

Die Menschen hinter der Webseite kontaktieren

Schluss mit anonymen Kontaktformularen: Ein Wollerauer Start-Up machts möglich. Dank Okomo kann ein persönlicher Zugang zum Unternehmen auch online gewährleistet werden.

von Patrizia Baumgartner

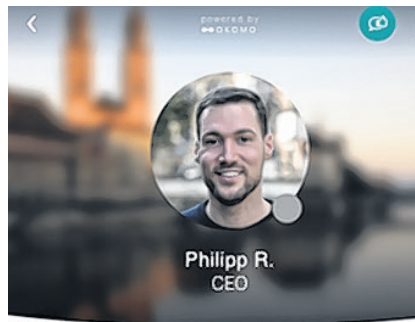
Das Problem ist bekannt: Man befindet sich auf der Webseite eines Unternehmens und hat eine konkrete Frage. Weder das Durchforschen der FAQ noch das Ausfüllen eines Kontaktformulars führen innert nützlicher Zeit zu einer Antwort.

Hier kommt die Firma «Okomo» mit Sitz in Wollerau ins Spiel. Die Idee ist, Kunden auch online einen persönlichen Zugang zur Unternehmung möglich zu machen. Und zwar ohne Download oder Registrierung. Tönt simpel. Dies ist auch die Idee hinter dem Start-Up: «Einfach jemanden hinter der Webseite zu finden, der meine Frage direkt beantworten kann», so Okomo-Gründer Philipp Rutz. Er betont: «Die menschliche Komponente ist wichtig.»

Kunde soll zum Kaufen bewegt werden

Dank Okomo ist es für einen Webseitenbesucher einfach, mit der korrekten Person im Unternehmen zu interagieren oder einen Termin zu vereinbaren. «Das ist auch für kleine Firmen möglich, es braucht keine IT-Ressourcen, um Okomo in eine Webseite zu integrieren. Nur eine einzige Zeile Code.» So soll der Kunde, der dank viel Effort (Werbung usw.) auf der Webseite gelandet ist, zum Bleiben oder sogar zum Kaufen bewegt werden.

Wenn man beispielsweise auf der Webseite eines Reisebüros jemanden sucht, der Italienisch spricht und sich mit Individualreisen in Afrika auskennt, kann der Kunde durch wenige Filter die richtige Person finden und direkt mit dieser via Chat, Sprach- oder sogar Videoanruf kommunizieren, oder – falls gewünscht –, den eigenen



Über mich

Bei Okomo treibe ich die Vision, Strategie, Firmenkultur sowie das Wachstum des Unternehmens voran. Dabei geht es bei allem darum, die Betreuung deiner Online-Kunden persönlich zu machen. Vor der Gründung von Okomo, arbeitete ich über 8 Jahre bei Microsoft und hab in der Schweiz, England und China gelebt. Ich freue mich nun sehr mehr über dich zu erfahren und auch deinem Unternehmen zu helfen, emotionale Verbindungen zu schaffen, die deine Online-Kunden begeistern werden. Lass uns austauschen, ich freue mich!



Alles an einem Ort: So sieht die digitale Okomo-Visitenkarte aus.

Bild: zvg

Bildschirm teilen. Dank einem grünen oder grauen Knopf sieht man auch, wer gerade online ist. Ist der Mitarbeiter gerade nicht verfügbar, kann man direkt einen Termin vereinbaren.

Zugang zu den Personen dahinter schaffen

«Wir setzen einen Gegentrend zur Automatisierung: Der Mensch hinter der Webseite bleibt wichtig», so der Firmengründer. Die Kommunikationslösung

von Okomo hilft den Kunden, Vertrauen in die Webseite aufzubauen, indem die Menschen dahinter sichtbar und zugänglich werden.

Rutz betont: «Okomo ist nicht für jede Firma die perfekte Lösung. Aber für solche, die beratungsintensive Produkte oder Dienstleistungen anbieten, zum Beispiel für Reisebüros oder serviceorientierte Webshops.» Im Zuge der Digitalisierung wird fast jede Organisation zumindest teilweise zum Onlineunternehmen. Die Firma muss dank Okomo weder Geld ausgeben noch Zeit opfern, um zum Kunden zu fahren und umgekehrt. So können beide Seiten – das Unternehmen und die Kunden – profitieren. Gleichzeitig kann das Unternehmen seine Reichweite ausdehnen.

Kunden können sich von Konkurrenz abheben

Bereits heute hat Okomo erste Kunden, zum Beispiel Dicota in Pfäffikon, das Health Tech Cluster Switzerland aus Schwyz oder die Heinzer-IT AG in Einsiedeln. «Sie können sich dank Okomo im Konkurrenzkampf von ihren Mitbewerbern abheben.»

