

Mobile und kontaktlose Terminals: Der Markt ist bereit

Von Matthias Kaufmann



Auch im Hinblick auf seine Erfahrungen mit dem Referenzprojekt im Stadion des VfB Stuttgart ist Matthias Kaufmann von der Zukunftsfähigkeit des kontaktlosen Zahlens überzeugt. Die Nachfrage sei nicht nur bei Unternehmen, sondern auch bei Verbrauchern stark. Als nächsten Entwicklungsschritt sieht er die Integration des kontaktlosen Kartenformats in Mobiltelefone mit NFC-Technologie.

Red.

Markt noch relativ neuen Lösungen bergen für viele Unternehmen ein enormes Potenzial. Das gilt sowohl für neuartige Vertriebswege wie etwa den Kauf und das Bezahlen per Handy als auch für die „herkömmliche“ Kartenzahlung, die bei den meisten Akzeptanzstellen nach wie vor im Mittelpunkt der Überlegungen steht. Mit der Anschaffung von mobilen beziehungsweise kontaktlosen Terminals bieten sich hier bereits heute für viele Unternehmen ganz neue Möglichkeiten.

Mobile Terminals: nicht nur für große Unternehmen interessant

Die Flexibilität, die das Bezahlen an mobilen Terminals bietet, wird inzwischen in immer mehr Branchen geschätzt. Ein wichtiger Wachstumsmotor ist hier der öffentliche Personennahverkehr, in dem mobile Kauf- und Bezahlösungen bereits in naher Zukunft zum technischen Standard gehören werden.

B+S richtet das eigene Angebot dabei ausdrücklich nicht nur auf die großen Player, sondern auch auf die speziellen Bedürf-

nisse von mittelständischen Unternehmen aus, für die sich die Vorteile solcher Verfahren ebenfalls schnell bezahlt machen können. Als Zielgruppe kommen hier zum Beispiel kommunale Verkehrsunternehmen oder auch private Betreiber von Bahnstrecken infrage. Für solche Akzeptanzstellen sind insbesondere kartengestützte, mobile Bezahlösungen von hohem Interesse.

Einsparungen bei Investition und Wartung

Mit maßgeschneiderten Angeboten können Acquirer und Netzbetreiber hier auch ganz neue Kunden gewinnen, wie die Erfahrungen von B+S zeigen. Sehr erfolgreich am Markt sind etwa mobile Kartenterminals, die in sogenannte „fahrende Automaten“ integriert sind. Hier bezahlen die Fahrgäste ihr Ticket erst nach dem Einsteigen in Bus oder Bahn. Das ist nicht nur ein Service für den Endkunden, für den Warteschlangen und Hektik am Bahnhof oder an der Haltestelle der Vergangenheit angehören. Auch der Anbieter profitiert: So kann zum Beispiel bei solchen Angeboten an vielen Stationen komplett auf die herkömmlichen Automaten verzichtet werden, was deutliche Einsparungen bei den Investitions- und Wartungskosten verspricht.

Bei der drahtlosen Übertragung der Zahlungstransaktionsdaten über GSM, GPRS und DECT muss sich kein Unternehmen Sorgen um die Sicherheit und Zuverlässig-

Zum Autor

Matthias Kaufmann ist Geschäftsführer der B+S Card Service GmbH, Frankfurt am Main.

Mobile und kontaktlose Bezahlverfahren können nachhaltig dazu beitragen, auch potenzielle Akzeptanzstellen für die Kartenzahlung zu begeistern, die bisher noch nicht beziehungsweise noch nicht intensiv genug im Fokus unserer Branche standen. Die entsprechende Nachfrage nach innovativen Produkten und Verfahren ist am Markt vorhanden – und zwar gerade nicht nur bei den Unternehmen, sondern auch auf Seiten der Verbraucher. Denn aktuelle Untersuchungen belegen, dass sich die so oft als bargeldfixiert eingeschätzten Konsumenten in Deutschland von den Vorteilen neuer Bezahlmöglichkeiten überzeugen lassen.

B+S Card Service hat deswegen schon frühzeitig Angebote für mobile wie auch für kontaktlose Zahlungsverfahren forciert. Denn speziell diese beiden am deutschen

keit machen – ein nicht zu unterschätzender Aspekt in der Ansprache potenzieller Kunden, um die neuen Verfahren auch in der Breite am Markt erfolgreich zu machen und mögliche Vorbehalte gleich im Ansatz zu unterbinden.

Das kontaktlose Bezahlen ist eine der wichtigsten Produktinnovationen der letzten Zeit. Im Endeffekt geht es bei kontaktlosen Lösungen in erster Linie darum, den Zahlvorgang schneller, bequemer und attraktiver zu machen. Der nächste Entwicklungsschritt ist dann der Übergang vom (kontaktlosen) Kartenformat hin zur Integ-

ration der Karte ins Mobiltelefon mit NFC (Near Field Communication)-Technologie. Dieser Schritt kann Karten ergänzen, aber noch nicht ersetzen. Auf der Seite der Akzeptanzstellen wird dazu die gleiche Erweiterung des physischen Terminals benötigt wie für die Akzeptanz von kontaktlosen Karten.

Referenzprojekt im Stadion des VfB Stuttgart

B+S ist an den aktuellen Entwicklungen in diesem Bereich beteiligt, wobei das

Unternehmen von seiner besonderen Rolle als Technologieführer beim kontaktlosen Bezahlen profitiert. Denn das Unternehmen hat schon frühzeitig auf das kontaktlose Bezahlen gesetzt und kann mit dem Referenzprojekt im Stadion des VfB Stuttgart bereits auf eine monatelange Erfahrung im praktischen Einsatz bei einem großen und namhaften Kunden verweisen. Als Beteiligungsunternehmen des Deutschen Sparkassenverbands und Mitglied der Sparkassen-Finanzgruppe konnte der Dienstleister hier von Anfang an als Teil eines starken Netzwerks das Know-how als Acquirer und Netzbetreiber in einer federführenden Rolle wirkungsvoll einbringen.

Der Erfolg dieses bundesweit beachteten Projekts bestärkt B+S in der Strategie, das kontaktlose Bezahlen in Deutschland weiter konsequent voranzutreiben. Dabei ist eine entsprechend große Nachfrage im Markt spürbar. Dies hängt nicht nur mit den bekannten Vorteilen der neuen Technologie zusammen, sondern auch mit der erkennbar hohen Akzeptanz beim Verbraucher. Wie man auch die vermeintlich zurückhaltenden Kartennutzer in Deutschland vom kontaktlosen bargeldlosen Bezahlen überzeugen kann, hat das Unternehmen mit den anderen beteiligten Partnern in Stuttgart bereits unter Beweis gestellt.

Die offene Lösung, also die Möglichkeit, mit der Fankarte des VfB Stuttgart auch außerhalb des Stadions weltweit an jeder Mastercard-Akzeptanzstelle bezahlen zu können, hat sich hier als ein entscheidender Erfolgsfaktor erwiesen, den auch andere Eventveranstalter oder Stadionbetreiber aufmerksam registrieren. So belegen erste Nutzerbefragungen in Stuttgart, dass die Karteninhaber das kontaktlose Bezahlen in der großen Mehrheit als „einfach“, „schnell“, „bequem“ und „innovativ“ empfinden und das neue System bereits schnell schätzen gelernt haben. Der Erfolg in Stuttgart ist Ansporn, auch weiterhin neue Technologien und Bezahlverfahren am Markt voranzutreiben, die das bargeldlose Bezahlen für Akzeptanzstellen und Konsumenten noch attraktiver machen. ■■■