

**Aktuelles aus der Branche - bevor das Cabriolet-Wetter doch noch kommt: ●● Karasch-Mobilfunk mit attraktivem Partnerprogramm ●● ENO entschuldigt sich für Service-Panne ●● EM-Spielplan 2008 bringt Sie in die Sturmspitze ●● Markenartikel-Verbot für ebay ●● 'mi'-Cheftip 1a-Fachhändler 2008. - Doch zunächst, sehr geehrte Damen und Herren, die Chance für Zusatzeinnahmen:**

## Gute Karten - mit ContentCard

Die Netzbetreiber, allen voran **E-Plus**, verkünden das bevorstehende Ende des Kassierens für die bloße Telefonie. Die Mobiltelefon-Hersteller, hier ist **Nokia** führend, setzen auf Internetdienste und Multimedia-Funktionen, um neue Themengebiete anzubieten und damit Geschäft zu erzeugen. Schon bevor das iPhone an den Start ging wurde klar, daß die Netzbetreiber und Mobiltelefon-Hersteller nicht weiter auf ihre starren Hardware- oder Tarif-Angebote setzen können, während **Apple** allein mit dem selbst aufgebauten Mythos das Geschäft macht. **Die Amerikaner haben den Beweis erbracht, daß es nicht auf eine lückenlose Ausstattungsliste ankommt, sondern eher auf die Möglichkeit, den Endverbraucher zu begeistern.**

Begeisterung rüberbringen, das ist für Dominik Brokelmann, Chef des Baidersdorfer Distributors **Brodos**, kein Problem. So wundert es nicht, daß er auf der **CeBIT**, neben dem **my-eXtra**-Shopsystem, ein weiteres Produkt mit Begeisterung vorstellt, von dem er besonders überzeugt ist: Die **ContentCard**. Der Geschäftsführer des Düsseldorfer Unternehmens, Markus Rieker, stößt gleich zum Gespräch dazu. Er erklärt, was ContentCard überhaupt bedeutet:



The clever packaging of virtual products

„Unser Unternehmen hat sich auf den weltweiten Vertrieb von virtuellen Inhalten für den stationären Handel spezialisiert. Bisher war der Verkauf von virtuellem Content nur über Internetseiten, Fernsehspots und Anzeigen möglich. Hier eröffnet ContentCard Vertriebsmöglichkeiten über alle Handelsstufen, von Distributoren, Retailzentralen oder Kooperationen bis hin zum Point of Sale.“

Fragen Sie sich selbst doch einmal, **was Sie von den tollen Downloadangeboten haben**, die abends über die Mattscheiben flimmern. Netzbetreiber und spezielle Anbieter, wie z.B. Jamba!, verleiten die Endverbraucher dazu, über teure Premium-SMS, Service-Telefonnummern oder Abonnements, Klingeltöne, kleine Filmchen oder Fotos herunterzuladen. Mit dem iPhone wurde das Thema kräftig in Richtung Musikdownloads ausgebaut. Auf das gleiche Pferd setzt jetzt auch Nokia mit Ovi, denn - wenn auch die Anbieter es nicht gern hören - neben Schmuddelbildern sind Musikangebote die Renner im Sortiment, während andere Inhalte vor sich hin dümpeln. **Gleich welche Inhalte, der Fachhandel ging - bisher zumindest - leer aus.**

**ContentCard sieht sich als Bezahl- und Bezugssystem für virtuelle Produkte und bietet Ihnen im stationären Handel die Chance, am wachsenden Contentmarkt teilzuhaben.** Vorteilhaft ist für das Unternehmen die exklusive Vereinbarung mit Nokia, zum Vertrieb der virtuellen Produkte der Finnen an allen PoS. Dazu wurde ContentCard u.a. erschaffen. **Die Produktverpackung dient als Vehikel, um dem Endkunden im Laden die virtuellen Produkte besser verkaufen zu können, die Aufmerksamkeit des Verbrauchers zu gewinnen.**

