

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

**Herausgeber:** Swisscom

**Band:** 82 (2004)

**Heft:** 4

**Artikel:** Netzwerke und mobiles Business als Wachstumsmotoren

**Autor:** Würgler, Andreas

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-876858>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 04.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Netzwerke und mobiles Business als Wachstumsmotoren



**ANDREAS WÜRGLER** **Strategische Netzwerke und Mobile Business bringen alles mit, um sich für die europäischen Volkswirtschaften zu Wachstumstreibern zu entwickeln. Damit die vorhandenen Möglichkeiten genutzt werden können, muss eine Reihe von Voraussetzungen vorhanden sein oder geschaffen werden. Offenheit gegenüber den Möglichkeiten neuer ITC-Anwendungen und ein aktives Partnerschaftsmanagement sind von Seiten der Führungskräfte gefragt.**

Die Volkswirtschaften Europas dümpeln seit Jahren bezüglich Wirtschaftswachstum vor sich hin. Es fehlen die kräftigen Wachstumsimpulse. Der öffentlichen Hand fehlen demzufolge die Mittel, um die beschlossenen Aufgaben wie geplant durchziehen zu können. In der Gesellschaft machen sich Missstimmung und Verunsicherung breit. Stagnation und Resignation sind die Folge, und den zukunftssträchtigen Projekten wird der Boden entzogen.

Viele Branchen könnten innerhalb von strategischen Netzwerken und virtuellen Organisationen effizienter und damit erfolgreicher arbeiten. Galt es früher, im Unternehmen ein optimales Verhältnis zwischen den zentralen Diensten und den dezentralen Funktionen zu finden, so stellt sich heute die Frage, welcher gemeinsamen ICT-gestützten zentralen Services über Plattformen man sich bedienen will. In vielen Fällen müssen vorhandene Unternehmensmodelle unter Berücksichtigung der verfügbaren Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT) als überholt gelten.

## **Einfluss auf die Wachstumsunterschiede**

Während derartige Unternehmensmodelle in einigen Branchen bereits heute selbstverständlich sind, stellen diese für andere Branchen noch einen kulturellen Fremdkörper dar. So sind Formulardruckereien trotz der offensichtlichen Vorteile von gemeinsamen Services bisher noch kaum zu Kooperationen bereit.

Studien belegen, dass neben der gesellschaftlichen Grundstimmung der zweckmässige und unvoreingenommene Einsatz der Informations- und Kommunikationstechnologien einen wesentlichen Einfluss auf die Wachstumsunterschiede zwischen Europa und den USA haben. In diesem Zusammenhang dürfte es in den nächsten Jahren von Bedeutung sein, dass die Möglichkeiten des Mobile Business sinnvoll genutzt werden. Hier sind es vor allem die Plattform-Services, die dank deren Eignung als Wertschöpfungsgenerierer die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen entscheidend beeinflussen werden. Der Nutzen derartiger Lösungen besteht in Umsatzsteigerungen einerseits und in Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen andererseits.

Je nach Branche werden die Einflüsse derartiger Konzepte die Art und Weise, wie die Geschäfte abgewickelt werden, mehr oder weniger stark prägen.

In Tabelle 1 wird ersichtlich, mit welchen Umsatz- und Produktivitätssteigerungspotenzialen wir in ausgewählten Branchen zu rechnen haben. Wie bedeutend die neuen Plattformkonzepte werden dürften, wird daraus ersichtlich, dass doch über 50% des Bruttosozialprodukts von diesen Entwicklungen wesentlich betroffen werden.

Das Anwendungsspektrum mobiler und stationärer Plattform-Services ist vielseitig. Neben den horizontalen Anwendungen für Eingangs- und Ausgangslogistik, den Vertrieb und das mobile Büro stehen für die einzelnen Branchen folgende Anwendungen im Vordergrund:

**Medienbereich**

Im Medienbereich ergeben sich für verschiedene Kategorien interessante Anwendungsperspektiven. Beispielhaft seien aufgeführt:

- Tageszeitungen werden im Redaktions- und Inseratebereich mit mobilen Plattformen verbunden.
- Kundenzeitschriften lassen sich mit der gleichen Grundphilosophie zu einem interaktiven Kundenportal aufwerten.
- Telefon- und Adressbuchverlage werden zum Nukleus für ortsbasierte mobile Dienste.
- Mailings und Formulare werden zu Kundenzeitschriften im Kleinformat umfunktioniert.
- Verpackungen können dank passiv sendender Transponderetiketten ihre Kommunikations- und Logistikfunktion wesentlich ausbauen.
- Das Plakat auf der Strasse wird weiter aufgewertet, da mittels des oder der aufgeführten Codes nähere Informationen beschafft, Reservationen vorgenommen oder Bestellungen aufgegeben werden können.

