

Zur Zukunft des bargeldlosen Zahlungsverkehrs: **lokal** denken – **global** handeln

Von Manu Aerts



Auch in einem Umfeld der Globalisierung ist im Bereich Payments Services ein nationaler Ansatz unabdingbar – schließlich sind nationale Zahlungsgewohnheiten, noch immer unterschiedliche Protokolle oder Vorgaben der Regulierung zu berücksichtigen. Ein Dienstleister wie Ingenico Payment Services muss jedoch die nationalen Anforderungen mit einem globalen Ansatz verbinden. Nur so wird es möglich, rein national agierende Händler ebenso zu bedienen wie solche mit einem internationalen Antritt. Red.

Auf den ersten Blick scheint das Motto von Ingenico Payment Services (IPS), nämlich „Think local, act global“, völlig verdreht und entgegengesetzt den Trends der Globalisierungswelle vergangener Jahrzehnte. Da hieß es, international erfolgreiche Geschäfte kann nur abwickeln, wer global denkt, diese globalen Ideen auf die lokalen Märkte projiziert und dort umsetzt. Jedoch ist der Leitspruch vielschichtiger zu interpretieren, denn heute ist das Unternehmen längst schon einen Schritt weiter.

Ingenico Payment Services ist Hersteller, Service-Anbieter, Netzbetreiber, Acquirer – kurz: es deckt die ganze Wertschöpfungskette des elektronischen Zahlungsverkehrs ab.

Das Unternehmen ist in allen Einzelbereichen, die der Kreislauf des bargeldlosen Bezahleinschließt, etabliert. Dadurch kann es Händlern umfassende, „globale“ Lösungen anbieten.

Die Hardware des bargeldlosen Zahlungsverkehrs

Die Wurzel des bargeldlosen Zahlungsverkehrs ist zugleich die Wurzel des Unternehmens: der PoS. Begonnen hatte Ingenico einst als Hersteller von Zahlterminals, weshalb alle gängigen Terminalvarianten im Produktportfolio enthalten sind. Händler können zwischen stationären oder mobilen Terminals, den Ausführungen mit Unterschrift, Tastatur oder NFC (für kontaktloses Bezahlen) sowie für den Einsatz an der Kasse oder am (unbemannten) Automaten auswählen.

Direkt mit der Bereitstellung von Zahlterminals verbunden sind die Weiterentwicklung von Betriebssystemen und Sicherheits-Anwendungen, inklusive aller technischen Spezifikationen (EMV), sowie die Einhaltung der Sicherheitszertifika-

te und Datenverschlüsselungsstandards (HW/SCY/EMV L1&L2).

Um weder die eigenen Geschäftsfelder noch die Wahl der Händler zu beschneiden, unterstützt IPS auch Zahlterminals anderer Hersteller. Nutzt ein Händler also bereits ein Terminal, so kann das Unternehmen dennoch diesen Händler bedienen und an anderen Stellen des Wertschöpfungskreislaufs im bargeldlosen Zahlungsverkehr ansetzen.

Bei Zahlungsanwendungen erfolgt die Differenzierung nicht mehr nur auf der Stufe des Händlers, sondern auf regionaler Ebene. Grundsätzlich stehen den Händlern mehr als 300 Bezahlmethoden zur Auswahl, darunter Kredit- und Debitkartenzahlung, Prepaid-Systeme, mobiles und kontaktloses Bezahlen oder alternative Bezahlmethoden wie E-Wallet und QR-kodiertes Zahlen. Einschränkungen gibt es hier nur bei den länderspezifischen Zahlungsmethoden.

Zahlungsanwendungen – individuell und vielseitig

Für die unterschiedlichen Märkte sind auch andere Protokolle notwendig – in Deutschland etwa ZVT – TA7.1 & DCPoS, auf europäischer Ebene jedoch sehr viel mehr (zum Beispiel C-TAP, CB2A, ZVT, EP2, IFSF, Tapa oder APACS). Da es zum aktuellen Zeitpunkt für Debitkarten noch

Zum Autor

Manu Aerts, Director Product Management, Ingenico Payment Services GmbH, Ratingen

keinen einheitlichen Standard gibt, verlangen unterschiedliche Märkte nach eigenen Anwendungen – etwa APACS für den britischen Markt. Doch die Entwicklung eines europaweit gültigen Standards schreitet voran: Nexo soll künftig die Terminal-/Host-Schnittstellen Sepa-Fast (CIR), Epas und Oscar vereinheitlichen.

