

Ein Zahlverfahren erobert Deutschland

Von Marc Birkner



Im internationalen Vergleich ist das kontaktlose Zahlen in Deutschland zwar noch relativ wenig verbreitet. Vorangetrieben von der Sparkassenorganisation und den Kartenorganisationen und unterstützt von Netzbetreibern und Terminalherstellern holt Deutschland aber auf. Dabei sieht Marc Birkner Vorteile für alle Beteiligten. Dass Easycash schon heute das Acquiring für Paypass, Paywave und Girogo anbietet, ist insofern nur konsequent. Red.

Kontaktlose Zahlverfahren befinden sich an der Schwelle vom Exotenstatus zur Normalität. Erste kontaktlose Karten haben den Weg in die Geldbörsen der deutschen Verbraucher gefunden – passende Terminals finden immer mehr Verbreitung im Handel. Damit kann die kontaktlose Zukunft des Zahlungsverkehrs beginnen.

Für diejenigen, die dem kontaktlosen Bezahlen zum ersten Mal begegnen, ist es etwas ganz Neues. Dabei ist es in vielen Ländern längst bekannt und bewährt. In Großbritannien ist „tap and go“ beispielsweise Normalität geworden: Ende November 2011 befanden sich 19 Millionen kontaktlose Karten im Umlauf, die laut UK Card Association an 73 000 Akzeptanzstellen angenommen werden. Zahlreiche asiatische Länder haben den Schwenk

von „Contact“ zu Contactless bereits vollzogen. Auch in den USA, traditionell Land der Pioniere und der Ökonomisierung von Prozessen, ist kontaktloses Zahlen schon seit geraumer Zeit möglich. 1997 führte der Mineralölkonzern Exxon eine Bezahlungsmethode auf Basis von Funktechnologie ein: „Speedpass“. Um Tankstopps zu verkürzen, verteilt Exxon seitdem NFC-Schlüsselanhänger an seine Kunden, die seit nunmehr 15 Jahren ebenso vom Zeitgewinn profitieren wie die Tankstellen.

Deutschland holt auf

Deutschland hinkt zwar im internationalen Vergleich hinterher, doch Contactless befindet sich auch hierzulande auf der Überholspur. Drei verschiedene Anbieter teilen sich den Markt: Visa mit dem Zahlverfahren Paywave, Mastercard mit Paypass und der Deutsche Sparkassen- und Giroverband mit der Geldkarte und dem Zahlverfahren Girogo.

Letzterer will sein System bis Ende 2012 flächendeckend eingeführt haben. Insellösungen, beispielsweise im Fußballstadion Bayarena in Leverkusen, haben die tech-

nische Machbarkeit hinlänglich bewiesen – Girogo ist marktreif. Neue Girocard-Karten werden ausschließlich als Girogo-Co-Branded-Karten, das heißt mit dem sogenannten NFC-Chip, ausgegeben. Ausreichende Marktpräsenz wird damit gewährleistet sein.

Auch die großen Kartenorganisationen Visa Europe und Mastercard treiben ihre Systeme voran: Das Herausgeben der Karten unterstützen zahlreiche Partner aus dem Bankenbereich, Verträge mit Akzeptanzstellen gewährleisten, dass Kunden die Karten auch einsetzen können. Pilotprojekte wie Mastercard Paypass im Real-Future-Store in Tönisvorst haben dafür gesorgt, dass die Verfahren ihren Kinderschuhen längst entwachsen sind.

Win-Win-Situation für Handel und Kunden

Rege Unterstützung erhalten die Systeme von Netzbetreibern und Technologieherstellern. Easycash bietet seit April die Akzeptanz für alle erhältlichen kontaktlosen Zahlssysteme. Auch die anderen Netzbetreiber weiten ihr Contactless-Portfolio sukzessive aus, sodass eine Marktdurchdringung noch 2012 gewährleistet sein wird. Durch den Einbau von NFC-Leseinheiten in die neueste Terminalgeneration schaffen zudem die Hersteller wie Ingenico und Verifone die technischen Voraussetzungen für die Akzeptanz im Handel.

Zum Autor

Marc Birkner ist Geschäftsführer der easycash GmbH, Ratingen, und der Ingenico Deutschland GmbH, Berlin.

Die Erfahrungen hierzulande und international verdeutlichen, dass Akzeptanzstellen und Verbraucher von der neuen Möglichkeit zu zahlen, profitieren.

