

P2P-Zahlungen per Smartphone – ein Geschäftsmodell

Von Dirk Franzmeyer



Mobile-Payment-Angebote für Handels- und Dienstleistungsunternehmen drängen derzeit verstärkt auf den Markt. Seit April ist auch die biw AG mit einer eigenen Lösung unterwegs und sieht hier durchaus ein Geschäftsmodell – nicht nur dank der Akzeptanz bei Firmenkunden. Mit Blick auf die privaten Kunden hilft das Modell bei der Generierung von Einlagen, so Dirk Franzmeyer. Und bei P2P-Transaktionen habe die Erfahrung gezeigt, dass die Kunden ein Transaktionsentgelt durchaus akzeptieren. Red.

Der Druck auf die Finanzbranche wächst. Die rasante Entwicklung webbasierter Technologien in den Bereichen Einlagen und Zahlungsverkehr stellt die Institute vor große Herausforderungen. Gleichzeitig bedrohen schärfere regulatorische Auflagen und steigender Kostendruck die Innovationskraft. Auch auf den digitalen Strukturwandel, also die zunehmende Verschmelzung von Online- und Offline-Welt, müssen die Banken reagieren. Das gilt besonders im Bereich der mobilen Bezahlverfahren, bei deren Einführung die deutschen Banken bisher keine Vorreiterrolle gespielt haben.

Aber das soll sich nun ändern. Denn was anderswo noch Gegenstand der Marktforschung ist, hat sich am Niederrhein bereits

zur Routine entwickelt: Man zahlt mobil. Zum Beispiel bei der Bäckerei Greis in Willich: Selbst Kleinbeträge für den Brötchenkauf können dort schnell und komfortabel mit dem Smartphone beglichen werden. Denn die Bäckerei nutzt seit dem Frühjahr das Kesh-System. Man verliert beim Kassieren keine Zeit wie zum Beispiel bei Kartensystemen. Und das Geld ist sofort auf dem Konto.

Das kommt bei Händlern und Kunden gut an: Die Zahl der registrierten Nutzer stieg allein im August um über 25 Prozent, und pro Monat kommen zwischen Hamburg, Zwickau, Berlin und Willich im Schnitt zehn neue Akzeptanzstellen aus Handel und Gastronomie hinzu.

Erstes mobiles Bezahlssystem einer deutschen Bank

Kesh, das erste mobile Bezahlssystem einer deutschen Bank, ist seit Ende April 2013 auf dem Markt. Unter dem Slogan: „Einfach. Schnell. Sicher.“ ermöglicht die biw Besitzern von internetfähigen Smartphones, Geld untereinander in Echtzeit auszu-

Zum Autor

Dirk Franzmeyer ist Sprecher des Vorstands der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG, Willich.

tauschen – und zwar unabhängig vom Aufenthaltsort. Die Nutzer müssen lediglich die App installieren und sich als Kunde registrieren. So wird das Smartphone zur „virtuellen Geldbörse“, auf die der Nutzer mittels eines persönlichen PIN-Codes zugreifen kann. Die eigene Mobilnummer dient systemseitig als Identifizierung.

Die Lösung ist vielseitig einsetzbar. Neben Gastronomie und Einzelhandel kann Kesh in Webshops, im Automatenbereich wie etwa bei Park- oder Tabakautomaten, aber auch für den Handel, beispielsweise im Bereich Quick-Checkout, Anwendung finden. Auch für kommunale Bereiche mit Gebührenmodellen und Publikumsverkehr kommt die Zahlungsmethode in Frage, beispielsweise in Museen, Bürgerservices oder auch Freizeitbädern.

Das System setzt auf gleich zwei Trends, auf die der Rest der Branche noch nicht effizient reagiert hat: Dies sind erstens das zunehmende Interesse des Handels an bargeldlosen Bezahlverfahren mit günstiger Gebührenstruktur und zweitens die steigende Marktdurchdringung von Smartphones und Tablet-Computern auf Kosten von stationären internetfähigen Geräten.

Einlagengenerierung wird unterstützt

Banken können in mehrfacher Hinsicht von Mobile Payment profitieren.

■ Das Aufbrechen der Wertschöpfungskette im Zahlungsverkehr durch Nichtbanken wird gestoppt.