Die Okomo-Plattform lässt sich nicht nur in Webseiten integrieren, sie kann über einen Link in jedem Online-Kanal, sei es E-Mail, Newsletter, LinkedIn oder andere soziale Medien wie beispielsweise Instagram verwendet werden. Die sogenannte «digitale Visitenkarte» ist einmalig und ermöglicht einem Onlinebesucher so von überall den direkten Zugang zu einer Person.

Plattform funktioniert im Abo-Modell

Die AG Okomo wurde 2018 gegründet und setzt sich aus einem internationalen Team zusammen. «Als über längere Zeit komplett selbstfinanziertes

Unternehmen ist es das grösste Ziel, die Kosten tief zu halten.» Seit rund sechs Monaten ist die erste Okomo-Version online. Für die marktfähige Lösung wurden bereits erste zahlende Kunden gefunden.

Die Kommunikationsplattform funktioniert im Abo-Modell: Die Firma bezahlt pro Berater und Monat eine Pauschale. Für Webseitenbesucher fallen keine Kosten an. Unterdessen wurden erste Branchen identifiziert, für die Okomo besonders attraktiv sein könnte. «Wir konzentrieren uns auf kleinere Unternehmen im deutschsprachigen Markt», präzisiert Philipp Rutz. Da der potenzielle Markt riesig ist, wolle man später international wachsen und das eigene Produkt weiterentwickeln. Dafür sucht das Unternehmen aktuell Investoren.

Nach über acht Jahren bei Microsoft bereut Rutz den Schritt vor 2,5 Jahren in die Selbstständigkeit nicht, unterdessen habe er extrem viel gelernt und zwar in den unterschiedlichsten Bereichen. Die Erfolgskurve des Jungunternehmens zeigt nach oben: Kürzlich erhielt Okomo sogar einen Preis für das innovativste Schweizer Start-up 2019.

Was bedeutet Okomo?

Das Wort Okomo ist aus dem Japanischen abgeleitet und steht für eine Person, die **innen und aussen schön** ist. Jemand, auf den man sich immer verlassen kann, gut lachen und über alles reden kann. Einfach eine **in jeder Hinsicht erstaunliche Person**. Da wünscht man sich fast, man hätte seinen eigenen Okomo. (red)

Energiegesetz soll rational umgesetzt werden

Kantonsrat René Baggenstos bittet den Regierungsrat um eine Beurteilung der Situation im Bereich Energiegesetz des Kantons Schwyz.

Die Energie- und Klimapolitik ist ein Thema, welches sowohl in der Bevölkerung als auch in der Politik emotional diskutiert wird. An der letzten Kantonsratssitzung wurde bekannt, dass ein neues Energiegesetz ausgearbeitet worden ist, welches im nächsten Jahr dem Kantonsrat vorgelegt wird. In diesem Zusammenhang wird auch die Umsetzung der neusten Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKEN) behandelt. Die in den MuKEN beinhalteten zwölf Module entsprechen einem Katalog von Möglichkeiten, die einen positiven Einfluss auf den Energieverbrauch sowie den CO₂-Ausstoss haben sollen. Diese Module können vom Kanton ausgewählt werden.

Wie Kantonsrat René Baggenstos (FDP, Brunnen) in seiner Interpellation schreibt, obliege es dem Kantonsrat, «die für den Kanton Schwyz geeigneten Module und Massnahmen auszuwählen und im neuen Energiegesetz zu verankern». Denn dieses werde sicherlich einen grossen Einfluss auf das Leben der Schwyzer Bevölkerung haben. Der Kanton Schwyz sei in der komfortablen Lage, dass viele andere Kantone die MuKEN bereits umgesetzt hätten und man somit von deren Erfahrungen profitieren könne.

Von den Erfahrungen anderer Kantone profitieren

Baggenstos bittet den Regierungsrat daher um Antwort auf folgende Frage: «Welche Module und Massnahmen der MuKEN haben in den Kantonen, welche die MuKEN seit mindestens fünf Jahren umgesetzt haben, nachweislich eine statistisch relevante Wirkung?»

Weiter möchte er wissen, wie der Kanton Schwyz im Vergleich zu anderen Kantonen unter anderem in Bezug auf den CO₂-Ausstoss und Energieverbrauch pro Kopf, die Renovationsrate von Gebäuden oder den Anteil nachhaltiger Heizungssysteme steht. Auch ob es statistisch relevante Unterschiede im Bereich des Wärmebedarfs von neuen Liegenschaften mit und ohne verbrauchsabhängige Heiz- und Warmwasserkostenabrechnungen gebe, interessiert den Kantonsrat.