■ Im Handel lässt sich der Umsatzzuwachs – frei nach dem Motto „Zeit ist Geld“ – sogar individuell beziffern. Die Erfahrungen aus dem Ausland zeigen die klare Tendenz, dass die Menge der Spontankäufe und damit die Umsätze mit der Akzeptanz kontaktloser Zahlverfahren zunehmen.

■ Auf Seiten der Kunden sind die geschaffenen Werte weniger greifbar, aber ebenso positiv: Bequemlichkeit und schwindende Kassenschlangen. Mastercard-Paypass-Zahlungen sind effektiv bis zu 24 Sekunden schneller als die Bezahlung mit Bargeld. Auch gegenüber herkömmlichen Kartenzahlungen beträgt der Zeitgewinn bis zu 22 Sekunden. Studien sprechen daher von einer Halbierung der Kassier- und Wartezeiten, wenn die Karte nur kurz vor das Lesegerät gehalten werden muss. Zusätzlich zum steigenden Renommee und einem Serviceplus, das die Kunden zu schätzen wissen, bedeutet dies einen enormen Zeitgewinn, der sich auch auf die Kosten des Handels positiv auswirken wird.

■ Neben dem Zuwachs auf der Einnahmeseite, ist der Handel in der Lage, seine Kosten zu senken: Da die Technologie keinerlei mechanische Abnutzung mit sich bringt, sind Wartungsaufwände naturge-

mäß geringer. Insbesondere die Gastronomie und Lebensmittelbranche profitiert darüber hinaus von verbesserter Hygiene, da die Karte nicht übergeben wird. Auch die Verringerung des Bargeldhandlings, dessen Kosten laut European Payments Council (EPC) bei über einem Prozent der Umsätze des Handels liegen, hilft dem Handel, Einsparungen zu realisieren.

Akzeptanzstellen: Douglas an der Spitze

Im Rahmen eines Pilotprojekts der Easy-cash war der Real-Future-Store im nordrhein-westfälischen Tönisvorst eine der ersten Contactless-Akzeptanzstellen in Deutschland. Zum Einsatz kam hierbei das Mastercard-Verfahren Paypass, das bereits auf der Mastercard Miles & More verfügbar war. Den Schritt zu einer bundesweiten Akzeptanz geht Mastercard gemeinsam mit dem Douglas-Konzern und dessen Outlets Douglas, Thalia, Christ, Hüssel und Appelrath-Cüpper sowie der Aral-Vertriebslinie der Deutschen BP. Zudem wird Paypass punktuell auch in den Restaurants der Vapiano-Kette und an den Star-Tankstellen akzeptiert.

Ebenfalls mit der Douglas Holding setzt Girogo die erste Phase seines Rollouts um. Daneben kooperiert der Deutsche Sparkassen- und Giroverband mit der Tankstellenkette Esso, McDonald's, dem Drogisten dm und Famila. Visa Paywave ist derzeit noch nicht im deutschen Markt

präsent, plant die Einführung jedoch kurzfristig.

Sicherheit ist Teil des Systems

Kaum etwas bewegt die Konsumenten beim bargeldlosen Zahlungsverkehr so sehr wie dessen Sicherheit. Die ist bei Contactless Teil des Konzeptes: Transaktionen können nur ausgelöst werden, wenn die Entfernung zwischen Karte und Terminal minimal ist. So werden ungewollte Zahlungen ausgeschlossen. Zudem funktioniert das Zahlen ohne PIN nur bis zu bestimmten Beträgen. Bei Visa Paywave und Mastercard Paypass liegt dieser Maximalbetrag bei 25 Euro, bei Girogo bei 20 Euro. Bei Beträgen darüber ist eine Autorisierung der Zahlung unter Eingabe der Geheimzahl des Kunden notwendig.

Auch subjektiv kommt das berührungslose Zahlen dem Sicherheitsempfinden der Verbraucher entgegen: Sie müssen ihre Karte nicht aus der Hand geben, behalten somit gefühlt die Kontrolle. Den Forderungen der Payment-Industrie entsprechen die Zahlverfahren ohnehin: Sowohl die neuen Zahlterminals als auch die Karten entsprechen dem EMV-Standard, dem aktuellen Maßstab in puncto Sicherheitsnormen.

Zukunft mit oder nach Contactless?

