



# Mobile Payment – Märkte, Potentiale, Geschäftsmodelle

- Marktüberblick Deutschland und Europa
- Technologie: Möglichkeiten, Restriktionen, Optimierung
- Komplexität von Wertschöpfungsnetzwerk und Partnering meistern
- Internationale Cases und Erfolgsbeispiele
- Die Auswirkungen von NFC auf den Markt erkennen und zu den Gewinnern gehören
- M-Payment Service Enabling als Wholesale-Geschäftsmodell?
- Issuing: Den Endkunden verstehen und nachhaltig für die eigene Lösung gewinnen
- Zusätzliche Erlöse durch Integration mit Bonusprogrammen und Mobile Marketing
- Acquiring: Die Anforderungen der Händler in verschiedenen Bezahlszenarien richtig beantworten und Win-Win-Situationen schaffen
- Bedrohungen frühzeitig erkennen
- M-Payment Business Model Framework: Das Geschäftsmodell umfassend analysieren und strukturiert entwickeln

Ihre Seminarleiter:



**PD Dr. Key Pousttchi**

Forschungsgruppe wi-mobile  
Universität Augsburg



**Laura Becker**

Forschungsgruppe wi-mobile  
Universität Augsburg

**Aktuelle Forschungsergebnisse aus  
Augsburg praxisgerecht aufbereitet!**

**Kleingruppen-Konzept ermöglicht  
hohen Lernerfolg!**

**Vertiefender Workshop für intensive  
Diskussionen!**

**12.-13. Mai 2011  
in Heidelberg**



SEMINARS  
**wi-mobile**  
KNOWLEDGE FOR MOBILE MARKETS

Ab 9.00

**Empfang**

mit Tee und Kaffee  
Ausgabe der Seminarunterlagen

9.45-10.00

**Herzlich Willkommen!**

Begrüßung durch die Seminarleiter,  
Vorstellung der Teilnehmer und Abgleich der  
Erwartungen an das Seminar

10.00-11.00

**Status M-Payment: Past—Present—Future**

- Warum M-Payment in Deutschland bisher nicht erfolgreich war
- Detaillierter Marktüberblick für Deutschland
- Deutschland im europäischen Vergleich
- Aktuelle Entwicklungen und Initiativen
- Quo vadis M-Payment?

**Potentiale und Einsatz mobiler Bezahlverfahren**

- Erwartungen an M-Payment: Hype or Reality?
- Besonderheiten und Potentiale mobiler Bezahlverfahren
- Löst NFC alle Probleme?
- Aufgaben mobiler Bezahlverfahren: Innerhalb und außerhalb des M-Commerce
- Bezahlszenarien und ihre Besonderheiten: Bezahlen mit dem Handy im M-Commerce, E-Commerce und am POS

11.00-11.45

**Technologien für M-Payment**

- Realisierungstechnologien im Überblick: CLIP, IVR, SMS, USSD, WAP, J2ME, SIM AT, NFC
- Technologievergleich: Auswirkungen auf das Nutzerverhalten in den verschiedenen Szenarien
- Die richtige Technologieentscheidung treffen
- Mobile Endgeräte: Welche Bedeutung haben das iPhone und Android?

11.45-12:00

**Kaffeepause**

12.00-13.00

**Die Sicht des M-Payment-Kunden**

- Überblick über die Studienreihe "M-Payment in Deutschland" (2002 bis 2010)
- Akzeptanz mobiler Bezahlverfahren in verschiedenen Use Cases
- Erfolgsfaktoren aus Kundensicht: "Cost—Security—Convenience" und was noch?

13:00-14:30

**Gemeinsames Mittagessen**

14.30-15.30

**Usability: Der Weg zur Kundenakzeptanz**

- Bewertung der Realisierungstechnologien anhand der Convenience
- Geeignete Technologie-Kombinationen je Nutzungsszenario
- Best-Practices-Beispiele für Usability-Aspekte im M-Payment
- Warum das iPhone so erfolgreich ist: Kundenansprüche an die Usability von mobilen Diensten

15.30-16.00

**Märkte und ihre Player**

- Marktgegebenheiten und ihre Auswirkungen
  - Nachfrage und Zahlungsbereitschaften realistisch abschätzen
  - Wettbewerbssituation analysieren und geeignete Wettbewerbsstrategien entwickeln
- Anforderungen in unterschiedlichen Märkten: Developed vs. Developing Countries
- Bewertung von Banken, Mobilfunkanbietern und spezialisierten Intermediären aus Kundensicht