■ Außerdem liefert Mobile Payment Erträge in Form von Transaktionsgebühren

■ und hilft Einlagen zu gewinnen. So bietet sich auch die Möglichkeit zum Cross-Selling.

Den erstgenannten Aspekt halte ich für besonders wichtig: Nach aktuellen Schätzungen wurden im Jahr 2013 bereits acht Prozent der mobilen Zahlungen von Nichtbanken abgewickelt. Wenn die Institute nicht gegensteuern, droht eine bisher stabile Ertragsquelle, nämlich die Bereitstellung von Zahlungsdienstleistungen, zu versiegen.

Händlern bietet Kesh für den stationären und Online-Handel eine Zahlungslösung ohne Mindestvertragslaufzeit an, welche die Anforderungen des Online- und Mobilkanals gleichermaßen erfüllt und im Verhältnis kostengünstiger ist als Kreditkarten- und ec-Kartenzahlungen. Die Gebühren starten bei vier Cent je Transaktion. Dass das System den Nutzer nicht über einen QR-Code, sondern über seine Handynummer identifiziert, hat den großen Vorteil, dass eine physische Präsenz des Käufers beim Händler nicht zwingend erforderlich ist. Händler können also mit dem System elektronische Zahlungen im Geschäft oder beim Kunden zu Hause in Echtzeit akzeptieren und sofort auf dem eigenen Kesh-Konto verzeichnen. Das reduziert auch das Bargeldhandling.

Unabhängig von Kassensystemen

Die App kann unabhängig von existierenden Kassensystemen problemlos auf einem Tablet oder Smartphone installiert und betrieben werden. Die Vorteile liegen auf der Hand: vergleichsweise geringe Gebühren, kein Zahlungsausfallrisiko sowie ein beschleunigter Transaktionsprozess. Die App ist im Google Play Store

(Android) und im App Store (iOS) erhältlich. Zudem ist die b/w in der Lage, das eigens entwickelte Backend für beliebige weitere Anwendungen auf Basis eines entsprechenden White-Label-Lizenzmodells zur Verfügung zu stellen.

Die nach wie vor vielerorts geäußerte Skepsis in Bezug auf Mobile Payment teilen wir somit nicht. Dies gilt besonders für negative Prognosen zu den Wachstumsraten. Fast jeder Bundesbürger besitzt heute ein Handy und hat es ständig griffbereit. Dabei wird die mobile Internet-Nutzung – und damit auch die Nutzung des Smartphones als Bezahlinstrument – weiter an Bedeutung gewinnen.

Transaktionsgebühr von Privatkunden angenommen

Die wirtschaftliche Aktivität von Privatkunden nimmt zudem stetig zu. Privatpersonen möchten im Zeitalter des Internets schnell miteinander interagieren und ihre Transaktionen direkt abwickeln. Dadurch wächst auch der Bedarf an schnellen und sicheren Bezahlverfahren. In der Pilotregion ist besonders auffällig, dass Kesh mit

zunehmender Tendenz zum Überweisen von Geld an Privatpersonen genutzt wird. Sei es beim gemeinsamen Restaurantbesuch, beim Bowling oder beim Kauf eines Geschenks: Rechnungsbeträge teilen, Freunden Geld leihen oder eine Taschengeldbörse aufzufüllen funktioniert bargeldlos und in Echtzeit. Da das umständliche Anmelden beim Online-Banking entfällt, sind nicht nur jüngere Kunden und technikaffine, innovationsfreudige User gerne bereit, dafür eine geringe Gebühr zu entrichten.

Daher sind wir überzeugt, dass sich P2P (Peer to Peer)-Zahlungen mittelfristig am Markt durchsetzen werden. Bis 2020 erwarten wir eine nennenswerte Anzahl an Kunden gewonnen zu haben. Der Grund für den Optimismus? Nachdem die Fachpresse mehrfach berichtet hat, gab es zahlreiche Kooperationsanfragen – auch von Großbanken, die Kesh künftig für ihre Kundenbasis nutzen wollen. Es spricht also einiges dafür, dass in deutschen Restaurants und Läden Münzgeklimper und Geldscheinrascheln kaum noch zu hören sein werden – weil die Deutschen ihre Portemonnaies zu Hause lassen können. ■