

# wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE



## Mit Strategie zum Ziel

➤ **Titelthema:**  
Zukunftsland  
Schleswig-Holstein

➤ **Wirtschaft im Gespräch:**  
Professor Ulrich Reinhardt

➤ **Lange Nacht der Industrie:**  
Bühne für Unternehmen



## QR-Codes mit Leben füllen

**Moby.Cards** ◀ Die Postkarte als Urlaubsgruß von Freunden ist nur eine kleine Aufmerksamkeit, aber macht den Empfängern Freude. Das klassische Format lässt sich mit Moby.Cards digital erweitern – ein Konzept, das auch Firmen zunehmend nutzen.

**A**usgangspunkt ist der QR-Code. „Er ist aber nur die einfachste digitale Option. Der Kern ist die dahinterstehende Online-Plattform“, erklärt Hans Protschka. Mit seinem Sohn Florian hat er das Projekt im gemeinsamen Flensburger Ingenieurbüro zusammen mit dem Kieler Unternehmen Attract-Soft entwickelt, das auch die Plattform betreibt. Und so funktioniert’s: Der Kunde hinterlegt auf der Plattform Bilder, Videos, Audios oder andere Dateien und klebt den vorgefertigten Code auf ein Objekt seiner Wahl, um die Informationen Freunden oder Kunden zugänglich zu machen.

**White-Label-Lösung** ◀ Eine Anwendungsoption haben die Entwickler mit einem Installateurbetrieb für Gas- und Fernheizungen erarbeitet: Ein Code wird am Gerät angebracht, ein identischer klebt im Wartungshandbuch der Installationsfirma. Ist das Gerät defekt, kann der Kunde einfach den Code mit einem Smartphone scannen und ein Foto auf der Plattform hinterlegen oder eine Nachricht schicken. So erfährt der Betrieb schnell und unkompliziert von dem Problem.

„Ein echter Zeit- und Kostengewinn“, sagt Protschka. Außerdem trage das System dem wachsenden Kundenwunsch Rechnung, voll über ausgeführte Wartungsarbeiten informiert zu sein. „Beide Seiten können so die Arbeiten nachvollziehen.“ Das Unternehmen könne zudem die Kundenverwaltung über die Plattform steuern und Daten auch per Passwort schützen, ergänzt der studierte Mathematiker. Das System lasse sich für

große Verlage wie auch kleine Wartungsfirmen umsetzen. In Italien statten die norddeutschen Unternehmer derzeit mehrere Museen aus.

Für Unternehmen bietet Moby.Cards sogenannte White-Label-Lösungen an, mit denen Firmen ihre Angebote mit eigenem Logo und Design – auf QR-Code und Plattform – gestalten können. „Wir stellen das Werkzeug“, so Hans Protschka, „die weiteren Einstellungen liegen allein beim Kunden.“

In der privaten Nutzung zielen die Entwickler eher darauf, Emotionen zu transportieren. „Über Moby.Cards können die Nutzer einen viel tieferen Eindruck von ihren Erlebnissen vermitteln, als es eine einfache Postkarte zulässt“, so Florian Protschka. Auch Einladungen, Danksagungen und andere Anlässe lassen sich individuell erweitern und ergänzen. Während gewerbliche Kunden ganze QR-Code-Bögen bekommen können, erhalten private Anwender kleine Pakete im Online-Shop und vermehrt auch im stationären Einzelhandel.

Inklusive Vertriebs- und Marketingmitarbeitern sowie Attract-Soft sind über 20 Personen mit Moby.Cards beschäftigt. Im bulgarischen Sofia arbeitet ein Entwicklungs- und Vertriebsteam daran, mit der Technologie im digital wachsenden osteuropäischen Raum Fuß zu fassen. dk ◀◀

**Mehr unter**  
[www.moby.cards](http://www.moby.cards)