Haben Sie die Aufmerksamkeit der Kunden z.B. für das Nokia-Navigationsangebot gewonnen, dann können Sie ganz nach Belieben die ContentCard mit dem Lizenzcode aushändigen oder gleich über ein elektronisches System den Aktivierungsschlüssel ausdrucken und eben diesen aushändigen. Das kommt ganz auf den Kunden und Ihr Fingerspitzengefühl an. Gestartet ist ContentCard also mit den

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 151

Fax: 02 11 / 66 98 - 188

e-mail: tk@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

**markt intern** Telekommunikation – Redaktion Verlagsgruppe: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Hans J.M. Manteuffel, Rechtsanwalt Axel J. Prüm; stellv. Redaktionsdirektoren/Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Dipl.-Kfm. Rolf Hilgers, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Vwt. Heribert Pilous, Evelin Stiegemann; Chef vom Dienst Bwt. (VWA) André Bayer.

**markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 02 11-66 98-0, Telefax 02 11-66 65 83, www.markt-intern.de, Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektor Rechtsanwalt Rolf Koehn; stellv. Verlagsdirektorin Heidi Scheuner. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen gleich welcher Art werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1431-3642

Navigationsangeboten und Reiseführern in Zusammenarbeit mit Nokia. In Kürze werden Musik- und Spiele-Downloads folgen.

**Besonders interessant ist für Sie die Chance, eine hardware-ähnliche Spanne einzufahren, ohne dafür investieren zu müssen.** Weder Ihrem Distributor, noch Ihnen, wird vorab eine Rechnung gestellt. Die ContentCard erlangt erst nach der Freischaltung der Seriennummer am PoS ihren eigentlichen Wert, wird erst zu diesem Zeitpunkt berechnet. Damit tragen Sie kein Lagerwert-risiko. Selbst wenn einmal weitere Ideen oder Produkte als Dienstleistungen für Mobiltelefone und Computer angeboten werden, können Sie die **Abverkaufsmöglichkeiten bei sich vor Ort testen, ohne ein finanzielles Risiko einzugehen.** Mit der ContentCard gewinnen Sie das Medium, mit dem Sie Ihren Kunden am PoS ein Produkt erklären/veranschaulichen können, wo es nur gilt, eine Sonderfunktion des Mobiltelefons zu aktivieren oder Zugänge freizuschalten. In Deutschland ist dabei die Tatsache besonders erwähnenswert, daß die Übertragung von Kreditkartendaten entfällt, was hierzulande oft abschreckend auf die Verbraucher wirkt.

Das System hat offensichtlich nicht nur Nokia überzeugt. Auch eine Reihe von Distributoren und Fachhandels-Kooperationen ist bereits mit dem Vertrieb gestartet. So hat die EP:-Gruppe schon den Ausdruck der Lizenz in das Kassensystem integriert. Für Sie faßt Rieker noch einmal die Vorteile zusammen:

*„Der Handel entscheidet anhand der Umsatzerwartung, was er in seinen PoS reinnimmt. Da es bei ContentCard keine Vorabinvestitionen gibt, könnten die Fachhändler ohne Risiko einen Test starten. Insbesondere weil mittlerweile sehr viele Mobiltelefone mit GPS ausgestattet werden, wird sich hier ein guter Markt entwickeln. Zudem werden die ContentCards über die bekannten Distributoren vertrieben. Damit können also die bestehenden Bezahlterminals und Kassensysteme weiter genutzt werden.“* Die entscheidende Frage hatte Rieker aber schon vorab gestellt: *„Welches andere System zum Verkauf von Inhalten bietet eine Händlerbeteiligung?“*

**'mi'-Fazit:** ●● Vollkommen risikolos können Sie einen Test zu den Abverkaufsmöglichkeiten der Nokia-Navigationslösungen in Ihrem Geschäft starten ●● Sie benötigen lediglich einen kleinen Platz für den Aufsteller mit den (nicht virtuellen) ContentCards ●● Schauen Sie sich unter [www.contentcard.com](http://www.contentcard.com) unter dem Stichwort 'Präsentationen' die gut gemachten Erläuterungen an. Dort gibt es auch einen 3-Minuten-Film, der Ihnen das System vorstellt ●● Oder fragen Sie einfach beim Distributor Ihres Vertrauens nach!