

# System-Migration bei Paylife: fit für die Internationalisierung

Interview mit Peter Neubauer und Felix Aeschlimann



2008 hatte sich Paylife entschieden, die bisherige proprietäre Processing-Plattform aufzugeben und das Processing der Maestro-Karten, Geldautomaten und Händlerterminals an Six Card Solutions zu vergeben. Im Oktober 2011 wurde das eigenen Angaben zufolge größte Migrationsprojekt Europas abgeschlossen. Mit der neuen Plattform sind zum einen Kostenvorteile verbunden. Zum anderen sieht sich Paylife damit für den Internationalisierungsprozess besser positioniert. Der Anfang wurde mit der Emission von Prepaid-Karten in Deutschland bereits gemacht. Red.

fen der Verträge mit First Data zur Jahresmitte 2010 war der Anlass für ein neues Auswahlverfahren. Dieses begann dann bereits 2007. Neben allen namhaften europäischen infrage kommenden Processing-Anbietern war auch der bisherige Processor im Auswahlverfahren enthalten. Die neuen Verträge mit Six Card Solutions haben wir mit fünf Jahren Laufzeit abgeschlossen, beginnend mit 2011.

**Karten** Was gab den Ausschlag für die Entscheidung, die proprietären Systeme aufzugeben?

**Peter Neubauer:** Unser Ziel dabei war es, die Wettbewerbsfähigkeit von Paylife

durch den Einsatz neuer, europaweit im Einsatz befindlicher Systeme zu erhöhen, die mehrere Kriterien erfüllen:

- Konformität mit Sepa (Single Euro Payments Area),
- höchste Leistungsfähigkeit und Stabilität,
- günstigere Konditionen,
- zukunftsgerichtete, skalierbare Technologie,
- länder- und mandantenfähige Plattformen, die für Paylife auch in anderen Zielmärkten einsetzbar sind,

**Karten** Wie war die Ausgangslage im Processing bei Paylife?

**Peter Neubauer:** Paylife hatte über Jahrzehnte gewachsene Systeme für die Händler- und Debitkartenabwicklung in Verwendung, die der raschen Entwicklung in der Branche nicht mehr vollständig gewachsen waren. Gleichzeitig ist eine effiziente und kostengünstige Plattform im Kartengeschäft heute ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, weil sich die Konkurrenzsituation massiv intensiviert hat und die Margen knapper werden.

Im Jahr 2007 war First Data International der Processor von Paylife. Das Auslau-



**Peter Neubauer, Vorsitzender der Geschäftsführung, PayLife Bank GmbH, Wien.**



**Felix Aeschlimann, CEO, SIX Card Solutions AG, Zürich.**

und effiziente und einheitliche systemunterstützte Abwicklung der operativen Prozesse.

### **Karten** Welche Zielmärkte haben Sie dabei im Blick?

**Peter Neubauer:** Derzeit bietet Paylife neben Österreich schon in folgenden Märkten Full-Service im Acquiring an: Slowenien, Ungarn, Slowakei, Tschechien, Deutschland und Schweiz. Polen und Bulgarien sind technisch vorbereitet.

„Die Migration ist ein Beispiel, wie nicht nur bessere Systeme zum Einsatz kommen, sondern auch Kosten gesenkt werden.“

füllen. Quick, die elektronische Geldbörse, ist zum Beispiel eine spezielle österreichische Anforderung, die wir neu in unsere Systeme implementierten. Außerdem betreibt Paylife für verschiedene Handelsketten ausgefeilte, chipbasierte Stammkundenprogramme, die wir mit unseren Acquiring- wie Issuing-Systemen komplett unterstützen.

**Karten** Ist Six Card damit auch für die Anforderungen anderer europäischer Emittenten gerüstet? Oder gibt es bei jedem neuen Kunden Anpassungsbedarf?

Auch bei der Kartenausgabe sind die ersten Internationalisierungsschritte schon gesetzt und stoßen auf großes Interesse. So setzt bereits die Outletcity Metzinger auf Paylife-Prepaid-Karten, und das Alexa Shoppingcenter in Berlin ebenfalls.

### **Karten** Welches Einsparpotenzial ergibt sich durch die Entscheidung für Six Card?

**Peter Neubauer:** Ins Detail gehen wir hier nicht. Nur so viel: Diese Migration ist eines der wenigen Beispiele im Wirtschaftsleben, wo bei der Systemumstellung eines Finanzdienstleisters nicht nur bessere Systeme zum Einsatz kommen, sondern auch noch die Kosten insgesamt gesenkt werden konnten.

### **Karten** Welcher Anpassungsbedarf bestand an den Systemen von Six Card, um die Anforderungen von Paylife zu erfüllen? Und wie lange hat das gedauert?

**Felix Aeschlimann:** Dank unserer flexiblen und skalierbaren Verarbeitungsplattform sind wir in der Lage, länder- und kundenspezifische Anforderungen zu er-

**Felix Aeschlimann:** Im Ausland verfolgen wir Wachstumsziele vorwiegend im Acquiring und Network Processing. Denn da treffen wir mit unseren Kompetenzen genau ins Zentrum aktueller Anforderungen wie Multi Currency Processing, EMV Chip Karten Processing und Unterstützung des „Single Euro Payments Area“-Konzepts der EU. Natürlich bringen neue Großkunden wie Paylife von Fall zu Fall ihre eigenen Anforderungen mit ein, die dann auch speziell für sie umgesetzt werden.

### **Karten** Gab es auch Änderungsbedarf bei Paylife selbst?

**Peter Neubauer:** Paylife hat die Chancen der Veränderung genutzt und die internen Abläufe überprüft und geändert, wenn dies als sinnvoll angesehen worden ist.

Ein paar praktische Beispiele: Händlerseitig waren die Paylife-Bankomat-Kassen früher aus historischen Gründen in vier Systemen zu verwalten, heute benötigen wir dazu nur noch ein System.

Unser in- und ausländisches Händlergeschäft wurde zusammen gelegt, damit es im selben System abgewickelt werden

kann. Daraus haben sich wichtige Prozessvereinfachungen ergeben. Und last but not least – durch den Umstieg auf eine Terminal-Serverumgebung konnte der interne Aufwand für die PC Betreuung deutlich reduziert werden.

### **Karten** Wie geht so eine Migration konkret vonstatten?

**Peter Neubauer:** Die Umsetzung erfolgte nach ausführlichen Systemtests in mehreren Tranchen. Das wäre bei unserer Kartenbasis zum Beispiel von rund 8,2 Millionen Maestro-Karten gar nicht anders machbar. Die Abschaltung der alten Systeme wurde etwa ein Monat nach dem erfolgreichen Ende der Migration vorgenommen.

### **Karten** Gab es irgendwelche Probleme im Zuge der Umsetzung?

**Felix Aeschlimann:** Die Migration ging für Karteninhaber wie Handelskunden unmerklich vonstatten. Das war unser vorrangiges Ziel und wir sind stolz, dass wir das erreicht haben. Es versteht sich von selbst, dass so ein Großprojekt den Experten vollen Einsatz abverlangt.

## Das Migrationsprojekt im Überblick

**Februar 2009 bis Februar 2010:** Umstellung der rund 7 600 Geldausgabeautomaten.

**September 2010 bis Mai 2011:** Umstellung von über 56 000 PoS-Terminals und 16 000 Quick-Only-Terminals.

**Juli bis Oktober 2011:** Umstellung von 8,2 Millionen Maestro-Debit- und Bankkarten und etwa 500 000 reinen elektronischen Geldbörsen (Quick).