



Dr. Bettina Horster



Bezahl's doch mit dem Handy!
Chancen/Herausforderungen und
Möglichkeiten von M-Payment

Münchener Kreis
22.11.2006

Dr. Bettina Horster

- Projektleiterin der Initiative MobilMedia des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie



- Leiterin des Arbeitskreises M-Commerce beim eco e.V.



- Vorstandsmitglied



- Vorstandsmitglied der VIVAI Software AG

The VIVAI logo is presented in white, uppercase, sans-serif letters on a dark blue gradient background.

VIVAI Consulting - führend im Mobile Bereich

Strategic Consulting

- Strategische Beratung
- Evaluierung von Businessplänen u. Prüfung von Investitionsvorhaben
- Entwicklung von Markteintrittsstrategien
- Lobbying

Market Research „Mafo2Go“

- Unkomplizierte Endkundenbefragungen
- Konzeption, Auswertung, Analyse und Interpretation
- Zusammenarbeit u.a. mit Sitel, weltweit größter Callcenter-Betreiber ca. 32.000 Mitarbeitern

Veranstaltungsmanagement

- Planung und Durchführung von Großveranstaltungen
- Nationale / internationale Ebene
- Top Speaker Connection
- Teilnahme an Gremien zur Förderung von Top-Events

Netzwerkorganisation

- Mehr als 3.000 hochqualitative, branchenrelevante Adresskontakte
- Expertennetzwerk mit ca. 950 Mitgliedern im Telekommunikationssektor

Projektmanagement

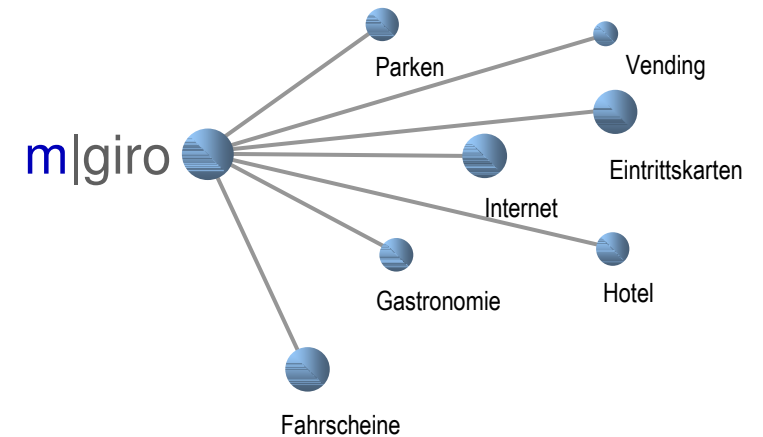
m|giro

Bezahl's doch mit dem Handy!

