

Früher arbeitete der badische Computer-Tüftler Ulrich Kipper als Programmierer für Internet-Shops. Da kam ihm die Idee: Bezahlen per Fingerabdruck. Edeka-Händler könnten der Technik nun zum Durchbruch verhelfen.



Der Erfolg liegt in den Händen: Ulrich Kipper mit einem Fingerprint-Terminal.

Foto: Jörn Poppelbaum

Mister Fingerprint

Von Jörn Poppelbaum

**3-F-Finanzierung:
Friends,
Fools & Family**

In einer Garage – wo seit Bill Gates eigentlich jede Geschichte über IT-Unternehmer beginnen muss – haust Ulrich Kipper nicht. Er arbeitet in einem Hinterhof. Doch der ist ähnlich schwer zu finden wie die Ex-Räume des Microsoft-Gründers. Der Taxifahrer des 40000-Einwohner zählenden Schwarzwaldstädtchens Lahr jedenfalls weiß weder mit Kippers Firma etwas anzufangen, noch mit dessen Adresse. „IT-Werke?“, fragt er überfordert. Hilferuf an die Funk-Zentrale – dann geht es weisungsgemäß zur alten Kaserne, auf der anderen Seite der Stadt. In der Kaserne, so lernt der Besucher, befand sich schon alles mögliche: eine Munitionsfabrik, Reparaturwerkstätten, ein Möbellager. Jetzt dient das Gelände als das „Medienzentrum“ von Lahr. Hier haben sich eine Hand voll Gesellschaften angesiedelt. Die IT-Werke liegen versteckt am Ende einer weiß getünchten dreistöckigen Lagerhalle. Vor der Grenzmauer parkt ein dunkelgrüner Citroen älteren Baujahrs, Kennzeichen: OG-IT 1111, daneben, am Kopfende der Lagerhalle endlich eine Tür mit der Aufschrift: IT-Werke.

Hier also, in einem klassischen Lager-

haus, befindet sich der „Marktführer im Bereich biometrischer Zahlungs- und CRM-Systeme“, wie die IT-Werke von dem Kassenhändler Awek bezeichnet werden. Awek bot dem Handel als erstes die Möglichkeit, per Fingerabdruck zu zahlen – mithilfe der von Kipper entwickelten Technik.

Seine Geräte und Software feierten im Alltagsbetrieb im vergangenen März in einem Edeka-Markt des Kaufmanns Roland Fitterer Premiere. Hier hat der Kunde nun die Wahl, sein Portemonnaie zu zücken, um in bar oder mit Karte zu zahlen oder allein mit seinem Fingerabdruck mittels Einzugsermächtigung sein Konto erleichtern zu lassen.

Seit der Einführung bei Fitterer brummt es in den IT-Werken. Bei der Edeka-Südwest werden mehr und mehr Geschäfte mit dem schwarzen Kasten namens „Digiproof“ ausgestattet, drei der größten Edeka-Kaufleute der Region, Adolf Scheck, Manfred Gebauer und Gerd Kohler, setzen in

einigen ihrer Läden auf die Bezahlung an einem Fingerprint-Terminal. In rund 20 Märkten können die Kunden heute allein mit ihrem Daumen zahlen, in zwei Geschäften des Kaufhauses Wagener aus Baden-Baden wird Fingerprint ebenfalls seit Ende 2005 eingesetzt.

2006 könnte für die IT-Werke zum entscheidenden Jahr werden. Kipper ist angeblich mit Edeka-Kaufleuten der gesamten Bundesrepublik in Kontakt. Ganz frisch an Land gezogen hat er den Auftrag von Edeka-Aufsichtsratschef Peter Simmel. Dieser will im zweiten Quartal in seinem 32. Markt in Unterhaching bei München das Fingerprint-Verfahren einführen. Damit überwindet die Technik gleich zwei Grenzen: Digiproof verlässt die Edeka-Region Südwest und wird außerdem auch unter Wincor-Nixdorf-Kassen laufen, und nicht mehr wie bislang ausschließlich unter Awek.

Zwar ist der Deal noch nicht offiziell eingetütet – Kipper will sich nicht genau äußern und bestätigt nur, dass er Simmel kennt. Wincor-Nixdorf-Marketing-Retailchef Joachim Pinhammer sagt allerdings, man werde sich bei der Simmel-Ausstattung mit den bestehenden Anbietern aus dem Markt bedienen. Klar ist: Kippers Chancen stehen gut. Kipper, so sagen Branchenkenner, ist der einzige Anbieter im deutschen und europäischen Markt, der ein Fingerbezahlssystem vertreibt, das für die massenhafte Anwendung im Einzelhandel geeignet ist.

Geglaubt hat der Gründer der IT-Werke an seine Technik immer. Dabei ist die Idee eher zufällig entstanden. Seit 1996 ist der heute 47-jährige Kipper selbstständig. Ursprünglich programmierte er die Seiten von Internet-Shops – allerdings mit mäßigem Erfolg. Ein Grund: Die Spontankäufe, von denen der Online-Handel lebt, werden laut Kipper häufig nicht abgeschlossen, weil der potenzielle Käufer Schwierigkeiten hat, mit seiner Kredit- oder EC-Karte zu bezahlen. Entweder gibt es technische Probleme, er hat seine Karte nicht bei der Hand oder es dauert zu lange, sich durchzuklicken bis er endlich zahlen kann. Das Ergebnis für den Händler ist jedenfalls immer das Gleiche: Umsatz null.