Ebenfalls noch nicht vereinheitlicht sind die Tax-free-Bestimmungen – auch hier sind die Regulierungen Ländersache und daher brauchen Händler in jedem Land eine auf sie zugeschnittene Lösung. Das Ziel von Ingenico Payment Services ist es auch hier wieder, alle lokalen Anforderungen zu erfüllen, um im Gesamtbild ein globales Angebot vorweisen zu können.

Faktoren im Händlerservice: Kontrolle und Sicherheit

Ein weiterer Bestandteil der Wertschöpfungskette ist der Händlerservice. Er umfasst die Implementierung der Terminals, Beratungs- und Support-Leistungen, Logistik, Reparaturen, den Betrieb eines Online-Transaktionsreportings und den Support für die ECR-Konnektivität. All das bietet IPS seinen Händlern weltweit. In einem Online-Portal können Berichte und Auswertungen abgerufen werden – große Unternehmen, die grenzüberschreitend handeln, können nach einzelnen Märkten filtern und sich etwa ihr gesamtes Auslandsgeschäft in einer Übersicht anzeigen lassen.

Ein ausgeklügeltes Betrugserkennungstool sorgt für Sicherheit. Die Erfahrungen des Händlers – etwa die Auswertung von Betrugsattacken – können mit Hilfe von Ingenico Fraud Expert analysiert werden, um einen allgemeinen Risiko-Score zu erstellen. Dieser Risiko-Score fungiert dann als Entscheidungsgrundlage, welche Transaktionen künftig geprüft oder gar abgelehnt werden. Natürlich ist das System dynamisch, sodass es für die Zukunft angepasst werden oder „lernen“ kann.

Wie eingangs bereits erwähnt, deckt IPS alle Rollen innerhalb des Wertschöpfungskreislaufs ab. Als Acceptance Gateway stellt das Unternehmen den Internetzugang für Zahlungstransaktionen, übernimmt die Terminal-Security-Validierung und erlaubt Acquiren die Abwicklung der Transaktionen. Konkret fällt unter diesen Punkt auch das Pre-Processing von nationalen Debitkarten, internationalen Kreditkarten und Flottenkarten.

Die Vermittlerrolle im Bezahlprozess

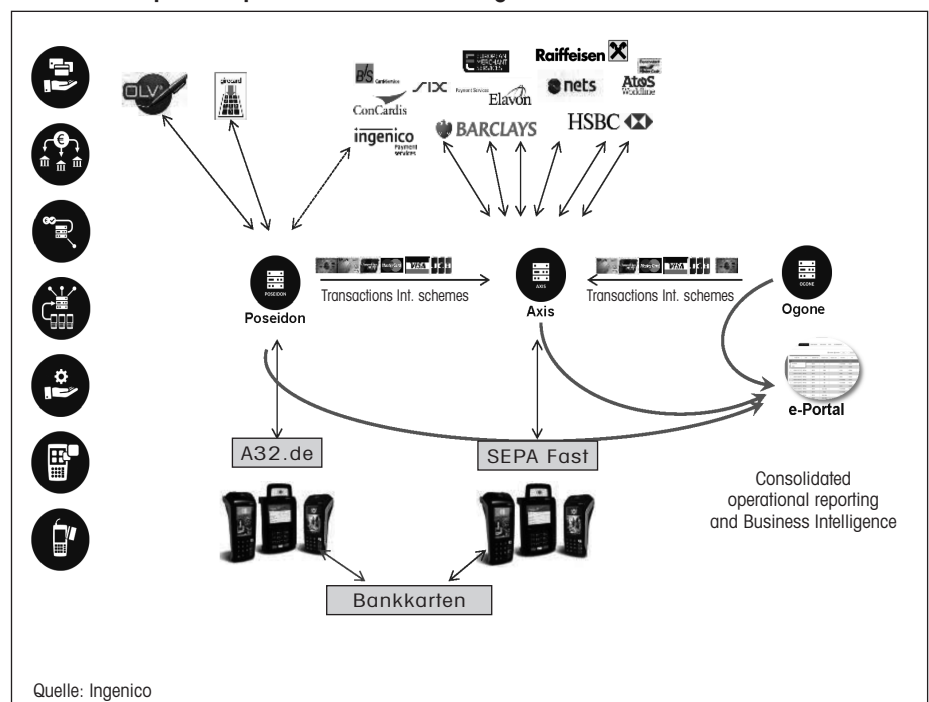
Auch im Bereich Gateway sind die Standards für deutsche PoS-Betreiber nicht identisch mit denen in anderen europäischen Staaten. In Deutschland gilt Poseidon als Standard-Schnittstelle zum Payment Processing. Auf europäischer Ebene muss der Austausch mehrerer Standards miteinander gewährleistet werden. Neben Poseidon (zum Beispiel in Deutschland, Belgien und den Niederlanden) bestehen etwa Axis (in Spanien, Großbritannien und Frankreich), Ogone (E-Commerce) und H.24 (beschränkt auf Mineralöl in Spanien).