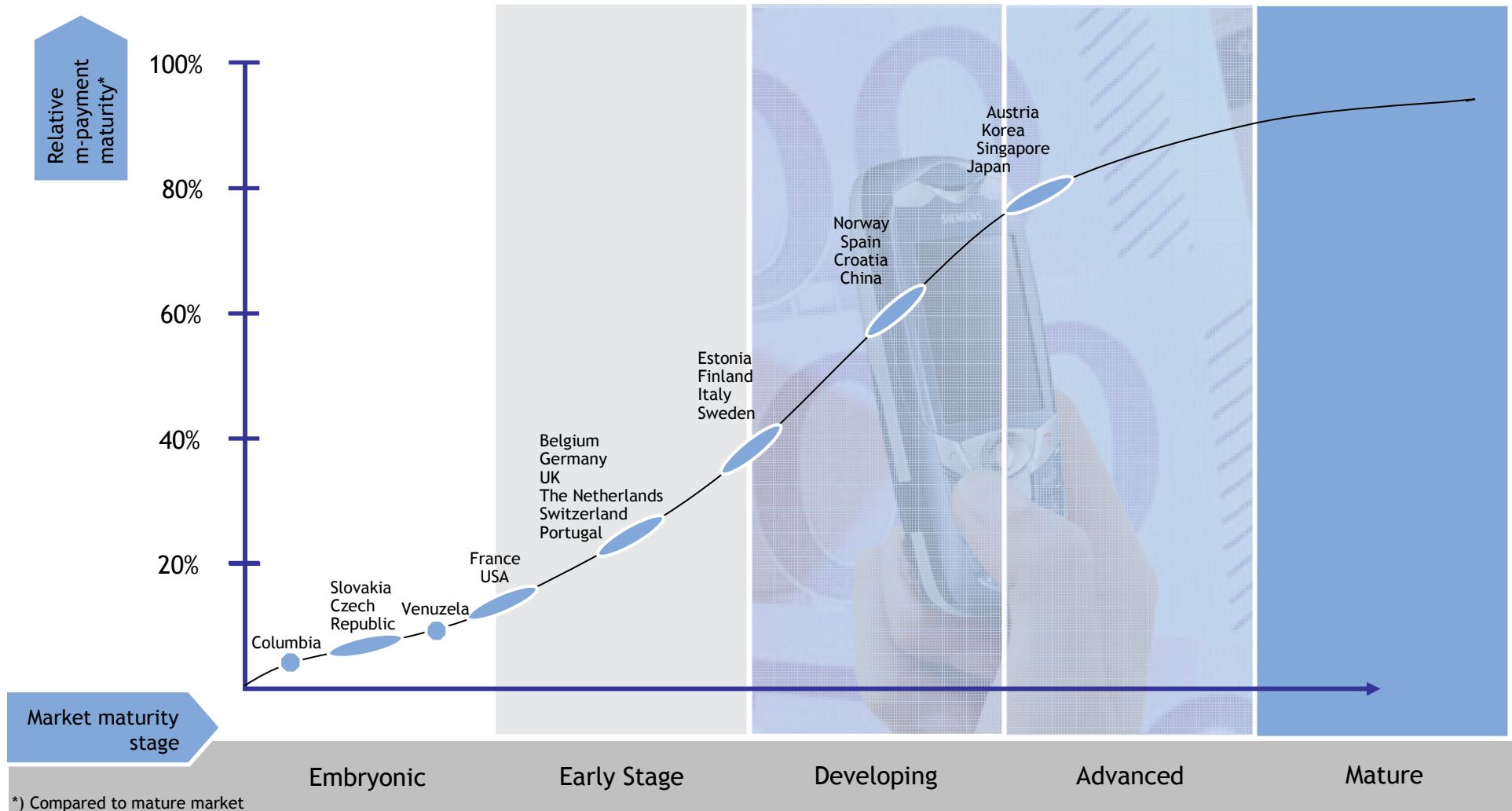


Missionstatement

m|giro ist **die** interoperable mobile Bezahlplattform und so einfach zu handhaben wie ein Telefonat