16.00-16.15

**Kaffeepause**

16.15-17.15

**Geschäfts- und Erlösmodelle**

- Value Proposition und echte Mehrwerte schaffen
  - Markteintrittsszenarien richtig auswählen
  - Betragshöhen und ihre Konsequenzen
  - Mobile-Marketing-Integration: Welche Möglichkeiten bestehen?
  - Durch Zusatzangebote den Nutzen steigern
- Mit indirekten Erlösen zum Erfolg: Mobile Marketing und Mobile Loyalty als Schlüssel
- Das Wholesale-Geschäftsmodell: *M-Payment Service Enabling*

17.15-17.45

**Bedrohungsanalyse für ein M-Payment-Geschäftsmodell**

- Regulierung, Verbraucherschutz und Co
- Welche rechtlichen Änderungen sind zu erwarten?
- Sicherheitsrisiken und -checks
- Gegen fairen und unfairen Wettbewerb gewappnet sein

17:45-18:00

**Zusammenfassung der Ergebnisse des Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion**

18.00

**Get-Together**

Ausklang des Seminartages in informeller Runde.  
wi-mobile lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk  
in angenehmer Atmosphäre ein.

Unsere Seminare sind überzeugend?  
Dann nutzen Sie die Kompetenzen von wi-mobile als  
externen Think Tank für Ihre Projekte!

## Ziele und Methodik des Workshops

Anhand des von wi-mobile entwickelten Mobile Payment Business Model Frameworks wird den Teilnehmern ein praxisorientierter Leitfaden zur erfolgreichen Planung, Gestaltung und Markteinführung mobiler Bezahlverfahren vermittelt. Dabei werden die Ausprägungen des integrativen Geschäftsmodells aus verschiedenen Blickwinkeln erörtert und mit den Teilnehmern diskutiert. Der Workshop illustriert mittels zahlreicher Fallbeispiele, wie Unternehmen Mobile Payment auf strategischer und operativer Ebene erfolgreich planen und implementieren können.

Der Workshop basiert auf langjähriger Erfahrung in ganzheitlicher Mobile-Payment-Forschung, die sich mit Akzeptanzfragen, Referenzmodellierung, Implementierung und betriebswirtschaftlichen Aspekten mobiler Bezahlverfahren auseinandersetzt, sowie einer Reihe von Case Studies.

Der vertiefende Workshop ist ein Format, das vor allem auf Diskussion mit den Teilnehmern setzt.

## Inhalt und Ablauf

Ab 9.00

### Empfang

mit Tee und Kaffee

10.00-11.30

### Geschäftsmodelle im M-Payment

- Der *M-Payment Business Model Framework* oder: Ein praxisorientierter Leitfaden zur erfolgreichen Planung, Gestaltung und Markteinführung
- Marktsicht:
  - Nachfrage und Zahlungsbereitschaften realistisch abschätzen
  - Wettbewerbssituation analysieren und geeignete Wettbewerbsstrategien entwickeln
- Implementierung mobiler Bezahlverfahren
  - Bankenrechtliche Anforderungen
  - Bezahlprozesse technisch umsetzen: Von der Registrierung zur Abrechnung der Beträge
- Mobile-Marketing als sinnvolle Ergänzung
  - Potentiale des mobilen Kanals für Mobile Marketing
  - Akzeptanz- und Zielgruppenanalyse
  - Mögliche Ausgestaltung der Integration von Mobile Payment mit Mobile Marketing

11.30-11.45

### Kaffeepause

11.45-12.30

### Vermarktung mobiler Bezahlverfahren

- Kommunikationspolitische Entscheidungen richtig treffen
- Marktsegmentierungsstrategien entwickeln
- Acquiring und Issuing: Wie komme ich zu Händlern und Kunden?

### Partnering – der Schlüssel zum Erfolg?

- Welche Kooperationsmodelle gibt es?
- Welche Partnerschaften lohnen sich?
- SWOT-Analyse verschiedener Player
- Kooperationslösungen: Das Mobile-Payment-Referenzmodell und seine Weiterentwicklung

12.30-14.00

### Gemeinsames Mittagessen

14.00-14.45

### Case Study 1

Geschäftsmodelle für einen *Mobilfunkanbieter* anhand des M-Payment Business Model Framework

- Zielgruppenanalyse
- Kundenakzeptanz des Mobilfunkanbieters als Mobile Payment Service Provider
- Auswirkungen der bestehenden Infrastruktur und der Kundenbeziehungen auf das Geschäftsmodell

14.45-15.30

### Case Study 2

Geschäftsmodelle für eine *Bank* anhand des M-Payment Business Model Framework

- Kundenakzeptanz der Bank als Mobile Payment Service Provider
- Auswirkungen der bestehenden Infrastruktur und der Kundenbeziehungen auf das Geschäftsmodell
- Mobile Payment als Ergänzung zu Mobile Banking

15.30-15.45

### Kaffeepause

15.45-16.30

### Case Study 3

Geschäftsmodelle für einen *spezialisierten Intermediär* anhand des M-Payment Business Model Framework

- Kundenakzeptanz und -vertrauen
- Herausforderungen für Acquiring und Issuing
- Vor- und Nachteile der Spezialisierung als Mobile Payment Service Provider

16.30-17.00

### Zusammenfassung der Ergebnisse des Workshops

17.00

### Get-Together

Ausklang des Seminartages in informeller Runde. wi-mobile lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk in angenehmer Atmosphäre ein.

