

Mobile Payment - "Wer damit Geld verdient, ist noch nicht klar"

21.09.2010 | 15:31 | Aleksandra Schmid (wirtschaftsblatt.at)

Werden wir Fahrscheine, Taxifahrten und Bücher in Zukunft über die Handy-Rechnung bezahlen? Manches spricht dafür, vieles noch dagegen, so das Fazit des achten Mobile Monday zum Thema Zahlungssysteme.

Apps downloaden und mobil dafür bezahlen ist für Smartphone Besitzer bereits selbstverständlich. Aber wer hat schon einmal über das Handy ein Buch bestellt? Laut Gartner machen dies bereits im Jahr 2010 108.6 Millionen Menschen weltweit (2.1 Prozent der Mobilfunkkunden).

Eine Runde Experten aus der Mobilfunkbranche diskutierte beim achten "Mobile Monday" im Naturhistorischen Museum Wien, wie das Handy zur Geldbörse wird und wer daran verdienen kann.

Kampf der Systeme.

Wer schon mal einen Klingelton gekauft hat, hat dies meist mit einer Mehrwert- oder auch Premium SMS bezahlt. "Doch mobiles Payment ist schon lange nicht mehr nur die Premium SMS", erklärt Martin Kastner von Dimoco: "Bereits 94 Prozent der social gamer sind bereit Beträge bis zu 25 Euro über das Handy auszugeben." Und dies passiert inzwischen häufig über Transaktionen innerhalb der mobilen Applikationen selbst, auch "in app purchase" genannt. In Deutschland werden auf diese Weise längst nicht nur Spiele sondern auch reale Dienstleistungen, wie etwa der Fahrschein für den öffentlichen Verkehr, erworben, erzählt Alexander Birnkammerer von The Agent Factory.

Eine weitere Möglichkeit mobil zu bezahlen bietet NFC (Near Field Communication) - die Technologie des kontaklosen Austausches, auf die sich Kurt Schmid mit seiner neu gegründeten Firma Nexperits spezialisiert hat: "NFC wird unsere Brieftasche und unseren Schlüsselbund ins Handy bringen." Im oder auf dem Handy befindet sich ein Chip, der von einem Kartenleser erkannt wird und dann eine Abbuchung, zum Beispiel über Kreditkarte oder aber über die Mobilfunkrechnung vornimmt.

Skepsis der Betreiber.

Aus Sicht der Mobilfunkunternehmen gibt es dabei, so Bela Virag von T-Mobile Austria, allerdings noch offene Fragen: "Unklar ist derzeit, wer genau Geld mit NFC-Payment verdient." Denn auf die Handybetreiber entständen hohe Kosten durch die neue Technologie sowie durch das Handling, die durch die Transaktionsmargen kaum zu finanzieren seien. Geld-Transaktionen hätten für die Netzbetreiber nur dann einen strategischen Wert, wenn sie zu höherer Kunden-Loyalität führen würden.

Zwei von drei zahlen per Handy.

Entscheidend sei beim mobile Payment, so Martin-Hannes Giesswein, Country Manager von Nokia Österreich, die Zusammenarbeit mit dem Mobilfunkbetreiber: "Zwei von drei Mobilfunkkunden bezahlen über die Handyrechnung, wenn es angeboten wird. "Operator billing", wie es im Ovi Store von Nokia möglich ist, ist der Weg zu Erfolg im Apps Ecosystem. Nokia ermöglicht dies mit mehr als 90 Mobilfunkbetreibern."

Auch Martin Herdina von fatfoogoo, einem Provider von Zahlösungen für Online-Spiele, meint, dass sich die Mobilfunkanbieter bewegen müssen: "Mikrotransaktionen und Pay-per-Use sind die Geschäftsmodelle der Zukunft. Und der Mobilfunkvertrag ist einer der wenigen dafür ausgelegten Zahlungskonäle. Wir appellieren an die Mobilfunkbetreiber, die Konditionen fair zu gestalten." Denn derzeit seien Zahlungsziele und Konditionen für die Content-Anbieter noch erbärmlich schlecht. Sie müssen zwischen 60 und 180 Tagen auf das Geld warten, das die User für Online-Spiele oder ähnliches per Handy bezahlt haben. Außerdem zweigen sich die Mobilfunkanbieter zwischen 20 und 70 Prozent des Geldes ab.