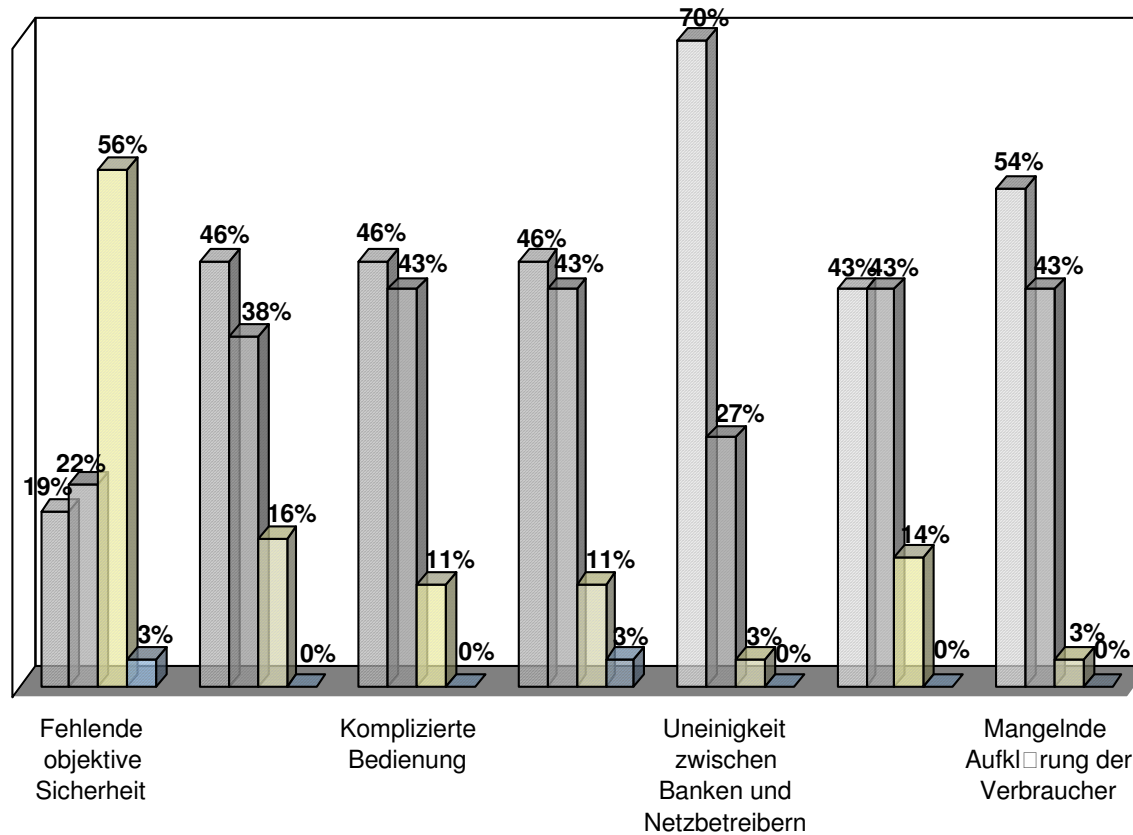
M-commerce / m-payment ranking



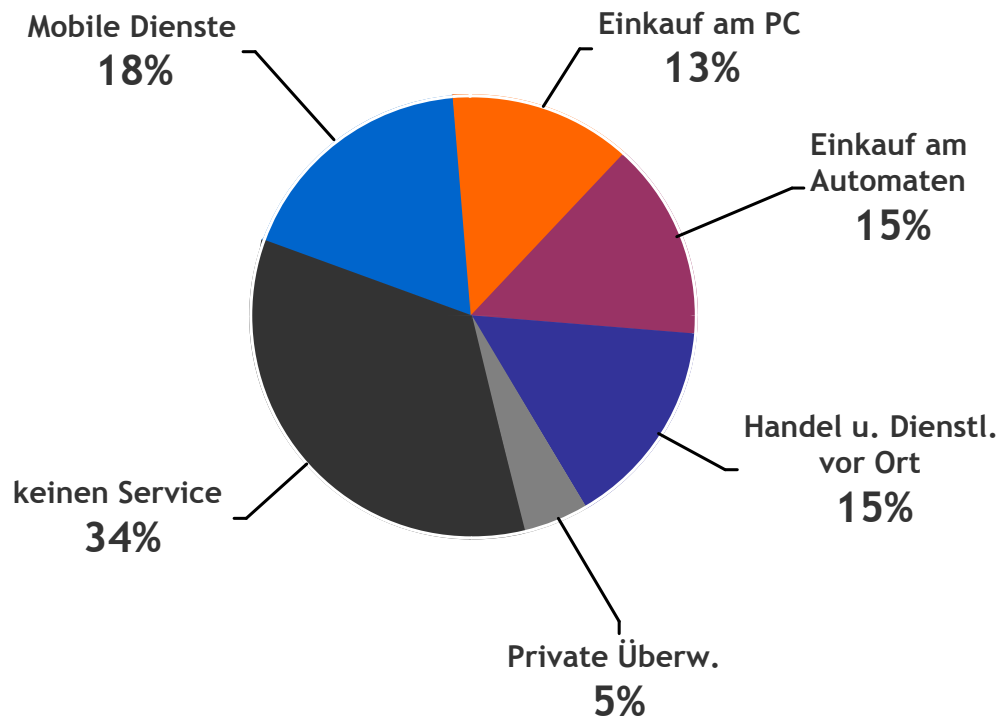
Quelle: Arthur D. Little
Analysis

Hürden beim Bezahlen mit dem Handy

Ja, völlig richtig
 stimmt etwas
 Nein, stimmt nicht
 Enthaltung



46,9% der Endkunden würden gerne mit dem Handy bezahlen!



