

## ECO richtet sich strategisch auf die Zukunft aus



Foto: Andreas Kuhn

Die "Eco World Communications GmbH" hat den russischsprachigen Geschäftszweig an die neu gegründete "Eco World Connect GmbH" verkauft. Geschäftsführender Gesellschafter der "Eco World Connect GmbH" ist Pawel Fomine. "Eco Connect" wird sich durch diese Diversifizierung noch effektiver und konzentrierter um den Absatz bei allen osteuropäischen und russischsprachigen Einzelhändlern und Endkunden kümmern.

"Eco World Communications GmbH" wird auch zukünftig sowohl die türkisch- und arabischsprachigen Kunden betreuen als auch das Beschaffungs- und Produktmanagement für Großhändler, Distributoren und Reseller anbieten. Der Dienstleistungsbereich, wie Logistik, Finanzbuchhaltung, Marketingservices, Aktivierungs- und Forde-

rungsmanagement, wird in den nächsten Jahren überproportional wachsen und somit eine weitere wichtige Ausrichtung der Aktivitäten um ECO kennzeichnen. Zu diesem Zweck wird die ebenfalls neu gegründete "ISAF GmbH" (International Services, Administrations- und Fulfillment GmbH) für Plattformbetreiber, Distributoren, Reseller und internationale Großhändler tätig werden. Geschäftsführer und 10-prozentiger Gesellschafter der "ISAF GmbH" ist Holger Seidel.

#### Kontakt:

• Eco World Communications GmbH  
Tel: 030 - 20 65 83 - 40  
Tel: 030 - 20 65 83 - 42  
• Eco World Connect GmbH  
Tel: 030 - 20 65 83 34  
Fax: 030 - 20 65 83 36  
• ISAF GmbH  
Tel: 01805 31 65 31  
Fax: 01805 30 75 07

SELBER CALLING CARDS  
HERAUSGEBEN?  
ALLE GROSSEN ANBIETER  
TREFFEN SIE AUF DER  
TELEPIN EXPO  
AM 17. NOVEMBER  
INFOS: WWW.TELEPINEXPO.COM

## Das letzte Wort...

...hat dieses Mal Yilmaz Aras:  
Macht der Calling-Card-Handel noch Spaß?  
| Seite 32



### ETHNOTRADE: Herr Aras, wie schätzen Sie die Entwicklung des Calling-Card-Marktes in Deutschland ein?

Aras: Der Markt ist kaputt und es wird immer schlimmer. Die Vermittlungskonditionen haben sich in den letzten drei Monaten sehr zum Nachteil von Herausgebern, Distributoren und Großhändlern entwickelt und wie es aussieht, werden einige diesen starken Wettbewerb nicht überleben.

### ETHNOTRADE: Worin sehen Sie die Ursache für diese Entwicklung?

Aras: Es gibt einfach zu viele Herausgeber und Distributoren von Calling Cards. Die Call-Shop-Betreiber haben es langsam satt. Sie haben oft hundert verschiedene Karten im Angebot und ihr Sortiment wird immer größer. Für neue Anbieter auf dem Markt bedeutet das, dass erst einmal niemand ihre Produkte haben will – es sei denn, sie geben unrealistisch hohe Provisionen und versprechen noch bessere Tarife als alle anderen. Manchmal geben sie ihre Karten sogar zu Einkaufskonditionen weiter.

### ETHNOTRADE: ... und können dann irgendwann ihre Lieferanten nicht bezahlen...

Aras: Richtig! Das ist ja auch klar: Wenn man ein Produkt mit 40 % Provision erhält und mit 40 % weitervermittelt, dann verdient man halt nichts. Und irgendwie muss man ja Geld verdienen für Büro, Auto, Personal usw. Aber viele verstehen das nicht, stecken sich das Geld von den Kunden in die Hosentasche und zahlen ihre Lieferanten nicht.

### ETHNOTRADE: Würden Sie sagen, dass es heute zu einfach ist, eigene Co-Branded Calling Cards zu erhalten?

Aras: Auf jeden Fall! Ich gebe Ihnen einmal ein Beispiel: Wenn Sie als Angestellter mit einem Einkommen von 1.500 Euro zu einer Bank gehen und versuchen, 5.000 Euro oder 10.000 Euro Kredit zu bekommen, wie viel Zeit nimmt das in Anspruch? Welche Dokumente müssen Sie vorlegen und wie viele Papiere müssen Sie unterschreiben, bis Sie diese 5.000 oder 10.000 als Darlehen bekommen? Im Calling-Card-Markt ist das dagegen oft viel einfacher. Plattformbetreiber sollten sich eigentlich als Bank verstehen und auch wie eine Bank arbeiten.

