

# E-Business: Die stille Revolution

Die Zahl der in der Schweiz eingesetzten Business-Software-Module verdoppelt sich jedes Jahr.

Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP) gehören für immer mehr KMU zum Alltag. Jetzt eröffnen sinkende Preise für Schnittstellen weitere Einsparpotenziale in den Bereichen Logistik und Administration.

VON JOST DUBACHER

ERP – der Begriff jagte noch vor wenigen Jahren vielen KMU-Chefs kalte Schauer über den Rücken. Wilde Gerüchte von kerngesunden Unternehmen, die sich mit einer ERP-Einführung an den Rand des Abgrunds gemanagt hatten, machten die Runde und sorgten für Verunsicherung. Tempi passati: Die meisten KMU haben unterdessen erkannt, dass Investitionen in ERP-Systeme gut angelegtes Geld sind. Studien besagen, dass sich die Anzahl der schweizweit eingesetzten Business-Software-Module jährlich verdoppelt.

Petra Schubert, Leiterin des Instituts für Betriebsökonomie an der Fachhochschule beider Basel (FHBB) und in dieser Funktion die Nachfolgerin des E-Business-Papstes Walter Dettling, glaubt die Gründe dafür zu kennen. Zum einen hätten die Anbieter ihre Hausaufgaben gemacht und beim Branchen-Know-how mächtig zugelegt, zum anderen seien die KMU, und vor allem deren Mitarbeiter, generell informatikerfähiger.

Schöne neue IT-Welt? Schubert verneint: «Eine Business-Software-Infrastruktur ist im Prinzip eine Dauerbaustelle.» Jetzt gelte es,

## E-BUSINESS-TERMINE

Im September finden gleich zwei **KMU-Veranstaltungen** rund um den elektronischen Geschäftsverkehr statt.

**20. September:** Der **Experience-2005-Event** an der **Fachhochschule beider Basel (FHBB)** setzt auf Vorbildlernen. Firmenvertreter dokumentieren, wie sie erfolgreich E-Business-Projekte umgesetzt haben. Letztes Jahr zählten die Veranstalter 200 Besucher. Der Preis für den ganzen Tag beträgt 350 Franken.  
[www.experience2005.ch](http://www.experience2005.ch)

**21./22. September:** «Raus aus dem Dschungel – rein in die Topsoft», lautet das Motto der **ERP-Messe Topsoft**, die heuer in der ABB-Eventhalle 550 in Zürich-Oerlikon über die Bühne geht. Rund 140 Anbieter von Business-Software-Produkten präsentieren ihre Lösungen. Fachreferate und kostenlose Kurzberatungen generieren Zusatznutzen. Der Eintritt ist kostenlos.  
[www.topsoft.ch](http://www.topsoft.ch)

den Schritt vom betriebsinternen ERP-System zur vernetzten, unternehmensübergreifenden E-Business-Lösung zu schaffen.

So wie es beispielsweise die Zürcher Firma Geschenkkidee.ch getan hat. Das Jungunternehmen von Mitgründer Simon Häusermann



Seit Anfang Jahr die E-Business-Päpstin in der Schweiz: Petra Schubert von der FH beider Basel.

verteilt in einem Onlineshop 12000 Einzelprodukte, die sie von rund 40 Lieferanten bezieht. Das Geschäft läuft bestens, die Umsätze steigen im dreistelligen Prozentbereich. «Solche Wachstumsraten kann ein zehnköpfiges Kleinunternehmen wie wir nur mit einer ausgefeilten Business-Software stemmen», sagt dazu Häusermann. Mehr als die Hälfte seiner Lieferanten hat er über massgeschneiderte Schnittstellen an seine ERP-Lösung und an seinen E-Shop angebunden. Bestellt ein Kunde ein T-Shirt mit dem Namen seines Wohnortes darauf, geht der Auftrag direkt an die verantwortliche Textilfirma. Und umgekehrt speisen die Lieferanten ihre Lagerdaten und Lieferfristen automatisch in den E-Shop ein. «Für neue Lieferanten ist die elektronische Anbindung an unsere Systeme Pflicht», sagt Simon Häusermann. Womit der Wachstumsunternehmer klar macht, was auf Firmen zukommt, welche den Vernetzungstrend verschlafen: Sie werden über kurz oder lang nur noch Zulieferer zweiter Klasse sein.

