

# Das Ökosystem der mobilen Barcodes

Wie das Smartphone durch „Mobile Barcode Reading“ zum Informationsterminal wird.



Mobile Anwendungen erleben einen Boom, also wird es wichtig, dass alle am „M-Commerce-Ökosystem“ beteiligten Partner auf diese Herausforderungen reagieren. „Denn die Logistikkette hört ja nicht am

Point of Sale auf“, sagt Alexander Meißl, Projektleiter GS1 Solutions bei GS1 Österreich.

Zentrale Voraussetzung für den Erfolg mobiler Anwendungen ist eine „gemeinsame Sprache“ der Marktteilnehmer. Aus diesem Grund wurde auf internationaler Ebene die übergreifende Initiative „GS1 MobileCom“ ins Leben gerufen, in der Hersteller, Händler, die Mobilfunkindustrie sowie Lösungsanbieter zusammenarbeiten, um die Chancen für das Mobile Marketing gemeinsam zu entwickeln – und zu nutzen. In Österreich hat sich dazu die Austrian Mobile Barcode Group (AMBG) gebildet, um die wesentlichen Eckpfeiler für ein mobiles

Barcode-System aufzubauen. Die AMBG setzt auf GS1-Standards, die bereits vorhanden, weltweit im Einsatz und in vielen Branchen erfolgreich erprobt sind. Diese Standards können auch im Mobile Commerce eingesetzt werden und machen die Anwendungen kostengünstig und skalierbar.

In der Praxis werden in diesem „Ökosystem“ gedruckte Barcodes und der mobile Zugang zum Internet kombiniert. So werden eindimensionale (1D) und zweidimensionale (2D) Barcodes oder RFID-Transponder auf Produkten, Plakaten oder in Anzeigen zum Schlüssel für weitere Information: Der Code wird mit dem Smartphone fotogra-



**Alexander Meißl, GS1 Projektleiter: „Logistikkette endet nicht am Point of Sale“**

fiert, und ein weiterer Klick am Telefon reicht aus, um via Internet spezifische Informationen abzufragen. Die dafür notwendige Applikation kann auf jedem modernen Smartphone installiert werden. ■

GS1 Austria  
www.gs1.at

## Schrack Technik

# Mit dem iPhone bestellen

Die „Schrack-live“-App beschleunigt Warenbezug und Projektstart für Kunden.

Der internationale tätige Anbieter von Netzwerktechnik, Schrack Technik, hat in den vergangenen Jahren sein Vertriebsnetz ausgebaut. So wurden in allen österreichischen Geschäftsstellen und in den internationalen Tochtergesellschaften Verkaufslager eingerichtet, die so genannten „Stores“, wo B-to-B-Kunden die Ware direkt abholen können. „Als Hersteller mit Direktvertrieb wollen wir ein verlässlicher Partner für unsere Kunden sein“, unterstreicht Schrack Marketingleiter Andreas Scharf die Firmenphilosophie, „deshalb haben wir in unserem Print-Katalog alle gängigen Waren, die ständig in den jeweiligen

Stores auf Lager gehalten werden, speziell gekennzeichnet. Unsere aufwändige Lagerhaltung hilft unseren Kunden, ihre Netzwerk-Projekte rasch umzusetzen. In diesen Lagern können Kunden die Ware auch einfach nur begutachten, quasi wie in einem ‚begehbaren Katalog‘.“

Nun hat Schrack Technik in einem weiteren Schritt eine eigene „App“ für das iPhone entwickeln lassen, mit der Kunden zunächst die Verfügbarkeit der gewünschten Waren im lokalen Store oder im zentralen Logistikzentrum mobil überprüfen und ab Juli auch mobil bestellen können. Die Warenauswahl erfolgt entweder über die Artikel-Nummer oder den EAN-Code, der über die inte-

grierte Kamera „eingescannt“ werden kann. Auch technische Dokumentationen können so abgerufen werden.

Im Rahmen einer derzeit laufenden Aktion erhalten Kunden das iPhone inklusive Daten- und Sprechgebühr für zwei Jahre gratis, wenn sie es für gewisse Mindestumsätze einsetzen. Die Auslieferungsbbox des iPhone enthält zudem Karten für die gängigsten Produkte, die neben der Artikelnummer auch den EAN-Code sowie eine Abbildung enthalten, sodass die Artikelsuche nochmals vereinfacht wird.

Mit den nächsten Versionen der „Schrack live“-Applikation können Anwender Track&Trace (Version 3 ab Oktober 2010) verwenden sowie komplette



**iPhone App beschleunigt Auskunftsbereitschaft und Projektstart bei Schrack-Kunden**

Angebote am iPhone erstellen und versenden (Version 4). „Mit dieser mobilen Applikation haben wir eine effiziente Verbindung zwischen Print- und Online-Medien geschaffen“, freut sich Scharf über die Vorreiterrolle des Technologieunternehmens. ■

Schrack Technik  
www.schrack.at