### ETHNOTRADE: Wie ist die Stimmung zwischen den verschiedenen Plattformbetreibern bzw. Herausgebern?

Aras: Es gibt einen starken Machtkampf unter den Herausgebern. Man guckt sich in



## Zukunftsperspektiven im Calling-Card-Markt

Interview mit Yilmaz Aras, Geschäftsführer der Eco World Communications GmbH und seit dem 21.05.2005 Aufsichtsrat im Türkisch-Deutschen Unternehmerverband Berlin-Brandenburg (TDU).

die Augen und unterhält sich, aber sobald man sich umdreht, denkt jeder darüber nach, wie er dem anderen seine Umsätze und Kunden wegnehmen könnte. Dadurch kommt es auch zu den absolut überhöhten Provisionen. Auf der anderen Seite gehen auch einige Herausgeber von Calling Cards dazu über, die Produkte, von anderen zu kopieren oder zu fälschen. Anstatt eigene Produkte zu entwerfen, gestalten sie Karten, die fast identisch wie bestehende Karten aussehen. Damit wollen sie vom Erfolg der Original-Karten profitieren. Wir haben in den letzten beiden Monaten einige Firmen schriftlich abgemahnt und einstweilige Verfügungen eingeholt und werden das auch weiterhin tun, sollten sie nicht damit aufhören. Das ist auch insbesondere im Interesse der Plattformbetreiber, die ja als Herausgeber am Ende die technische Leistung erbringen und im Wettbewerb bessere Qualität anbieten wollen.

### ETHNOTRADE: Macht Ihnen der Handel mit Calling Cards überhaupt noch Spaß?

Aras: Ich glaube, wenn Sie jeden einzelnen der Großen aus der Branche in einem Interview dazu fragen würden, würde jeder sagen: "Ich habe keinen Bock mehr auf die Branche,

weil der Handel keinen Spaß mehr macht." Die Calling Cards haben keinen Zuwachs mehr und die Endkunden wandern mehr und mehr zu Call by Call und Mobilfunk. Man muss sich jetzt entweder darüber Gedanken machen, dass man wieder Umsatzzuwächse hat – das wird aber lange dauern – oder aber man konzentriert sich mehr auf Mobilfunkprodukte oder auf Call by Call, was wir auch vorhaben.

### ETHNOTRADE: Viele Verkaufsstellen für Calling Cards vermarkten ja auch Cash-Karten. Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung in diesem Bereich?

Aras: Cash-Karten haben nach wie vor ein großes Potenzial in Deutschland, das weiter wächst, weil immer mehr Kinder und Jugendliche und insbesondere ausländische Mitbürger diese Prepaidkarten benutzen. Cash-Karten werden von Kunden genutzt, die keinen Vertrag bekommen und darunter sind natürlich auch viele Call-Shop-Kunden. Auch diese Zielgruppe wächst.

### ETHNOTRADE: Wie sehen denn Ihre Aktivitäten im Mobilfunkbereich aus?

Aras: Wir vermarkten alle üblichen Cashkar-

ten in großen Mengen an Groß- und Einzelhändler. Außerdem haben wir ja bereits unsere ECO gebrandete, internationale SIM-Karte, die in über 100 Ländern funktioniert. Weitere Aktivitäten sind schon angestoßen und werden hoffentlich nicht lange auf sich warten lassen.

### ETHNOTRADE: Was ist die Besonderheit an dieser internationalen SIM-Karte?

Aras: Das Besondere an unserer internationalen SIM-Karte ist, dass sie in 50 bis 60 Ländern komplett roamingfrei funktioniert. Wenn man also in einem dieser Länder angerufen wird, zahlt man nicht für die eingehenden Gespräche. Außerdem kann man beispielsweise für 39 Cent ins deutsche oder z. B. türkische Festnetz anrufen, was deutlich günstiger ist als bei den meisten Cashkarten. Ein weiterer Vorteil ist, dass man zwischen zwei ECO GSM-Anschlüssen, in knapp 60 Ländern, einheitlich 39 Cent bezahlt, z. B. ein Nutzer hier in Deutschland ruft mit seiner ECO GSM einen Nutzer der ECO GSM in der Türkei oder Australien oder China an, das kostet alles nur 39 Cent pro Minute, egal wo man sich aufhält.

### ETHNOTRADE: Und wie viel kostet es, wenn man auf eine solche SIM-Karte anruft? Zahlt der Anrufer dann entsprechend mehr als auf normale deutsche Handyruftnummern?

Aras: Nein – über Call-by-Call-Anbieter oder Calling Cards kann man teilweise bereits für sechs oder sieben Cent pro Minute auf unsere SIM-Karten anrufen. Es kann also deutlich günstiger als auf normale deutsche Handynummern sein.

### ETHNOTRADE: Und noch eine letzte Frage – was wünschen Sie sich für die Zukunft des Calling-Card-Marktes?

Aras: Ich würde es sehr begrüßen, wenn sich alle einmal ernsthaft zusammensetzen und darüber sprechen würden, wie man diesen Markt in Zukunft gestalten kann. Man muss sich darüber im Klaren sein, dass mit den derzeitigen Provisionen an Händler und Endkunden die Calling Cards den gleichen Weg nehmen wie die ganzen Dönerläden – mit denen kann man auch nichts mehr verdienen.

Kontakt:  
Eco World Communications GmbH  
Pücklerstr. 27  
14195 Berlin  
Tel: 01805 326 225 (01805 ECO CALL)  
www.ecoworldcom.de