

Special Innovation

Blitzschnell und kristallklar

Sicheres Karten-Bezahlsystem steigert die Umsätze eines Klagenfurter Foto-Webshops.

Manfred Lechner

Ein älteres Ehepaar auf Polarmeerkreuzfahrt war entsetzt, als die digitale Kamera plötzlich nur noch unscharfe Bilder anstatt kristallklarer Aufnahmen produzierte. Es fand sich eine Lösung, die zeigt, welche Services der Fotohandel heute bieten kann: „Wir bekamen die Bilder per Mail, stellten die Ursache des Fehlers fest und sandten eine Info-Mail mit den notwendigen Einstellungsänderungen“, erklärt Felix Pernig, geschäftsführender Gesellschafter des Klagenfurter Fachgeschäfts Fotohorst.

Das seit über hundert Jahren bestehende Unternehmen betreibt seit drei Jahren auch erfolgreich einen Webshop, in dem in Kürze auch die gesamte Fotozubehör- und -ersatzteilpalette verfügbar sein wird. „Wir kommen damit Kundenwünschen nach, da Ketten diesbezüglich nur ein eingeschränktes Sorti-



Grenzenlose Beratung: Auch Kunden auf Polarmeerkreuzfahrt erhalten Unterstützung per Mail, damit sie die Eisberge wieder gestochen scharf fotografieren können. Foto: Bilderbox.com

ment anbieten“, erläutert Pernig. Das Unternehmen schafft te durch Serviceorientierung, die auch Beratungsdienstleistung im Webshop einschließt, den Spagat, gewohnte Qualität

in das Internet zu transferieren. Was die Beratung betrifft, unterscheidet Pernig zwischen der eingeschränkten Beratung im Onlineshop und dem Vollservice inklusive Ausprobieren im

Geschäft. Aufgrund der vielen Anfragen ist für ihn auch die Einrichtung eines Call-Centers vorstellbar, da die derzeit dafür vorgesehenen Telefonleitungen an ihre Kapazitätsgrenzen sto-

ßen. Den Shop gründete er vor drei Jahren aufgrund des in der Branche herrschenden Wettbewerbsdrucks. „Die positive Umsatzentwicklung begann, als wir im Onlineshop das Bezahlen mit Kredit- und Bankomatkarten ermöglichten“, schildert Pernig.

Expansion

Aufgrund der Zuwachsraten plant Pernig, sein Angebot auf IT-Produkte zu erweitern und den Shop auch in italienischer Version in das Netz zu stellen. „Dazu bedarf es aber noch der Aufnahme italienischsprachiger Mitarbeiter, um die Services bieten zu können“, erklärt Pernig, der sich als 08/15-Nutzer bezeichnet. Mit Hausverstand statt hypertrophem Webdesign lässt sich die Shop-Gestaltung beschreiben. „Aufbauend auf meinen User-Erfahrungen waren einfache Bedienbarkeit und Übersichtlichkeit die Vorgaben für die Website.“

www.fotohorst.at

Michael Bratl: „Bankomat- und Kreditkarten sind die derzeit weltweit am weitesten verbreiteten bargeldlosen Zahlungsmittel. Mobile Terminal-Lösungen lassen sie auch für mobile Service-Dienstleister immer interessanter werden“, erklärt der Abteilungsleiter für Produktmanagement und Marketing von Paylife.

Die monetäre Trumpfkarte

economy: Welche neuen mobilen Bezahlformen sind vorstellbar?

Michael Bratl: Wir haben auf dem WU Competence Day den „Supermarkt der Zukunft“ demonstriert. Demnach werden Kunden künftig ihre Einkäufe kontaktlos bezahlen. Der Bezahl-Chip ist in vielfältige Trägerobjekte implementierbar. Es kann sich dabei etwa um eine Uhr, aber auch um ein Handy handeln.

Wird sich das Handy in eine Geldbörse verwandeln?

Was das Handy betrifft, wird die Entwicklung eigener Zahlungsformen dafür über kurz oder lang überflüssig werden. Und zwar deshalb, da sich Mobiltelefone in Zukunft mittels RFID oder NFC mit dem Internet verbinden können. Dann wird auch physisches, berührungsloses Zahlen mit dem Handy möglich sein.

Welche mobilen Anwendungen sind bereits alltagstauglich?

An erster Stelle ist die mobile Bankomat-Kasse zu nennen. Wir sehen hier Marktchancen für Bereiche, in denen bisher nicht mit der Karte bezahlt werden konnte. Das Terminal nutzt zur Datenübertragung die Mobilfunknetze und kommt derzeit vor allem bei Zustelldiensten oder Servicemitarbeitern von Installationsbetrieben immer häufiger zum Einsatz. Bezahlvorgänge können genauso sicher wie mit den bekannten stationären pin-geschützten Bankomat- und Kreditkartenkassen abgewickelt werden.

Welche Tools existieren, um sicheres Bezahlen im Internet zu gewährleisten?

Alle großen Kreditkartengesellschaften vertrauen auf die 3-D-Secure-Technologie. Bei diesem Verfahren durchläuft der Karteninhaber eine rasche kostenlose Online-Registrierung und kann danach die Karte sofort einsetzen. Im Zuge der Registrierung wählt man eine persönliche Begrüßung und ein persönliches Passwort. Jedes Mal, wenn man bei einem 3-D-Secure-fähigen Händler einkauft, erscheint als Sicherheitsgarantie nach der Passworteingabe auf dem Display die persönliche Begrüßung.

Welche Vorteile haben Händler vom Unternehmensportal?

Sie können ihre Daten online einsehen. Eine der Kernfunktionen ist, Umsätze zu finden, um sie mit der Buchhaltung abzugleichen. Einzeltransaktionen können differenziert angezeigt werden, so beispielsweise nach bereits abgerechneten oder noch nicht abgerechneten Unternehmensumsätzen.

Welchen Nutzen bieten Business-Karten?

Unternehmen, die sie einsetzen, erreichen dadurch volle Transparenz und Kontrolle über alle Ausgaben und Ein-

satzbereiche der verwendeten Business-Karten, da sie ein differenziertes Kostenstellenmanagement und Controlling ermöglichen. *malech*

www.paylife.at

Steckbrief



Michael Bratl leitet das Produktmanagement und Marketing von Paylife.

Foto: paylife

Ihr Labor ist gleich um die Ecke!

Gerne teilen wir unser Know How mit Ihnen:
Ob interaktive Textilien, elektrochemische Beschichtungen oder Biotreibstoff von morgen:

Drei Niederösterreichische Technopol-Standorte
konzentrieren sich auf **angewandte Forschung**.
Entwickeln Sie Ihre Produktinnovation mit uns.

www.wirtschaftsfoerderung.at

N WIR HABEN NOCH VIEL VOR.