung kombinierter E-Business-Lösungen.

Business Numbers

Business Numbers von Swisscom Enterprise Solutions ermöglichen Ihnen, einfach und kostengünstig rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr mit Ihren Kunden zu kommunizieren. Das Telefon wird hierbei als zusätzlicher Verkaufskanal bzw. als Dialog-, Informations- und Response-Instrument mit integrierter Inkasso Dienstleistung eingesetzt. Die 0900er-Business Numbers können für den telefonischen Verkauf von zeitlich unbegrenzten B2B- und B2C-Angeboten (Help-, Support-, Infolines) eingesetzt werden. Mit den Business Numbers profilieren Sie sich als zukunftsorientiertes Unternehmen, das den Dialog mit seinen Kunden gezielt fördert.

Micropayment, die verblüffend einfache Lösung von Maxcom

Ronald A. Schuitemaker gilt als eigentlicher Pionier im Telekommunikationsmarkt, besonders bezüglich Innovationen im Bereich von Telekom-Business-Applikationen. Er entwickelte schon 1986 in der Schweiz neue Geschäftsmodelle im Bereich Telekiosk. Für die Entwicklung der neuen Micropayment-Lösung konnte er auf seine grosse Erfahrung und sein grosses Know-how auf diesem Gebiet zurückgreifen: «Von Beginn weg arbeitete ich mit Swisscom zusammen. Sie bietet sowohl die erforderliche physische Qualität – sprich Verbindungen, Netze, Knoten und weitere Hardware – wie auch die nötige Offenheit gegenüber neuen Ideen.»

Die neueste Erfindung von Maxcom heisst Micropayment und kombiniert die Vorteile des Internets mit den Vorteilen der Business Numbers von Swisscom Enterprise Solutions. «Sehr einfach formuliert», meint Ronald A. Schuitemaker, «handelt es sich dabei um folgendes Konzept: Ein Anbieter nutzt das Internet als Verkaufskanal und zeigt schön anschaulich sein Warensortiment, sagen wir Stoffteddys in verschiedenen Grössen und Farben. Sein Kunde möchte einen Teddybären kaufen und gibt online eine Bestellung auf. Zur Bezahlung muss nun der Kunde nur mit seinem Telefon eine 0900-er-Business-Nummer wählen und der Kaufpreis wird direkt auf seiner Telefonrechnung abgebucht.»

Die Vorteile dieses Systems liegen auf der Hand: geringe Kosten für den Verkaufskanal Internet und wegfallende Inkasso-Kosten. Denn nach dem Telefonanruf des Kunden gibt die Swisscom Enterprise Solutions als Billing-Partner den Betrag abzüglich einer Marge direkt weiter. Mit einer transparenten Kundenführung und souveräner Kostendarstellung auf dem Internet eröffnet sich für Handelsfirmen, Marktplätze, Detaillisten, Software-Anbieter, Lotterien, Astrologen usw. ein immenses Potenzial für einen sicheren und erfolgreichen E-Commerce.

Erfolgreiche Dienstleistungen in modernen Zeiten

Seit den 80er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts im Telekom-Business aktiv, erlebte Ronald A. Schuitemaker die



Ronald A. Schuitemaker gilt als eigentlicher Pionier im Telekommunikationsmarkt.

Metamorphose vom analogen zum digitalen Zeitalter hautnah mit. Jetzt ist ihm mit seiner Maxcom-Micropayment-Solution wieder ein Meilenstein in der Entwicklung einer zukunftsgerichteten Praxislösung geglückt: «Zusammen mit unserem strategischen Partner Swisscom Enterprise Solutions verstehen wir uns als klassische Dienstleister. Vor einigen Jahren konnten wir unser Wissen für eine weltweite Telefon-Pressekonferenz anlässlich eines Gesprächs zwischen Arafat und dem israelischen Premier Netanyahu einsetzen. Jetzt ist uns die Schaffung einer sinnvollen Symbiose zwischen Telefon und Internet für die Bedürfnisse von KMU und ihrer Kunden gelungen. Das verstehen wir unter Dienstleistungen.» ■

Weitere Informationen unter 0800 800 900 oder www.swisscom.com/enterprise-solutions

Veranstaltungen

Das neue Internet-Protokoll setzt sich durch

Das neue Internetprotokoll IPv6 befindet sich weiter auf dem Vormarsch. Dies war Grund genug für Anwender wie Experten, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. An der zweiten öffentlichen IPv6-Veranstaltung in der Schweiz, am 3. Juni 2004 im Technopark Zürich, beleuchteten renommierte IPv6-Spezialisten wie Silvia Hagen, Brian Carpenter und Latif Ladid die neusten Entwicklungen.

Das Programm bot auch dieses Jahr einige Höhepunkte. Brian Carpenter von IBM sprach über die grundsätzliche Notwendigkeit von IPv6 im E-Business. Der Präsident der IPv6 Task Force der Europäischen Kommission, Latif Ladid, gab einen Überblick über die globale IPv6-Verbreitung, und Simon Leinen zeigte den Stand der IPv6-Einführung bei SWITCH auf. In einem zweiten Teil folgte eine grundlegen-

de Diskussion über die Nachhaltigkeitsaspekte der digitalen Wirtschaft mit Prof. Dr. Walter Brenner (HSG). Silvia Hagen («comtec» 2/04), die wohl renommierteste IPv6-Beraterin in der Schweiz, zeigte konkrete Auswirkungen auf das Geschäftsleben auf. Patrick Wetterwald von Cisco beschrieb die Implementation von IPv6 und Mobile IPv6 in ein Auto sowie die sich daraus ergebenden Möglichkeiten.

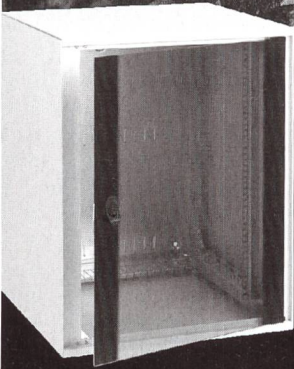
Die Durchführung des Summits wurde dank der Unterstützung der Sponsoren wie Cisco Systems, Novell, Swisscom Innovations und SWITCH möglich.

Seit 1999 ist ein über den ganzen Globus verteiltes Netz von IPv6 Task Forces am Entstehen. Die Swiss IPv6 Task Force wurde Ende 2002 gegründet. Sie stellt den Schweizer IPv6-Akteuren eine gemeinsame Plattform zur Verfügung. ■

Info: SICTA, Laupenstrasse 18a, CH-3001 Bern, Tel. 031 380 11 80, Fax 031 380 11 81, www.sicta.ch



für ein sicheres
Gehäuse



Server- und Netzwerkschränke

- Breite Auswahl an Standardmasse
- Kundenspezifische Anfertigungen

19" - Wandgehäuse

- Vielseitig einsetzbar (Telefonie, LAN)
- Einfach montierbar
- Leichte Handhabung

Gehäuse aus Aluminium/Stahl für

- Glasfaser-Anwendungen
- Steuer- und Regeltechnik

Service

- Eigene CAD-Konstruktion
- Kurzfristige, termingerechte Lieferung
- Eigenes Montageteam

MINKELS

Minkels AG
Riedstrasse 3-5
CH-6330 Cham
Tel. +41 (0)41 748 40 60
Fax +41 (0)41 748 40 79
verkauf@minkels.ch
www.minkels.ch



VITAMIN 2 AG Werbung und Kommunikation

Geltenwilenstrasse 8a - CH-9001 St.Gallen - www.vitamin2.ch