Relevanz der Szenarien

Stationärer Händler (Automat) Relevanteste Nutzungsszenarien: Fahrkarten, Parkschein, Zigarettenautomat, Schließfach Relativer Vorteil: durchgängig hoch	90,3%
Electronic Commerce Relevanteste Nutzungsszenarien: Betting u. Gambling, Konzertkarten, Buchbestellung, Flugticket Relativer Vorteil: durchgängig hoch	80,1%
Stationärer Händler (Person) Relevanteste Nutzungsszenarien: Nachnahmepaket, Taxi Wenig relevant: Supermarktkasse, Diskothek Relativer Vorteil: nur in ausgewählten Nutzungsszenarien hoch	74,4%
Customer -to - Customer Relevanteste Nutzungsszenarien: Restaurantbesuch, Internetauktion Wenig relevant: Kaffeekasse, Taschengeld Relativer Vorteil: nur in ausgewählten Nutzungsszenarien hoch	62,7%

- Quelle: Studie MP2
 - 8 295 Teilnehmer, ca. 30 000 Szenarienbewertungen, 40 Nutzungsszenarien
 - Ziel: Gestaltungs- und Handlungsempfehlungen an Betreiber von Bezahlverfahren

Fazit:

Eine M-Payment-Lösung muss **deutlich besser** sein als die bislang üblichen Zahlungsverfahren.

