

ELFANTWORTEN**Ulrich Kipper**

Geschäftsführer IT-Werke Lahr

1 Welchen Berufswunsch hatten Sie als Jugendlicher?

Architekt

2 Was für Menschen schätzen Sie?*

Solche die gerne denken

3 Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Nichts ist so unveränderlich wie die Vergangenheit und nichts so gestaltbar wie die Zukunft

4 Wo sehen Sie Ihre Stärken?

Vorhandenes zu neuen Lösungen kombinieren

5 Was sind Ihre Schwächen?

Keine Lust zu Detailarbeit

6 Was war Ihr größtes Erfolgserlebnis?

Die ersten sieben Scanner-Kassen mit DigiProof in einer Reihe

7 Was ist Ihnen gehörig misslungen?

Der Zugang zu staatlichen Fördermitteln für Jungunternehmen

8 Mit wem würden Sie gerne diskutieren?

Mit Schröder, Burda und Wolfgang Schäuble über Deutschland

9 Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

Familie, Joggen, Lesen und Fischen

10 Wo würden Sie gerne leben?

Berlin, ich mag die Stadt

11 Welchen Titel würden Sie über Ihre Memoiren setzen?

Eigentlich wäre ich gerne Bauer geworden

„Ich zahle mit einem Fingerabdruck“

Ulrich M. Kipper müsste eigentlich mit dem abgelaufenen Jahr zufrieden sein. Mit dem Innovationspreis 2004 des Wirtschaftsmagazins Business in Baden und der Volksbank Offenburg wurde dem Unternehmer aus Lahr eine glänzende Geschäftsidee bescheinigt. Er macht seine Geschäfte nämlich mit dem Fingerabdruck, der bares Geld wert ist.

Nein, Ulrich Kipper arbeitet nicht etwa für das Bundeskriminalamt. Vielmehr will er in großem Stil die beliebten Kundenkarten überflüssig machen. Angesichts der vollen Briefstaschen mit allerhand Chip-Karten und sonstigen Plastikkärtchen kein schlechter Gedanke. Immerhin 90 Prozent aller Verbraucher haben eine oder mehrere Kundenkarten. Payback ist mit einem Marktanteil von 66 Prozent der Marktführer. Die Kunden können bei 16 Partnern punkten, darunter Real, Kaufhof, Apollo-Optik, Obi und der dm drogerie-markt.

„Die Stammgäste waren begeistert, weil sie im Sommer keinen Geldbeutel in der Badehose oder der Shorts verstauen mussten, den man verlieren oder der geklaut werden kann.“

Deshalb setzt Kipper zunächst vorrangig auf den Mittelstand: Der Einsatz von herkömmlichen Kundenkarten in kleinen und mittleren Einzelhandelsgeschäften sei recht kostspielig. Neben den Kosten der Herstellung der Plastikkarten müssen auch aufwändige Mailings zur Kundenpflege finanziert werden. Mit Prämien, Aktionen und regelmäßigen Informationen müsse man den Kunden bei der Stange halten.

ZUMTHEMA**digiProof**

Vorbei ist die Zeit der Suche nach der richtigen Geheimzahl, des Kramens im Geldbeutel nach dem richtigen Plastikkärtchen und das Murmeln der genervten Kunden in der langen Warteschlange. Bezahlen mit digiProof heißt: Der Fingerabdruck des Kunden wird einmal digital erfasst, in ein Punktemuster zerlegt und gespeichert. Beim Einkauf erfolgt ein Vergleich mit dem auf dem Scanner aufgelegten Finger. Ist das Muster identisch, ist die Zahlung autorisiert und der Händler ist befugt die Rechnungsdaten an die Hausbank zu übermitteln. *ne*



Für seine virtuelle Kundenkarte per Fingerabdruck-Scanner bekam Ulrich M. Kipper den Innovationspreis 2004.

Foto: Ketterl

Ulrich Kipper ist derzeit viel unterwegs, um sein Fingerabdruck-Scanner-System „digiProof“ an den Mann zu bringen. Einige viel versprechende Pilotprojekte in einer süddeutschen Supermarkt-Kette laufen. Wenn sich die Fingerprint-Technologie dort durchsetzt, wäre das wohl der Durchbruch. „Besonders wichtig ist natürlich die Datensicherheit.“ Das Ganze habe aber nichts mit „Big Brother“ an der Ladenkasse zu tun, versichert Kipper.

„Der Innovationspreis hilft uns – vor allem einer so kleinen Technologie-

Firma mit zehn Mitarbeitern“, sagt der Geschäftsführer der IT-Werke GmbH im südbadischen Lahr. Auch der Gastronomieverband DeHoGa hat die Idee mit dem Fingerabdruck mit einem Innovations-Preis ausgezeichnet. „Der Einsatz des Scanners in einem großen Biergarten in Heilbronn hat prima geklappt“, berichtet Kipper. An der Kasse zahlten die Stammgäste ihre Speisen und Getränke einfach mit ihrem Fingerabdruck.

Eineinhalb Jahre Entwicklungszeit und 350 000 Euro stecken in der

virtuellen Kundenkarte. Die geplante Kundenbindung schlägt aber oft ins Gegenteil um, weil die Karte verloren geht oder vergessen wird. Dadurch gehen beispielsweise Rabatte verloren, weil die versprochenen Einkaufsvorteile ohne Karte nicht genutzt werden können. „Der große Vorteil gegenüber herkömmlichen Systemen ist, dass kein Kunde seine Finger daheim vergisst“, erklärt Kipper seine virtuelle Kundenkarte. Die Abrechnung erfolgt über die Hausbank des Kunden, was ebenfalls zur höheren Akzeptanz bei-

Wirtschafts-

Folge 45

Köpfe

Sie haben gute Ideen, erfolgreiche Strategien oder besondere Fähigkeiten: die PZ-Serie „Wirtschaftsköpfe“ stellt Menschen aus dem regionalen Wirtschaftsleben vor.

trage. Doch es gibt noch weitaus anspruchsvollere Anwendungen: „Neben den Geschäftsfeldern Kundenbindung, Zahlungssysteme (digiProof) und Zugangskontrollen für Gebäude ersetzt das neue PC-Login-System „Xelios“ auf Basis der Fingerabdruck-Erkennung sämtliche Passwörter“, ergänzt Gerhard Schieweck, Pforzheimer Repräsentant der it-werke. Dieses professionelle System sei für Arztpraxen, Banken, Krankenhäuser, Polizei oder Betriebe mit Spionagepotential geeignet.

„Durch Vergesslichkeit und Karten-Inflation laufen die bisherigen Kundenbindungsprogramme des Einzelhandels Gefahr, ihre Attraktivität zu verlieren.“

„Die von Mitarbeitern versteckten Zettel mit Passwort-Notizen sind ein Sicherheitsrisiko.“ Der digitale Fingerabdruck ersetzt den monatlichen Passwort-Wechsel und erspart den Anwendern jegliches Gehirnjogging.“

Lothar H. Neff

@ Weitere Informationen zum Thema im Internet unter: www.it-werke.de

ZURPERSON**Ulrich M. Kipper**

Geboren in: Gengenbach
Jahrgang: 1958
Wohnhaft in: Hohberg
Studium: Agrar-, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Tätigkeit als: Geschäftsführer der IT-Werke GmbH
Familienstand: verheiratet
Kinder: drei
Hobby: Fliegenfischen, Joggen, Surfen