«Der Druck auf die Firmen, ihre E-Business-Fähigkeit auszubauen, nimmt zu», bestätigt Petra Schubert. Der grosse Treiber momentan

sei die Zahlungsabwicklung. 200 Millionen Rechnungen werden in der Schweiz jährlich an Unternehmen geschickt. Sie verursachen Absendern und Empfängern immense Kosten. Abhilfe schaffen digitale Zahlungsplattformen wie Paynet von Telekurs, Yellowbill von Postfinance, Abanet von der Ostschweizer ERP-Schmiede Abacus, Biller Direct von SAP oder Conextrade von Swisscom.

Die Schnittstellen zu den verschiedenen Zahlungsplattformen sind zurzeit noch recht teuer. Unter 10000 Franken ist wenig zu machen. Doch Petra Schubert ist optimistisch: «Zumindest für die verbreiteten ERP-Systeme wird es schon in ein, zwei Jahren vergleichsweise günstige Schnittstellen von der Stange geben.» Dies umso mehr, als sich im letzten Mai acht Schweizer Grossfirmen von der ABB bis zur UBS unter dem Namen Swissdigin auf einen Rechnungsstandard geeinigt haben, welcher den Softwareherstellern nun klare Regeln vorgibt. Das Institut für Betriebsökonomie der FHBB hat das Projekt wissenschaftlich begleitet, und Petra Schubert ist überzeugt: «Bis in fünf Jahren werden 20 Prozent aller Rechnungen digital ausgestellt.»

ANZEIGE

tolle Aussichten

Als KMU haben Sie mit WIR  
mehr Kunden  
mehr Umsatz  
mehr Gewinn  
Rufen Sie uns an:  
0848 133 000

**WIR** Bank  
seit 1934

[www.wirbank.ch](http://www.wirbank.ch) Basel • Bern • Luzern • St. Gallen • Zürich • Lausanne • Lugano

## Messe der fertigen Geschäftsideen

**FRANCHISING** Schweizer Messe im Technopark Zürich: Anbieter treffen Gründer.

Teddy Keifer, schweizerischer Generalfranchisenehmer des amerikanischen Immobilienmaklersystems Remax, hat gut lachen: Der Mann hat vor fünf Jahren losgelegt und bereits über 100 Büros eröffnet. Oder Domino's Pizza: Das Fastfoodlokal startet bis Ende Jahr jeden Monat einen weiteren Betrieb. Die Liste der expandierenden Franchis Ketten liesse sich leicht fortsetzen. Denn Franchising – dezentral investieren, zentral werben – ist eine taugliche Antwort auf einen immer härteren Wettbewerb. Und wer bei Franchising vornehmlich an McDonald's und Gastronomie denkt, irrt. Die Spanne an Angeboten reicht vom Personalvermittlungsbüro bis zum Geschäft für Innenarchitektur, vom innovativen Kosmetikkonzept bis zum Schlafprofi, vom Institut für frühkindliche Förderung bis zum Werbespezialisten für KMU.

Um das Franchising-Konzept noch weiter zu fördern, organisieren nun die beiden Werbe-

profis Hans Jürg Domenig und Veronika Bellone unter dem Patronat des Schweizerischen Franchise-Verbandes am kommenden 23. September im Zürcher Technopark eine Messe für das gesamte Franchising-Geschäft. «Wir offerieren eine Begegnungsplattform für die Franchiseanbieter auf der einen und für die potenziellen Firmengründer auf der anderen Seite», erklärt Domenig. Insgesamt 30 Aussteller, die nach dem bewährten Tischmessenkonzept für Gespräche zur Verfügung stehen, haben ihr Kommen schon zugesagt. Domenig erwartet einige hundert Besucher. Ein Rahmenprogramm mit Fachvorträgen beleuchtet unter anderem die rechtlichen Aspekte des Franchising. Wird die Messe zum Erfolg, dann wollen Domenig und Bellone den Event in Zukunft alljährlich durchführen. Der Eintritt kostet an der Tageskasse 15 Franken. CN

[www.franchise-messe.ch](http://www.franchise-messe.ch)