Die E-Commerce Lösung von Ingenico Payment Services ermöglicht es Partnern, ihr eigenes Gateway im Look ihres Unternehmens anzubieten, das heißt, der jeweilige Partner kann es auf der eigenen Plattform betreiben. Das vereinfacht viele Angebote, beispielsweise die Integration von nutzerfreundlichen Funktionen wie dem Speichern der Kartenangaben für den nächsten Einkauf und dem so möglichen Einbinden von Ein-Klick-Zahlungen.

Das alles kann im Look der eigenen Marke gestaltet werden, anders als bei der Funktionalität „Alias Gateway“, die dem Kunden bei alternativen Zahlungsmethoden ebenfalls einen bequemen One-Page-Checkout ermöglicht, um den letzten Schritt vor dem Kauf so einfach und komfortabel wie möglich zu gestalten. Allerdings geschieht dies bei IPS per Redirect-Mechanismus, letztendlich werden alle Anfragen über die IPS-hauseigene E-Commerce-Zahlungsseite abgewickelt und dann an die richtige Schnittstelle umgeleitet.

Die Abwicklung aller Transaktionen inklusive der Autorisierungsprozesse ist im Sektor Payment Processing angesiedelt.

Modell einer paneuropäischen Händlerlösung



In Deutschland hat IPS eine Verbindung von seinem Gateway zu allen relevanten Transaktionsdienstleistern geschaffen, die auf dem deutschen Markt aktiv sind (Six, First Data, Worldline). Auch auf internationaler Ebene gibt es bereits eine Anbindung an eine Vielzahl von Zahlungsabwicklern.

Abgerechnet werden die Kartenumsätze schließlich von den Acquirern, wovon einer IPS selbst ist, darüber hinaus ist die Liste der Vertragspartner lang. Und vor allem ist sie länderabhängig! Die bevorzugten Zahlungsmittel in Deutschland sind neben allen gängigen internationalen Kreditkarten beispielsweise das Lastschriftverfahren (ELV, OLV) die (deutsche) Girocard oder alternative Zahlungsmethoden wie Sofortüberweisung oder Paypal. In den anderen europäischen Ländern stehen jeweils andere lokale Zahlungsmittel mit auf der Beliebtheitskala. So unterscheiden sich schließlich auch die Acquiring-Partner in den einzelnen Ländern – IPS ist es daher zugleich auf lokaler Ebene möglich, alle Zahlvarianten abzudecken; expandierenden Händlern steht aber bereits die gesamte Infrastruktur in weiteren internationalen Märkten zur Verfügung.