Aus dieser Erkenntnis hat Kipper eine Tugend gemacht. Würde es genügen, so sein Kalkül, nur mit dem eigenen Finger zu zahlen, entfielen ein großes Stück des Aufwands bei Online-Bestellungen. Im Jahr 2000 begann er mit zwei Mitstreitern, Digiproof zu entwickeln.

Die größte Herausforderung dabei: sich auf die unterschiedlichen Fingertypen einzustellen. Es sei kein Problem, so Kipper, Fingerabdrücke weniger Nutzer einzuspeisen und wieder abzurufen. Viel schwieriger sei aber, das System auf Zehntausende auszuweiten, wie im Einzelhandel erforderlich. „Die Finger des einen sind feucht, die des anderen trocken. Die einen sind jung, die anderen alt. Ein Dritter hat ganz ausgeprägte Kuppen, der Vierte gar keine Ausprägung. Das macht die Sache so schwierig“, sagt Kipper.

Am Anfang lief es entsprechend zäh. Einige Stammkunden eines Heilbronner Biergartens ließen sich 2003 darauf ein, mit ihrem Fingerabdruck zu zahlen. Kippers Computerhändler in Offenburg stellte eine Fingerprint-Station in seinem Laden auf. Doch das spielte die bis dahin entstandenen Entwicklungskosten nicht annähernd ein.

Ein Jahr später erste größere, wenn auch nicht kommerzielle Erfolge. Die IT-Werke wurden 2004 beim Wettbewerb der Hightech-Branchen in Baden-Württemberg „CyberOne“ unter die zehn innovativsten Betriebe gewählt. Kipper wurde von der Zeitschrift „Geldidee“ zum „Unternehmer mit Ideen“ gemacht, er heimste den Innovationspreis der Volksbank Offenburg und des regionalen Wirtschaftsmagazins „Business in Baden“ ein. Prämie: 5000 Euro. „Das war ein gutes Pflaster-

chen, mehr leider nicht“, so Kipper. Entwicklungskosten von Digiproof zu dem Zeitpunkt: 350000 Euro. Sein Finanzierungsmodell, das er mit „Friends, Fools & Family“ umschreibt, rechnete sich noch nicht annähernd.

Trotzdem: Auch der Leiter des IT-Arbeitskreises der Edeka Südwest – zufällig ein gewisser Roland Fitterer – wird sich als Leser von „Business in Baden“ in seiner Entscheidung gestärkt gefühlt haben, Kipper zu unterstützen. Die Aufträge sprühen seit

Fitterer Digiproof einsetzt. Heute konstruieren für Kipper 23 Arbeitnehmer die Fingerprint-Technik, 2004 waren es noch fünf. Der Umsatz der IT-Werke hat sich in der Zeit verzwanzigfacht: von 100000 im Jahr 2004 auf 2 Millionen Euro. Entwicklungskosten: mittlerweile rund 700000 Euro.

Ulrich Kipper ist optimistisch, dass er nun den Durchbruch geschafft hat. Zwar würden andere Entwickler sicher auf den Zug aufspringen, aber bis die kommen sei seine Technik schon etabliert. Zudem blickt er in die USA. Dort ist Fingerprint schon verbreiteter (siehe Kasten) – eine gute Grundlage für das hiesige Geschäft. Allerdings hält Kipper seine Technik für ausgereifter als die in Amerika verwendete, denn dort wird die Zahlung zusätzlich zum Daumen erst mit der Eingabe einer siebenstelligen Nummer ausgelöst. „Dann muss sich der Kunde ja doch wieder eine Geheimzahl merken, das ersparen wir ihm“, so Kipper.

Vieles spricht dafür, dass der IT-Unternehmer sich durchsetzt. Und am Ende wird er vielleicht zusätzlich zum Einzelhandel sogar wieder für Internet-Shops arbeiten – allerdings ohne dass die Kunden mitten im Zahlvorgang aussteigen.



BIOMETRIE

Technik mit Potenzial

In den USA versorgt das 2002 gegründete Unternehmen Pay By Touch mittlerweile eine ganze Reihe verschiedener Einzelhändler mit der Fingerbezahl-Technik. Seit Ende des vergangenen Jahres stattet Bigg's, eine Tochter des überregionalen US-Franchise SuperValu, ihre Geschäfte mit Fingerprint aus, zudem findet sich das System bei der zweiten Tochter Cub Foods. Auch die viertgrößte US-Supermarktkette Albertsons sowie selbstständige Kaufleute von Piggly Wiggly und Thriftway sind Kunden von Pay By Touch. Nach Deutschland hat es das Unternehmen mit seinen Partnern, den Kassenhändlern IBM und NCR, bislang aber nicht geschafft.

Für die IT-Werke ist die Fingerprint-Technik „Digiproof“ nur der Anfang. Unternehmensgründer Ulrich Kipper glaubt, dass mittelfristig Kundenkarten ebenso durch den biometrischen Abdruck ersetzt werden können wie Online-Kartenzahlungen.