**Transport, Logistik und Handel**

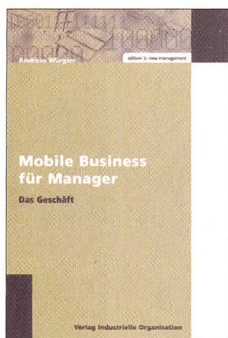
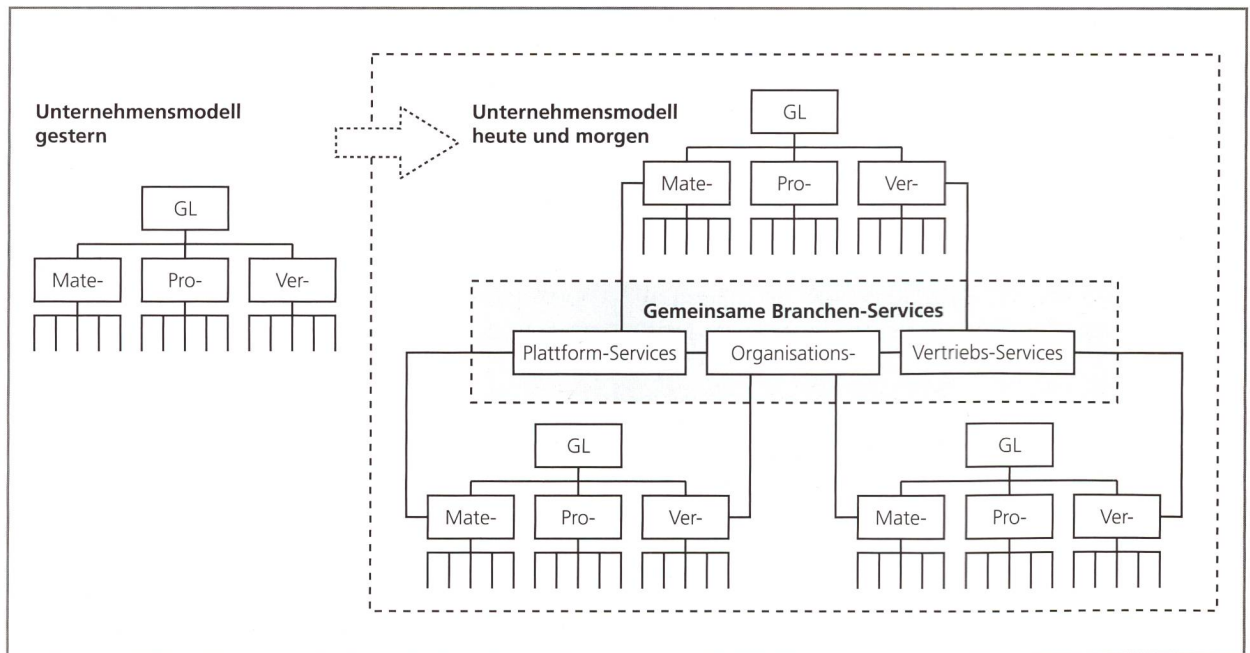
Transport, Logistik und Handel profitieren bezüglich Produktivität und Qualität. Die Perspektive, mit bescheidenem Aufwand den Standort jedes Transportguts immer und überall sichtbar machen und überwachen zu können, die Flotte bei Bedarf besser steuern und kurzfristig reagieren zu können, verleiht der Branche wichtige Impulse. Die Handelsfunktionen lassen sich auf allen Ebenen weiter automatisieren und qualifizieren. Transponderetiketten beschleunigen das Verfahren an der Kasse und senken die Diebstahlquoten.

**Baugewerbe**

Koordinationsprobleme mit den operativen Tätigkeiten auf den Baustellen beeinträchtigen immer wieder die Wirtschaftlichkeit der Leistungserbringung im Baugewerbe.