Zurück zur Hardware – der Kreislauf schließt sich

Der letzte Bereich der Wertschöpfungskette ist das Issuing, das reelle Ausgeben von „Bezahlmedien“ – also von Kredit-, Debit-, Kunden- oder allen anderen Zahlkarten sowie E-Wallets in der virtuellen Welt. Es geht also wieder um Hardware, dieses Mal um das Zahlungsmittel, das

von einer Vielzahl von Issuern zur Verfügung gestellt wird. Natürlich wird je nach gewähltem Medium ein passendes Lesegerät benötigt – und so schließt sich der Kreislauf des bargeldlosen Zahlverkehrs.

Weniger ein Kreislauf, eher das Bild eines dicht verwebten Netzes entsteht, wenn der Geldfluss in Form seiner Interaktionen dargestellt wird. Bei einem Omni-Channel-Setting, bei dem ein Händler in Deutschland sowohl am PoS als auch virtuell – sei es online oder mobil – verkauft, ergeben sich zwei Hauptstränge innerhalb der Ingenico Group.

■ Vom virtuellen Terminal agiert Ogone als Payment Service Provider, der dem Händler wiederum die verschiedenen virtuellen Zahlungsmittel zur Verfügung stellt.

■ Ein reeller PoS verlangt nach Poseidon als Schnittstelle (ZVT-Protokoll),

■ danach teilt sich der Strang je nach Zahlungsmittel auf die einzelnen Partner auf – Ogone und Six Payment Services decken den Kreditkartenmarkt ab, IPS die Verfahren OLV und Girocard. Die Gesamtübersicht des Geschäftes wird im Global Reporting sichtbar.

Für europaweit agierende Händler sieht es noch komplexer aus. Zunächst gilt auch für ganz Europa: Die Zahlungsabwicklung im E-Commerce übernimmt Ogone und alle weiteren Schritte entsprechen den Schritten des deutschen Marktes. Aber schon bei den Zahlterminals kommen mehrere Softwarestandards zum Einsatz und die Vernetzung wird länderspezifisch.

Think local, act global als Erfolgsgarantie für stationären und Online-Handel

Neben Poseidon (Terminals mit A32.de-Software) als Standard für ELV/OLV, Girocard und alle weiteren Kartensysteme übernimmt bei Sepa-Fast-Terminals Axis das gesamte Processing. Das Reporting

für das gesamte paneuropäische Geschäft ist wieder übersichtlich im Online-Portal dargestellt.

„Think local, act global“ ist die Zukunft des paneuropäischen Handels und die Erfolgsgarantie sowohl für den stationären als auch für den Online-Handel.

■ Den Fokus auf lokale Märkte sollten Händler daher immer bei der Wahl ihrer Zahlungsmethoden legen. Lokal etablierte Bezahlvarianten sind kosteneffizient und versprechen durch ihre hohe Akzeptanz bei den Käufern hohe Absätze.

■ Auch bei der Auswahl der Issuer und Acquirer ist es ratsam, gute Beziehungen zu lokalen Partnern zu pflegen. Für jeden Markt und für jede Anforderung gibt es individuelle Anwendungen.

Händler können mit einem maßgeschneiderten Portfolio an Anwendungen ihr Angebot auf ihre Zielgruppe hin anpassen, um höhere Umsätze zu generieren. Zu guter Letzt ist eine Vielzahl an lokalen Regulierungen zu beachten – was ebenfalls mit lokalen Partnern einfacher zu gewährleisten ist.

Global denken sollten Händler, die paneuropäisch Handel treiben, beim Reporting und der Analyse ihres Gesamtgeschäftes. IPS bietet hierfür ein zentrales, überall zugängliches Online-Portal an, in dem auch grenzüberschreitende Geschäftsprozesse übersichtlich abgebildet werden, sodass globale Strategien einfacher zu planen sind. Auch Kompetenzen sollten global gebündelt werden, so sollten etwa europaweit agierende Acquirer das Ziel für den bargeldlosen Zahlungsverkehr sein. Eine wichtige Maßnahme, um diese Bemühungen voranzutreiben, ist neben der Entwicklung europaweiter Standards (etwa nexo) die Schaffung einer einheitlichen Infrastruktur der Kassensysteme und deren Steuerung über die Terminals.

Der Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors auf dem Bankkarten-Forum 2016.