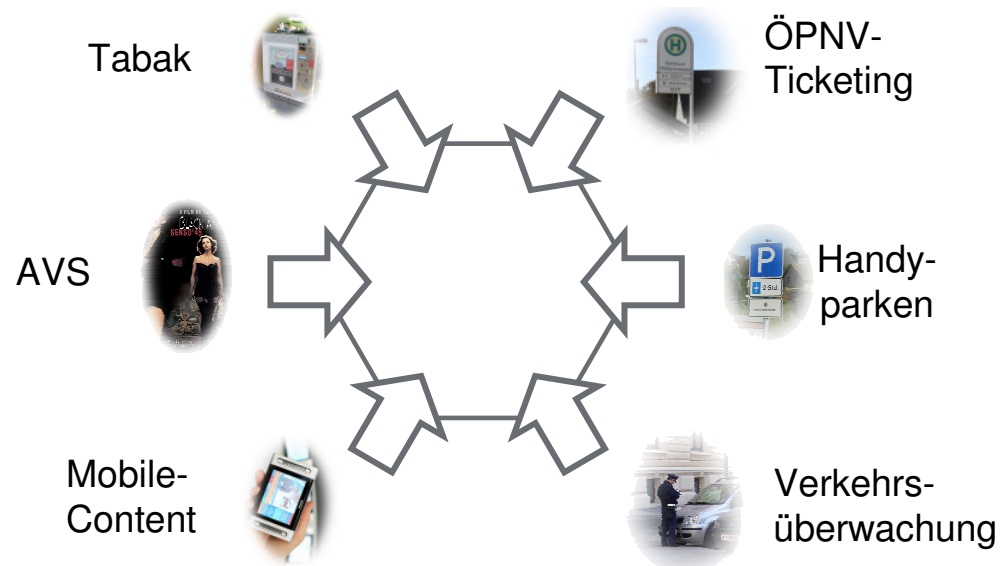


Beispiele für Mehrwerte bei M-Payment-Verfahren

Kunden

- M-Shopping:
 - ◆ Bezahlung mit Altersverifikation
 - ◆ Anonymes Bezahlen ohne Kleingeld am Automaten
 - ◆ Sicheres Bezahlmedium für das Internet
 - ◆ Crossellingangebote
 - ◆ Spontankäufe mit sofortigen Rückmeldung
 - ◆ Windowshopping mit Warencode
- M-Ticketing
 - ◆ Kontext kann nach Bezahlung einbezogen werden
 - ◆ Couponing
- M-Gambling
 - ◆ Gewinnspiele für zwischendurch
- M-Transport
 - ◆ Ortsunabhängige Verlängerung von Mietzeiten

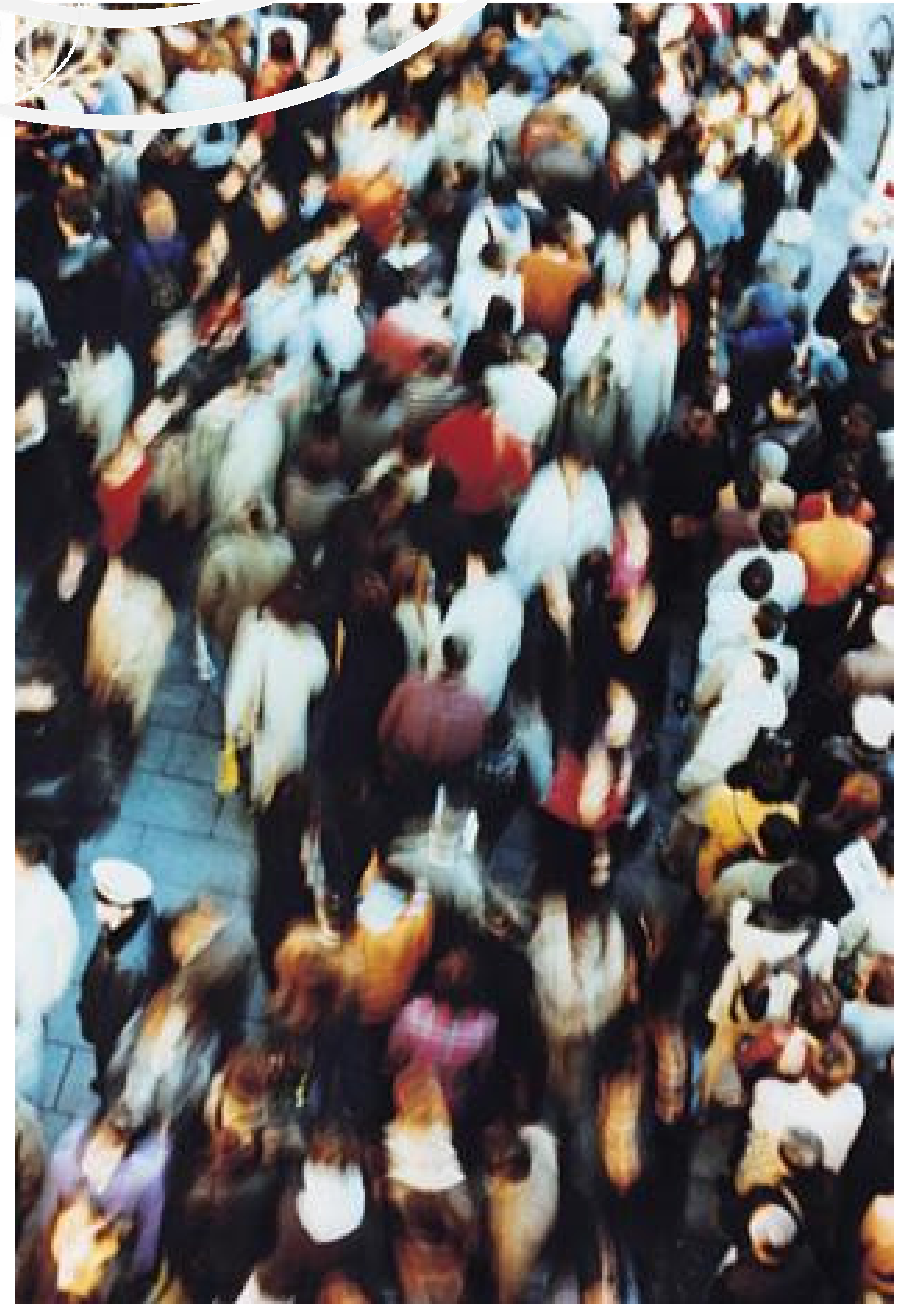
Erfolg durch Interoperabilität



Fazit:

