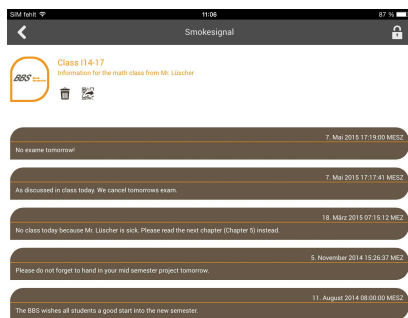


Digitale Rauchzeichen

Mit dem Service Smokesignal des Schweizer Start-ups Nanio sollen User möglichst viele Menschen auf einmal kostengünstig und schnell informieren können.



Über die Smokesignal-App werden etwa Eltern darüber informiert, wenn die Schule aus Krankheitsgründen ausfällt. (Quelle: Nanio)

Wer kennt ihn nicht, den Telefonalarm, mit dem Schulen ihre Schüler respektive deren Eltern über ausfallende Stunden oder verschobene Schulreisen informieren? Ein wirksames, wenn auch nicht mehr ganz zeitgemässes Mittel zur Verbreitung von Informationen. Dieser Meinung ist auch David Peyer, CEO von Nanio. Zusammen mit Thomas Federer, der bei Nanio als CTO amtiert, hat er deshalb Smokesignal auf die Beine gestellt. «Smokesignal ist ein Dienst, mit welchem man eine breite Masse von Leuten einfach informieren kann», erklärt Peyer. Die Idee dazu trage er mit sich herum, seit ihn ein Sportverein wegen einer App für die Verbreitung von Spielresultaten angefragt habe. «Eine App-Entwicklung wäre für den Verein aber viel zu teuer gewesen», so Peyer. Zudem würden Schüler und Eltern immer häufiger via Whatsapp über Änderungen im Schulbetrieb informiert. «Whatsapp ist sicher nicht das Richtige, um Personen mit seriösen Informationen zu versorgen, und eine App ist einfach zu teuer. Deshalb haben wir nun Smokesignal entwickelt, als funktionale und bezahlbare Alternative, bestehend aus einer Smartphone-App für den Empfang von Nachrichten und

einem Web-basierten Backend für den Versand», so der CEO.

Kostenlos für Empfänger

Während der Empfang der Nachrichten kostenlos ist, bezahlt der Versender, der bei Smokesignal ein Konto eröffnen muss, etwas für den Dienst. Dabei kann er zwischen der Basic- und der Premium-Variante wählen. Bezüglich Funktionsumfang unterscheiden sich die beiden Abos nicht, das Premium-Angebot richtet sich Peyer zufolge an grössere Unternehmen, die Smokesignal an ihr eigenes Corporate Design anpassen wollen. Für die Basic-Version bezahlt man 10 Franken pro Monat oder 96 Franken pro Jahr, während die Premium-Fassung mit 45 Franken monatlich respektive 432 Franken pro Jahr zu Buche schlägt.

Nach der Registrierung auf Smokesignal.ch erstellt man einen so genannten Channel – eine Gruppe. Dabei ist die Anzahl der Channel pro Konto unbegrenzt, ebenso wie die Anzahl der Empfänger. Ein Lehrer kann somit für jede seiner Klassen einen eigenen Channel zur Informationsverbreitung errichten. Nach der Channel-Erfassung wird ein PDF-Flyer erstellt, der Informationen zu Sinn und Zweck ebendieser Gruppe sowie einen QR-Code beinhaltet. Dieser Flyer wird dann an die potentiellen Empfänger verschickt oder im Falle des Lehrers etwa an die Schüler verteilt. Um sich als Empfänger von Infos aus diesem Channel anzumelden, muss man den QR-Code mit der kostenlosen Smokesignal-App scannen. Damit sich dabei nicht Unberechtigte als Empfänger registrieren, können die Channel als privat oder öffentlich deklariert werden. Dabei muss der Versender bei einem privaten Channel die angemeldeten Empfänger freischalten.

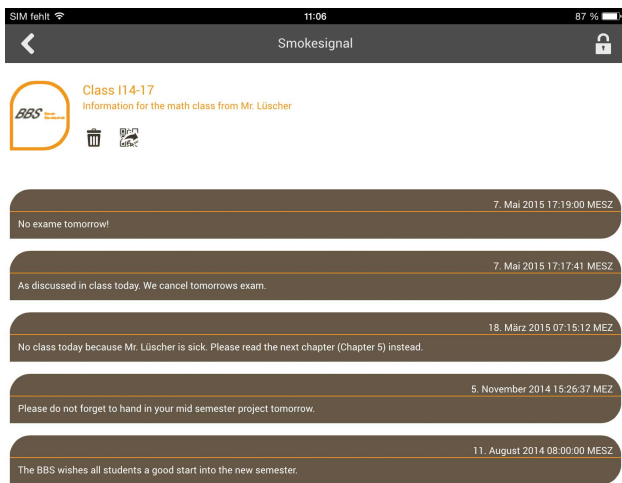
Weitere Funktionen in Planung

Nicht nur Schulen sollen in den Genuss von Smokesignal kommen. Nebst den bereits angesprochenen Sportvereinen sehen die Gründer etwa auch regionale Verkehrsbetriebe oder Bergbahnen als Zielgruppe. Diese könnten ihre Kunden so über Verspätungen im Busbetrieb oder die Schneesituation informieren. Und Gemeinden könnten Abstimmungsergebnisse verbreiten oder über Papiersammlungen informieren. Auch der Funktionsumfang soll laufend erweitert werden. «Aktuell ist das Feature-Set noch relativ klein. Wir wollen deshalb bei unseren Kunden – momentan noch eine zweistellige Anzahl – Feedback einholen, um zu sehen, was sie sich noch wünschen», so Peyer. Bereits an die Gründer herangetragen wurde, dass das Scannen des QR-Codes für die Registrierung etwas umständlich sei. «Es wird gewünscht, dass man etwa einen Link per E-Mail verschickt und sich die Leute dann durch Anklicken ebendieses für einen Channel anmelden», erklärt Peyer.

Bereits in Arbeit sind derweil eine Windows-Phone-Version der App, die bislang nur für iOS und Android zur Verfügung steht, sowie ein Channel-Verzeichnis inklusive Suche in der App. «Und wir arbeiten daran, dass man etwa in Tourismusregionen nur dann Infos bekommt, wenn man sich auch tatsächlich in der Region aufhält», ergänzt Federer.

Entwickelt und finanziert haben Peyer und Federer Smokesignal.ch selbst. Nun soll der Dienst durch die Abogebühren Geld einbringen. «Den Break-even wollen wir etwa in einem Jahr erreichen. Dazu sind etwa 500 bis 1000 Kunden nötig», so Peyer.

Bilder des Artikels



Über die Smokesignal-App werden etwa Eltern darüber informiert, wenn die Schule aus Krankheitsgründen ausfällt. (Quelle: Nanio)

Zeitung: Swiss IT Magazine
Bund: Artikel erschienen in IT Magazine 2015/09
Datum: 5. September 2015
Journalist: Alina Brack
Medium: print / online
URL: http://swissitmagazine.ch/Artikel/60528/Digitale__Rauchzeichen.html