Branche	Prozentanteil Branchen am BSP in Europa	Umsatz- und Produktivitätssteigerungspotenziale		Kommentar
		Umsatz	Produktivität	
Medien / Telcos	9%	+30%	10%	Potenziell steht die Medienindustrie dank der grossen Nachfrage nach Content als grosser Gewinner da. Die Telekommunikationsunternehmen leiden unter der Substitution des Festnetzes.
Transport / Logistik / Handel	15%	5%	15%	Es eröffnen sich Kostensenkungs- und Profilierungspotenziale zugleich. Passiv sendende Transponderetiketten stehen im Zentrum der Entwicklungen.
Bau	6%	3%	7%	Die von Traditionen geprägte Branche kann eine verbesserte Transparenz und Koordination sicherstellen.
Gesundheitswesen	10%		15%	Eine neue Qualität der medizinischen Versorgung und eine Aufwertung des Dauermonitorings stehen vor der Tür. Mobile Lösungen leisten einen wichtigen Beitrag zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen.
Finanzindustrie	11%	2%	4%	Die Möglichkeit von jederzeitigen finanziellen Dispositionen eröffnen neue Perspektiven. Das Handy wird langfristig die Kreditkarte ersetzen.
Öffentliche Hand und sonstige Services	15%	2%	6%	Auskunftssysteme und Formulare werden mobil verfügbar. Erläuterungen mittels Animationen und spielerischer Elemente.
<b>Total der Branchen am BSP</b>	<b>66%</b>			

Strategische Allianzen im Netzwerkverbund. Tabelle 1. Von den mobilen Lösungen stark betroffene Wirtschaftssektoren und deren Umsatz- und Rationalisierungspotenziale in Westeuropa. Quelle: Schätzungen WIDIP Projektmanagement, Hägendorf, 2004



**Das Buch zum Thema:  
Mobile Business für Manager**

Von unterwegs Geschäftsdaten abrufen, Termine vereinbaren, aufs Firmennetzwerk zugreifen, aber auch privat Zusatzinformationen zu Inseraten anschauen, Reisen buchen oder sich rund um die Uhr ärztlich beaufsichtigen lassen. Wie viel davon bereits heute möglich ist, was in fünf Jahren sein kann und wie man ins Geschäft kommt, aber auch welche Hindernisse zu beachten sind, zeigt Andreas Würigler auf.

Der Autor legt dar, welchen tief greifenden Einfluss das Mobile Business auf die Arbeitsmethoden und die Organisationsabläufe der Unternehmen hat und haben wird. Er beschreibt eingehend die mobilen Anwendungen und deren Anwendungsmöglichkeiten und Potenzial. Damit macht er deutlich, dass das Mobile Business einen zukunftsweisenden, Arbeitsplätze schaffenden Charakter hat.

Andreas Würigler: Mobile Business für Manager, Verlag Orell Füssli, Industrielle Organisation, Zürich, 2004, edition io new management, 160 S., brosch., Fr. 49.-, Euro 29.50, ISBN 3-85743-716-2. Das Buch kann bestellt werden bei: Schnyder & Schnyder, book & media shop Technik, CH-8006 Zürich, Tel. 01 350 67 76, comtec@bams.ch

Dies entlang der gesamten Prozesskette, beginnend bei den planenden Berufen bis hin zu den Instandhaltungsarbeiten. Mit den mobilen Diensten eröffnen sich Perspektiven für eine praxiskonforme Koordination und Führung der Prozesse auf dem Bau entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

**Gesundheitswesen**

Nicht nur in Notfällen und im Bereich der Dauerüberwachung profitiert das Gesundheitswesen von den mobilen Diensten. Angefangen von der systematischen Datenerfassung, der Verfügbarkeit aktueller Patientendaten bis hin zu Diagnose- und Therapiehilfen lassen sich die Prozesse im Gesundheitswesen professionalisieren.

**Verwaltung und Finanzen**

Was im Bereich des E-Governments teils schleppend gestartet wurde, bekommt in Kombination mit dem M-Government eine neue Schubkraft in der öffentlichen Verwaltung. Seien dies einfache Adressmutationen, Kurzmitteilungen zu Fristen, Zahlungstermine, Notruf- und Warnsysteme. Die Bürgernähe und die Effizienz der Leistungserbringung lassen sich in vielen Bereichen steigern.

Auch die Finanzindustrie dürfte von den mobilen Lösungen profitieren. Das Handy wird zum verlässlichen Zahlungsmittel und ersetzt die herkömmlichen Kreditkarten, der mobile Tresor ist sicher und vertraulich und begleitet uns überall hin.