Schliesslich fragt Baggenstos, wie viele Schwyzer Liegenschaften mit erneuerbaren Wärmeträgern, die im Kanton Schwyz nachhaltig wachsen, beheizt werden könnten, und wieso nicht häufiger Photovoltaikanlagen gebaut würden, da «Hausbesitzer doch von bundesweiten Fördergeldern profitieren und Investitionen von den Steuern abziehen könnten». (yas)

Portugiese will von Post geprellt worden sein

Ein in der March wohnhafter Portugiese glaubt, von der Post um 10 000 Franken gebracht worden zu sein. Seine Anzeige wurde aber zum Boomerang. Nun wird ihm selbst unter anderem Betrug vorgeworfen.

von Oliver Bosse

Es ging um viel Geld am Montagmorgen am Bezirksgericht March. Genauer gesagt um 10 000 Franken. So viel, behauptet ein 39-jähriger Portugiese, ist unter mysteriösen Umständen von seinem Postkonto verschwunden – und wanderte seiner Ansicht nach in die Tasche einer Postangestellten oder wurde zumindest von der Post verloren. Aus diesem Grund erstattete der in der March wohnhafte Mann Anzeige bei der Kantonspolizei Schwyz gegen die Post wegen unrechtmässiger Aneignung, Missbrauchs einer Datenverarbeitungsanlage und Urkundenfälschung. Doch als sich die Staatsanwaltschaft March der Sache annahm, wurde aus dem mutmasslich Geprellten plötzlich der Beschuldigte.

Wollte nur Geld reservieren

Es stellte sich heraus, gemäss Belegen und Aufzeichnungen der Post sind die besagten 10 000 Franken nicht einfach abhanden gekommen, sondern der Portugiese hat sie ganz vorschriftsgemäss auf der Poststelle abgehoben. Entsprechend ermittelte die Staatsanwaltschaft daraufhin gegen ihn: wegen Irreführung der Rechtspflege und versuchtem Betrug. Doch der 39-Jährige

blieb dabei, dass er das Geld nie bezogen hat.

Licht ins Dunkel sollte die Verhandlung am Bezirksgericht bringen, wo der Portugiese zusammen mit einem Übersetzer vorgeladen war. Dabei führte er nochmals aus, wie es zu der Anzeige gegen die Post gekommen war. An allem Anfang stand demnach ein Besuch auf der Poststelle in seinem Wohnort. «Ich wollte 40 000 Franken abheben, die ich für den Kauf einer Immobilie benötigte», so der Portugiese. «Man sagte mir aber, dass ich eine solch grosse Summe nicht einfach so abheben könne, sondern sie reservieren müsse.» Als er diese Reservation habe vornehmen wollen, habe ihn die Postangestellte dazu aufgefordert, seinen PIN-Code einzugeben, seinen Ausweis zu zeigen und einen Beleg zu unterschreiben. Daraufhin sei er wieder gegangen. Kurze Zeit später sei er dann nochmals auf die Post gegangen, um die Reservation wieder zu stornieren. Der Immobilien-Deal sei geplatzt.

Beleg unterschrieben

Danach passierte lange nichts. Erst ein Jahr später wollte der Portugiese, der mehrere Konten bei der Post hat, bemerkt haben, dass ein Konto

mit einem Bestand von 10 000 Franken leer ist – und erstattete Anzeige. Wieso er dies erst so spät bemerkt habe, wollte der Richter wissen. «Ich habe nie Belege der Post erhalten», gab der Portugiese zu Protokoll. Doch dies ist nicht die einzige Ungereimtheit in seiner ganzen Geschichte. «Die Fakten sprechen gegen ihre Version», sagte der Richter ihm klar und deutlich. Es mache nämlich keinen Sinn, dass er lediglich für eine Reservation eines grösseren Bargeldbetrags seinen PIN-Code brauche, den Ausweis zeige und einen Beleg unterschreibe. Der Beleg ist dann wohl auch der stichhaltigste Beweis, der gegen den Portugiesen spricht. Darauf bestätigt er, eine Auszahlung über 10 000 Franken entgegengenommen zu haben.

«Nur, weil ich Ausländer bin»

«Ich habe vorher noch nie eine solche Bargeld-Reservation gemacht. Ich habe nur das getan, was von mir verlangt wurde», so die Erklärung des 39-Jährigen. Was für einen Beleg er unterschrieben habe, habe er nicht verstanden. «Das Geld habe ich aber nie entgegengenommen», betonte er. Man solle doch die Kameraaufnahmen aus der Poststelle überprüfen, regte er an. Ausserdem verstehe er nicht, warum

die Post-Angestellte nicht zur Befragung vorgeladen werde. «Ich verliere Geld und soll jetzt auch noch dafür bezahlen. Und das alles nur, weil ich Ausländer bin und die Sprache nicht gut kann. Ich verstehe das nicht», so der Portugiese. Er verlangte vor Gericht, dass nochmals genauer untersucht wird, was mit seinem Geld passiert ist.

Weit realistischer dürfte aber seine Verurteilung sein. Die Staatsanwaltschaft fordert eine bedingte Geldstrafe sowie eine Busse von 900 Franken. Ausserdem soll er Verfahrenskosten von 3700 Franken bezahlen. Das Urteil wird schriftlich eröffnet.