Mit den neuen kontaktlosen Karten ist ein erster Schritt in Richtung noch einfacherer,

Kontaktlos-Verfahren im Überblick

	Visa Paywave	Mastercard Paypass	Girogo
Basis	Kreditkarte	Kreditkarte	Geldkarte
Limit für kontaktlose Zahlungen	unbegrenzt	unbegrenzt	20 Euro
ausgebende Banken	60 in Europa darunter: BW Bank, Comdirect, DKB, Landesbank Berlin, Postbank, Targobank, Volkswagen Bank	BW Bank, Payback Plus, Miles & More	Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken
Akzeptanzstellen international	190 000 europaweit	350 000 in 35 Ländern	keine
Akzeptanzstellen in Deutschland	Bislang keine	Aral, Douglas, Hüssel, Miles and More, Thalia, Christ und Star-Tankstellen	Douglas, Thalia, Hüssel, Esso, Edeka, Netto, Mc Donald's, Famila
Anzahl Karten	50 Millionen 2012 europaweit	100 Millionen weltweit; in Deutschland 1,2 Millionen	16 Millionen Karten bis Ende 2012
Kosten	abhängig vom Disagio	abhängig vom Disagio	1 Cent bei Zahlungen bis 5 Euro, 2 Cent bis zehn Euro, 3 Cent bis 20 Euro

bequemerer Zahlungen getan. Doch werden sich noch viele Schritte anschließen – allein durch seine kompakte Form, durch die Kombination mit Speichermedien oder mit Loyalty-Anwendungen eröffnet das neue Medium NFC-Tack neue Horizonte. Es wird eine Vielzahl kreativer Anwendungen geben – Schlüsselanhänger oder Uhren mit NFC-Zahlungschip stellen nur einen Anfang dar.

Auch die Integration in Mobiltelefone ist naheliegend und etwa in Asien schon gang und gäbe. In Kürze soll mit dem so genannten „i-Caisse“ eine NFC-fähige Plastikhülle auf den Markt kommen, die das Smartphone – ungeachtet, um welche Generation es sich handelt – zum Zahlungsmedium macht.

Fest steht, Contactless stellt die nächste Generation der Bezahlung dar und ist elementar für die weitere Entwicklung des mobilen bargeldlosen Bezahlers an sich. Demgemäß kommt dem Thema im Research and Development von Ingenico und Easycash eine große Rolle zu. Sämtliche neuen Terminals, etwa das stationäre iCT250 und das mobile iWL250, sind werkseitig mit einem Kontaktlosleser ausgerüstet. Die notwendigen Zertifizierungen durch die Deutsche Kreditwirtschaft sind im Falle von beiden Geräten schon ergangen und stehen für die übrigen Geräte kurz bevor.

Easycash hat mit der Zertifizierung für die Akzeptanz von Visa Paywave sein Contactless-Portfolio komplettiert. Damit kann Easycash als erstes Unternehmen in Deutschland das Acquiring für alle drei Verfahren anbieten. Dies unterstreicht die Relevanz, die das Unternehmen der Entwicklung beimisst.

Auch für die nähere und mittlere Zukunft sind Projekte in Vorbereitung, die das Zahlen per „tap and go“ weiter vorantreiben werden. Entscheidend ist dabei, nicht nur rechtzeitig zukunftsorientierte Strukturen zu schaffen, sondern dem Markt einen Schritt voraus zu sein. ■■■



Foto: BVR

girogo – Pilotprojekt erfolgreich gestartet!

Kontaktlos bezahlen mit der VR-BankCard

Einfach im Vorbeigehen bezahlen, schnell und einfach – das wird für über 150.000 Besitzer einer VR-BankCard jetzt Realität.

Im Rahmen des Pilotprojekts der Deutschen Kreditwirtschaft im Großraum Hannover können sich Kunden der teilnehmenden Banken jetzt selbst davon überzeugen, wie komfortabel der kontaktlose Bezahlvorgang ist.

Der DG VERLAG setzt die Kontaktlos-Technologie bereits seit vielen Jahren erfolgreich ein, beispielsweise bei Mitarbeiterausweisen oder Bonuskarten. Das Karten-Kompetenz-Center der genossenschaftlichen FinanzGruppe hat bereits mehr als eine Million Karten mit dieser Technologie produziert.

DG VERLAG

www.dgverlag.de
www.genobuy.de

Ihr Ansprechpartner:
Axel Salzsieder
E-Mail: asalzsieder@dgverlag.de

 Partner der genossenschaftlichen FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken