

魏卡尔

金雅拓手机事业发展部经理

他用200多场演讲打通了金雅拓  
在中国推行手机支付的道路



## 演讲“专业户” 魏卡尔

本刊记者 张逢 / 文 刘丽杰 / 摄

他不是工程师，不是销售员。他是魏卡尔，一位演讲者。

这个金黄头发的美国人，操着一口流利的中文，在北京、上海、深圳、香港几乎所有与数字、科技、互联网、投资等领域相关的论坛会议上，都在激情四溢的演讲。

他靠的可不光是耍嘴皮。他代表的是一家来自法国的智能SIM卡制造商，名叫金雅拓。“我们的技术是在普通的SIM卡内植入NFC（近距离无线通讯）技术，通过空中下载（OTA）的方式，令使用者能够享受到便捷的支付方式。”这是专业性解释，魏卡尔接着会有更亲切的比喻——

“这有点像把我们的一卡通粘在手机上使用,但用处更多”。

金雅拓公司希望能将它推广到中国的各大城市,但这并不是一件容易的事情。移动支付,就如同3G手机的推广一样,需要特别的手机、特殊的SIM卡,因此,这就需要移动服务提供商向手机制造厂商们下单定制。此外,由于与个人账户挂钩,各大银行以及银联的支持必不可少。

他相信,要想在中国这片土地上充分普及“手机支付”(非接触移动支付)的技术,演讲是最好的工具。2008年,魏卡尔来到金雅拓位于北京的办公室,出任手机事业发展部经理。他的到来,为此前一直停滞不前的手机支付技术在中国的推广带来了转机。

## 台湾口音的美国人

魏卡尔生于美国的马萨诸塞州昆西市,1982年,在获得位于罗德岛新港的萨尔菲里贾纳大学(Salve Regina University)的理学学士学位之后,他拿到了一笔奖学金,来到中国台湾念书,一呆就是10年。先是进行了为期3年的汉语学习,毕业后又在台湾的Digicom公司工作了7年时间。

这期间,他讨了台湾老婆,生了混血女儿,还练就了一口流利的中文,带点台湾口音。

“一个老外,用中文和你聊天、谈生意,在80年代,这种事情还是挺稀奇的。”于是,“中文说得好”成了魏卡尔履历表上很重要的一项,也使得后来在他回到美国之后,常被公司指派负责亚太地区的市场发展。

“我觉得,我更适合在中国工作,并且很喜欢这个地方。”魏卡尔说,他很幸运,每当他想回到中国的时候,总能遇到机会被派往这个国家,不论是台湾、香港还是北京。

从台湾回到美国之后,魏卡尔一直从事与无线

电技术相关的工作,包括手机的硬件、软件以及操作系统等。

魏卡尔有一个爱好,同时也是事业。他热爱演讲,他很相信自己天生具有一种将专业的事情讲得通俗易懂的本事。

从2002年开始,他开始出现在各种研讨会、商贸展等场合,就智能手机、融合移动设备、移动微波接入互操作系统(Mobile WiMax)甚至在中国及印度的“商业艺术”论坛上,做了超过200场演讲。而此时,来自法国的金雅拓公司正在中国市场郁闷难当。中国移动、中国联通、中国电信之间的关系与纠葛让外来者严重水土不服。他们决定,请这位中文说得好,熟悉手机技术,又了解中国人情世故的美国人来帮助他们加速手机支付在中国市场的推广。

“这个老外,我不用给他提供什么帮助,他好像比我更明白怎么在中国做生意。”魏卡尔的助理第一次看到他来公司上班的时候心里很奇怪,更多人则是拭目以待,看这个中国通怎么打通金雅拓的中国之路。

## 按中国的方式做

“手机支付的执行是一个系统复杂的过程,起码要有20%的手机厂商愿意生产这种手机,运营商才有可能下单定制。还有银联,几方面共同努力才可以。”虽然金雅拓生产的是SIM卡,但魏卡尔却不愿承认自己的目的是销售更多的产品。“既然有这么好的技术,为什么不把它带到中国呢?”他说,自己很想为中国多做点什么。

可现实是,运营商看不到短期利益,银行也不认为自己能捞到什么好处。这笔买卖做得值不值?谁都说不好也不敢说。

“所以,通过我的演讲,国内的手机厂商、



### NFC

go

NFC是Near Field Communication缩写,即近距离无线通讯技术。NFC在单一芯片上结合了感应式读卡器,感应式卡片和点对点的功能。在数厘米距离之间于13.56MHz频率范围内运作,通过射频信号自动识别目标对象并获取相关数据,识别工作无须人工干预,任意两个设备接近而不需要线缆接插,就可以实现相互间的通信,可以满足任何两个无线设备间的信息交换、内容访问、服务交换。

### OTA

(Over-the-Air Technology)

即空中下载技术。是通过移动通信的空中接口对SIM卡数据及应用进行远程管理的技术。

移动运营商还有银行方面都能更清楚这样做的好处,也许他们还会认为,别人如果在这件事上抢占了先机,那自己将来的份额就可能减少。”魏卡尔说,这种中国思路,他也开始懂了。

中移动曾经拒绝了与金雅拓的合作,而寄希望于自主研发的“手机钱包”业务。由于天线位置不合理导致的信号问题,使得这种手机钱包的使用体验不很理想。

魏卡尔说,他早就预见到中移动失败的结果,“我相信他们会回来找我”。说这话的时候,他像个笃定的中国商人。

外国面孔和中国话,让魏卡尔成了很多论坛会议邀请演讲的对象。不少手机厂商听了他的演讲,都开始着手研发具有支付功能的手机,这让运营商们有点坐不住。现在,他们不论大会小会,都邀请魏卡尔作为座上嘉宾参与讨论。也正如他所预料,中移动已经有了与金雅拓重新合作的意向,中国联通更是先行一步,定制手机已经生产出来。这也许就是魏卡尔的演讲效果。☒

#### 金雅拓手机支付

go

金雅拓推广的移动支付,就如同3G手机的推广一样,需要特别的手机、特殊的SIM卡,需要移动服务提供商向手机制造厂商们下单定制。此外,由于与个人账户挂钩,各大银行以及银联的支持必不可少。中国移动的“手机钱包”则是希望将天线直接安置在SIM卡上,省掉手机这一步。



的合作。

**网商:** 在你的工作过程中,瓶颈在哪里呢?

**魏卡尔:** 最难的地方就是要劝说手机厂商花钱研发这种手机。运营商不愿意做这个工作,他们觉得降低了身价。银行也不愿意做,他们看不到自己的利润点在哪里。那么谁来做呢?当然就是我,通过我的演讲,来劝说手机厂商运作这个项目。他们要在手机上加一个NFC芯片,配合SIM卡使用,同时还要使用国际标准的SWP单线协议,这是金雅拓研发的技术,手机厂商都可以免费使用。

**网商:** 那么现在手机研发的进展如何?

**魏卡尔:** 中兴已经研制出来几款,很快要量产了。其他一些自主品牌的手機也在研发当中。关键在于,我们采用的是国际标准的技术,很成熟,不用花大力气研究全新技术标准,这就节省了成本。一旦手机数量达到一定水平,运营商就可以开始引进这些手机了。

**网商:** 你还做关于手机支付安全的演讲?

**魏卡尔:** 金雅拓收购了一家研发手机支付安全软件的公司,也在同时开拓中国市场,因为我更了解这里的状况,所以这个事情由我来全权负责。以后一旦手机支付普及了,个人账户都与手机账户挂钩,安全问题自然不可忽视。

**网商:** 除了以上这些演讲,你还提供什么更有意思的话题吗?

**魏卡尔:** 我从二十多岁开始就在中国的环境里工作,当我回到美国的时候,发现美国人一点都不了解中国的未来,也不知道怎么和中国人接触,所以我开始提供关于“跟中国人做生意的技巧”的演讲。我还在北京的一个为欧洲人提供过于学习的胡同学校开设了“外国人如何在中国开发工作未来”的课程,我很希望把更多我所知道的东西贡献出来给美国人知道。☒