



Jochen Siegert hatte auf mobile zeitgeist vor einiger Zeit die Frage über die Zukunft der Mobile Payment Startups gestellt: Goldener Exit oder großes Blutbad? Er sah in 2014 keine goldene Perspektive für die zahlreichen Startups im deutschen Markt.

Nachdem die Fans nicht zum Spiel kommen und Mobile Proximity Payment in Deutschland sich weiterhin im Tal der Tränen befindet, stellt sich die Frage, wie die Startups mit dieser Situation umgehen? Mit welcher Ausweichstrategie begegnen sie der andauernden Flaute ihres Geschäfts?



Cashcloud

Eine Ausweichstrategie sind andere Länder, in denen sich das mobile Bezahlen schneller entwickelt. Diesen Weg hat das Startup cashcloud beschritten. Der Bezahlendienst ist neben Deutschland auch in den Niederlanden, Spanien und Frankreich aktiv. Inzwischen zählt das Smartphone Wallet, das mit einer zugehörigen Mastercard Plastikkarte und NFC arbeitet, über 185.000 registrierte Nutzer. Das ist schon mal nicht schlecht. Die meisten davon kommen aus Spanien. Vereinfacht wird die Nutzung durch die Mastercard Plastikkarte, denn dadurch ist cashcloud universal nutzbar, allerdings kein „reines“ Mobile Payment mehr (siehe auch den Produkttest des mobile zeitgeist Autors Rudolf Linsenbarth).



Olaf Taupitz, Geschäftsführer von Cashcloud äußert sich enttäuscht über den deutschen Markt. Anstatt den deutschen Handel zu evangelisieren, geht er lieber dorthin, wo NFC bereits verfügbar ist. **4B-Fragen** an Olaf Taupitz:

Best-Move von Cashcloud:

Die Einführung des Cashback Couponing. Ein Mehrwert der funktioniert und auch erste Umsätze generiert.

Bad-Idea von Cashcloud:

Deutschland unter die Startländer für das Wallet aufzunehmen. Das Land ist ein Nachläufer, kein Vorreiter.

Biggest-Challenge für Cashcloud:

Das Warten auf die Marktreife und die verfügbare Infrastruktur (NFC). Es braucht einen langen Atem in der Finanzierung für die Überbrückung dieser Zeit.

Brilliant-Idea für Cashcloud:

In Zukunft soll das Wallet die Verwaltung ganz unterschiedlicher virtueller Währungen bündeln und den Umtausch in echte Währungen ermöglichen. Z. B. könnte der Nutzer Gaming Guthaben und Loyalty Punkte in das Wallet speichern und wieder in eGeld verwandeln. Oder man könnte sich vorstellen, dass die Punkte aus dem Spiel 1 in Credits für Spiel 2 getauscht werden.

Not in Germany – Die Auswanderer

Das Startup Cashcloud lässt sich in die Kategorie der Auswanderer einordnen. Der Fokus des Unternehmens liegt inzwischen auf allen Ländern der Eurozone, in denen eine hohe Verbreitung der NFC-Infrastruktur anzutreffen ist. Deutschland gehört nicht dazu. Die Top-NFC-Länder sehen laut Cashcloud wie folgt aus: UK, Polen, Spanien, Rumänien und Niederlande. Und genau diese Länder liegen nun auch im Fokus des Startups.

Welche weiteren Startups mit Mobile Payment Lösungen für den stationären Handel investieren ihre Energie lieber außerhalb der deutschen Grenzen? Da wäre z. B. iPAYst, eine App die ebenso in Spanien, aber auch in UK, Italien und der Türkei aktiv ist. Aber da liegt der Fall womöglich anders. Dazu mehr beim nächsten Mal.

Übersicht der Artikel-Serie: PaySerie 2016 auf [mobile zeitgeist](#)

Über die Autorin: Maike Strudthoff ist Zukunftsanalystin, Autorin, Speaker, freie Beraterin und Inhaberin. Ihre Spezialisierung: Mobile Services Innovationen und Customer Centricity. Sie hilft Unternehmen die Zukunft zu antizipieren und sich auf Veränderungen vorzubereiten, u. a. durch Workshops, Ideation, Konzept Reviews, Analysen, Benchmarks, usw. Mehr über Maike auf [XING](#), ihrer Website oder per Mail maikestrudthoff@mobile-zeitgeist.com

Dieser Artikel erschien zuerst auf [mobile zeitgeist](#).

Beitragsbild: By Wolfe House & Building Movers ([wolfehousebuildingmovers.com](#)) [[CC BY-SA 1.0](#)], via [Wikimedia Commons](#)