**Neue Formen von Partnerschaften**

Praktisch alle strategisch wichtigen Lösungen bedürfen allerdings sowohl anwender- wie anbieterseitig neuer Formen von Partnerschaften, sollen diese erfolgreich umgesetzt werden können. Gelingt es, die entsprechenden Voraussetzungen zu schaffen, so lässt sich in den europäischen Volkswirtschaften im nächsten Jahrzehnt ein nicht unerheblicher Produktivitäts- und Beschäftigungsschub in Gang setzen.

Die Akteure auf der Anbieterseite verfügen nicht über alle erforderlichen Kompetenzen, um allein den gestellten Herausforderungen gerecht zu werden. Strategische Allianzen sind unerlässlich. Aber auch anwenderseitig drängen sich Kooperationen auf. Bei vielen Lösungsbereichen sind die Anwender auf den Wertschöpfungsanteil dieser gemeinsamen Services dringend angewiesen, um im künftigen Wettbewerb bestehen zu können.

In Asien und auch in den USA sind solche Partnerschaften eine Selbstverständlichkeit. Wir in Europa tun uns schwer damit. Die Gründe sind vielfältig. Entscheidend sind Erziehung und Ausbildung. Wir denken stark in individualistisch geprägten Wettbewerbs- und zu wenig in Gruppenkategorien. Der individuelle Erfolg steht bei vielen Führungskräften immer noch deutlich vor demjenigen der Gruppe. Man akzeptiert zwar das Prinzip der Win-Win-Situation, zu Abschlüssen ist man allerdings nur dann bereit, wenn man im Rahmen dieser Partnerschaft eine dominierende Position einnehmen kann. Diese Grundhaltung hemmt das notwendige Zusammenspiel und steht neuen Arbeitsmodellen entgegen.

Für gemeinsame Lösungen wird man nicht darum herumkommen, die erforderlichen Prozesse durch ein professionelles Partnerschaftsmanagement zu begleiten. Partnerschaftsmanagement stellt höchste Ansprüche. Neben der hohen fachlichen Kompetenz mit dem entsprechenden Erfahrungshintergrund ist zusätzlich eine hohe Sozialkompetenz gefragt.

Das wirtschaftliche Potenzial von unternehmerischen Netzwerken und Mobile Business ist unbestritten. Dessen Ausschöpfung muss an die Hand genommen werden, zumal aus technologischer Sicht alle Voraussetzungen gegeben sind. ■

Dr. Andreas Würzler ist geschäftsführender Gesellschafter, W/D/P Projektmanagement, Würzler & Partner, Management- und Treuhandgesellschaft, Sandgrube 20, CH-4614 Hägendorf, Tel. 062 216 61 01, wuerzler@wdpmc.ch

# Reservieren Sie noch heute Ihr Inserat!

## Telefon 071 226 92 92

www.  europa3000.ch

**Business Software, die sich auszahlt; praxisbewährt; zukunftsorientiert ...**

**... damit Sie sich auch als KMU  
eine Abgangschädigung  
leisten können.**

■ 3800 Interlaken, Computerfuchs, 033 826 15 15 ■ 4106 Therwil, IT Kompetenz- + Dienstleistungszentrum, 061 726 97 47 ■ 4144 Arlesheim, MCT Müller Computertrading, 061 701 99 00 ■ 4624 Härkingen, Pearlsys, 062 388 99 99 ■ 4702 Oensingen, Office Informatik, 062 396 36 63 ■ 5035 Untereffelden, Mathys Informatik, 062 737 74 75 ■ 5444 Künten, Reich Informatik, Interworks, 056 496 54 85 ■ 5726 Unterkulm, HGB AG, 062 776 01 50 ■ 6005 Luzern, AAC Communications, 041 368 22 86 ■ 6302 Zug, Ainvestment, 041 724 57 90 ■ 6371 Stans, FR-Informatik, 041 612 22 02 ■ 8048 Zürich, Kaktus Computer, 01 432 88 08 ■ 8304 Wallisellen, Sympatech, 01 883 34 01 ■ 8953 Dietikon, Switch-On Informatik, 01 774 17 77 ■ Hersteller: 5013 Niedergösgen, Rotron Software, 062 858 62 62, info@europa3000.ch

**Microsoft**  
CERTIFIED  
Partner

**hp**  
invent