M-Payment ist als allein stehende Lösung
nicht massentauglich!

**Gemeinsam mit den spezifischen
Mehrwerten aber einzigartig!**



m | giro
Die Umsetzung



Anforderungen m|giro

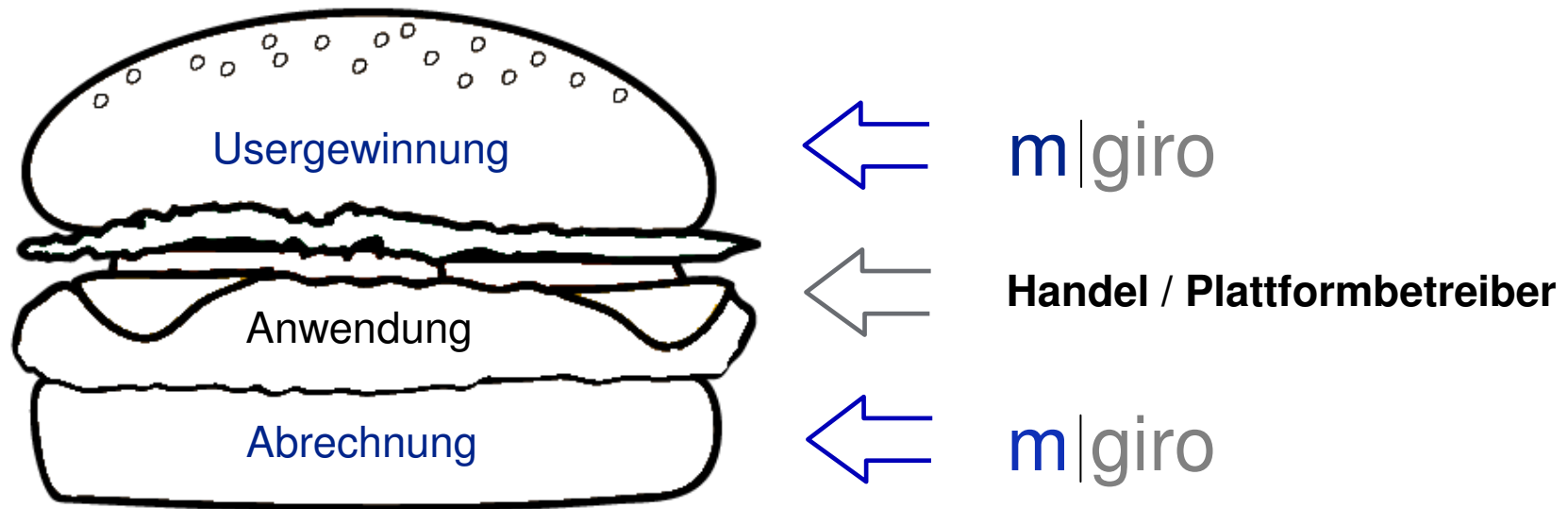
- Günstig
- Unabhängig
- Massentauglich
- Einfach
- Sicher
- Schnell
- Schnell umsetzbar
- Genehmigte Mehrwertdienste (AVS)
- ...



Ablauf des Payments am Automaten



Der m|giro Burger





Dr. Bettina Horster



Wenn Sie mehr erfahren wollen, kommen Sie doch zum AK-M-Commerce:

M-Payment 2007:

**Status, Erfahrungen und
Geschäftsmodelle in Düsseldorf**

04.12.2006