Unsere Seminare sind überzeugend?  
Dann nutzen Sie die Kompetenzen von wi-mobile als  
externen Think Tank für Ihre Projekte!

*PD Dr. habil. Key Pousttchi* ist ein international renommierter Experte für Mobile Financial Services und leitet seit 2001 die Forschungsgruppe wi-mobile an der Universität Augsburg. Die Forschungsergebnisse seiner Gruppe zeichnen sich durch die Kombination von akademischer Forschung und Praxiserfahrung aus und fließen nicht nur in die praxisnahe Ausbildung von Studenten im Fachgebiet Mobile Commerce ein, sondern auch durch Consulting-Projekte auf nationaler und internationaler Ebene wieder in die Industrie zurück. Er leitete u. a. das National Roundtable M-Payment der deutschen Mobilfunkanbieter und Banken, das Canadian Roundtable and Think Tank on Mobile Payment & Banking und ist häufig Keynote-Speaker auf internationalen Konferenzen.

*Laura Becker* ist wissenschaftliche Mitarbeiterin und entwickelt seit 2005 in der Forschungsgruppe wi-mobile Studien und Konzepte im Bereich Mobile Financial Services. Praktische Erfahrung sammelte sie in Industrieprojekten zur Analyse von Märkten für Mobile-Payment-Verfahren, Bewertung und Verbesserung existierender Lösungen sowie Analyse und Generalisierung von M-Enterprise-Lösungen. Sie ist Referentin bei Industrieveranstaltungen sowie wissenschaftlichen Konferenzen.

## Termin und Veranstaltungsort

12.-13.05.2011 in Heidelberg

Der Europäische Hof \*\*\*\*\*  
Friedrich-Ebert-Anlage 1  
D-69117 Heidelberg  
Tel.: +49 (6221) 515-0  
reservations@europaeischerhof.com



## Weitere Seminare

Mobile Strategie für Banken	02.03.2011
Mobile Marketing	09.05.2011

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und per Fax zurücksenden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind, andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Forschungsgruppe wi-mobile

Universität Augsburg  
Alter Postweg 101  
D-86159 Augsburg

Ansprechpartner:

Laura Becker

Direkt: +49 (162) 2764490

Telefon: +49 (821) 598-4431

Telefax: +49 (821) 598-4432

E-Mail: [info@wi-mobile.de](mailto:info@wi-mobile.de)

URL: [www.wi-mobile.de](http://www.wi-mobile.de)

Zielgruppe des Seminars sind Entscheider aus Banken/Sparkassen, Mobilfunkanbietern, spezialisierten M-Payment-Anbietern, Handelsunternehmen sowie Dienstleister für diese Branchen, die mobile Bezahlverfahren anbieten, nutzen oder dies in Betracht ziehen und das Wissen hierzu konzeptionell, umfassend und aus einer neutralen Position heraus unter Einbezug aktueller Forschungsergebnisse praxistgerecht aufbereitet erhalten wollen, um ihre eigenen Projekte und Strategien entwickeln oder überprüfen/verbessern zu können.

## Anmeldung

Ich/wir nehme(n) teil:

- Seminar *M-Payment* am 12.05.2011  
 Seminar und Workshop *M-Payment* am 12. und 13.05.2011

Name 1

Position

Abteilung

Name 2

Position

Abteilung

Firma

Adresse

Tel.

Fax

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift

**Teilnahmebedingungen:** Die Teilnahmegebühr beträgt für das eintägige Seminar 795 EUR bzw. für die zweitägige Veranstaltung (Seminar und vertiefender Workshop) 1495 EUR inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation (zzgl. MwSt). Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.

Übernachtungen können Sie zum Seminar-Sonderpreis direkt beim Hotel buchen (Kennwort: wi-mobile), gern machen wir Ihnen aber auch ein Kombiangebot.

Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens teilnehmen, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer 20% Preisnachlass. Fragen Sie uns nach Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung verschiedener Seminare oder bei Inhouse-Seminaren unter [info@wi-mobile.de](mailto:info@wi-mobile.de).

Bis vier Wochen vor Beginn können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Stornierung und Bestätigung bedürfen der Schriftform. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit kostenfrei möglich.