

«Twint war inspirierend für unsere Engineers»

Das Schweizer Informatikunternehmen Adnovum hat gemeinsam mit Twint an einer Bezahllösung gearbeitet. Adnovum-CEO Chris Tanner erklärt, wie sich sein Unternehmen einbrachte und warum er eine Chance für die Lösung am Markt sieht. Interview: Claude Settele



Adnovum-CEO
Chris Tanner.

Twint ist eine komplexe Applikation. War es für Adnovum ein Alltagsprojekt oder eine Herausforderung der Extraklasse?

Chris Tanner: Twint ist aus unserer Sicht ein perfektes Mandat, das es uns erlaubt, alle Kompetenzen und Dienstleistungen gebündelt einzusetzen. Twint zeigt, wie im Werkplatz Schweiz durch eine gut eingespielte Zusammenarbeit mit eigenen Nearshoring-Kapazitäten in kürzester Zeit beste Lösungen erarbeitet und auf den Markt gebracht werden können. Spannend ist für uns auch die konsequent agile Vorgehensweise und dass wir alle betrieblichen Aspekte inhouse abdecken. Und nicht zuletzt sind Projekte wie Twint inspirierend für unsere Engineers, weil sie hier neues Terrain erforschen können.

IT-Giganten wie Apple und Google verfügen über andere Ressourcen als ein Schweizer Projekt. Wie spiegelt sich dies in der Anwendung wider?

Für ein Vorhaben wie Twint sind Know-how und personelle Ressourcen sicher zentral. Als Software-Engineering-Unternehmen mit über 27 Jahren Erfahrung in der Entwicklung komplexer Lösungen und über 450 Mitarbeitenden verfügen wir über einen beachtlichen Know-how-Pool und müssen uns vor Apple und Google nicht verstecken. Ausserdem haben wir einen Standortvorteil. Wir kennen den

Markt, und die Schweiz verfügt über hervorragende Hochschulen. Adnovum geniesst bei den Studenten an den Hochschulen und den Spezialisten auf dem Arbeitsmarkt einen exzellenten Ruf und ist attraktiv für Engineers, die gerne knifflige Aufgabenstellungen anpacken. Ein Projekt wie Twint motiviert sie zu Höchstleistungen. Dadurch können wir zeitnah eingespielte Teams mit geeignetem Know-how bereitstellen, welche die Anforderungen verstehen und mit neuen Technologien marktgängige Lösungen bauen können. Und das ist bei solchen Vorhaben letztlich wichtiger als quantitative Aspekte.

Im Gegensatz zu den meisten Lösungen nutzt Twint Bluetooth Low Energy. Welche Herausforderungen ergaben sich daraus?

Wir mussten für Bluetooth einige pionierhafte Aufgabenstellungen lösen, damit die Nutzung «massentauglich» wird. Insofern ist dies aber keine neue Dimension. Wir haben uns schon immer gern mit Leading-Edge-Technologie beschäftigt und diese für den Einsatz im professionellen B2B-Umfeld nutzbar gemacht, so etwa in den Bereichen E-Banking, IT-Security, WAF, NFC oder RFID.

Viele Konsumenten betrachten mobiles Payment noch als unsicher. Können Sie diese Anwender beruhigen?

Ja, denn ich weiss, dass in diesem Projekt die Sicherheit höchste Priorität genoss. Ich nutze die Lösung selbst auch. Grundsätzlich würde ich in Bezug auf Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit lieber auf meine Brieftasche verzichten, was heute jedoch leider noch nicht möglich ist.

Wagen Sie eine Prognose, für wie viele Payment-Lösungen es in der Schweiz Platz hat?

Ich gehe davon aus, dass sich mehrere Payment-Lösungen durchsetzen werden. Viele internationale Lösungen wie Apple Pay und Android Pay sind eine Alternative zur Kreditkarte und somit für Reisen und Ferien eine praktische Ergänzung.