



Handy-Ticket beim RMV: Girogo wird mobil

sb ■ Vor allem im öffentlichen Personennahverkehr, so berichtet es die Sparkassenorganisation, ist Girogo erfolgreich. Die jüngste Erfolgsmeldung kommt aus Hessen: Der Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV) hat die Anwendung in seine App integriert und ermöglicht den mobilen Fahrscheinkauf mit Girogo.

Erfahrungen mit dem Handy-Ticket hat der RMV bereits seit 2008. Wirklich erfolgreich ist es aber erst, seit der Fahrscheinkauf direkt aus der Fahrplanauskunft heraus erfolgt. Seit 2010 bietet der Verkehrsverbund diese Anwendung an. Sie erfordert eine Registrierung mit Hinterlegung der Bankdaten. Der Fahrpreis wird dann vom Konto abgebucht. Wahlweise ist seit rund eineinhalb Jahren auch die Bezahlung über die Mobilfunkrechnung möglich. Dann ist zwar keine Anmeldung erforderlich. Dafür aber wird je nach Anbieter eine Servicegebühr von etwa zehn bis 15 Prozent berechnet.

Nicht an Automaten

Mit Girogo soll der mobile Fahrscheinkauf nun zumindest für Sparkassenkunden mit NFC-fähigem Smartphone (und damit bislang nicht für Apple-Fans) einfacher werden: Nach Auswählen der Bezahlungsfunktion „Girogo“ muss lediglich die Karte hinter das Handy gehalten werden, dann wird der Fahrpreis innerhalb einer Sekunde abgebucht und der Fahrschein auf dem Smartphone angezeigt.

Eine Umrüstung auch der Automaten ist – anders als etwa bei den Verkehrsbetrieben in Erfurt, die das derzeit vorantreiben –

beim RMV erst einmal nicht geplant. Denn weil der Verkehrsverbund gerade in neue Geräte investiert hat, steht die nächste technische Aufrüstung erst in rund fünf Jahren wieder an. Wer also am Automaten mit der elektronischen Geldbörse bezahlen will, muss dies weiterhin kontaktbehaftet tun. Mit Geldkarte-Lesern sind die Geräte flächendeckend ausgestattet. Prof. Knut Ringat, Sprecher der Geschäftsführung der Rhein-Main-Verkehrsverbund GmbH, Hofheim am Taunus, sieht an manchen Stellen ohnehin bereits einen Trend weg vom Automaten hin zum Fahrscheinkauf mit dem Smartphone. Am Frankfurter Hauptbahnhof etwa habe man aus diesem Grund sogar schon Geräte abgebaut. Dadurch ergeben sich Kostenvorteile, die die Transaktionskosten für Girogo mehr als rechtfertigen.

Insgesamt wird die RMV-App derzeit von über 500 000 Kunden genutzt. Für das Handy-Ticket registriert sind davon etwa 120 000. Im Jahr 2013 wurden im Bereich Handy-Ticket 5,3 Millionen Euro umgesetzt. Im laufenden Jahr rechnet Ringat mit sechs bis sieben Millionen Euro. 600 000 Euro waren es allein im Mai dieses Jahres. Durch Girogo erwartet der RMV nochmals einen sprunghaften Anstieg.

Und doch bleibt eine Einschränkung: Es sind allein die Sparkassen, die Girogo aktiv vorantreiben. Die Unterstützung der privaten Banken für dieses Verfahren der deutschen Kreditwirtschaft ist eher theoretischer Natur, und die Genossenschaftsorganisation beginnt mit der Hauptausstattung in diesem Jahr, den Geldkarte-Chip und damit auch die Basis für Girogo, von den Bankkarten zu nehmen, und treibt

stattdessen eine kontaktlose Anwendung der Bankkarte voran, die ohne vorheriges Aufladen auskommt.

Aus Sicht der Fraspä ein Kundenbindungsinstrument

Für die Frankfurter Sparkasse ist das kein Nachteil. Vorstandsvorsitzender Herbert Hans Grüntker sieht in der neuen Kooperation mit dem RMV vielmehr gerade deswegen eine Möglichkeit der Differenzierung im Wettbewerb und ein Kundenbindungsinstrument. Die Frage nach den Ertragspotenzialen beantwortet er einstweilen nicht. Und Ludger Gooßens, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des DSGV, ist sich trotz der Zurückhaltung der anderen kreditwirtschaftlichen Säulen sicher: „Girogo wird ein Bezahlstandard werden“. Einfacher wird das durch die mangelnde Geschlossenheit der deutschen Kreditwirtschaft aber sicher nicht.

Für Verkehrsverbände, die nach Möglichkeiten suchen, die Kosten für das Bargeldhandling zu reduzieren, und dabei auf die NFC-Technologie setzen, dürfte sich deshalb über kurz oder lang die Frage stellen, auch die Kontaktlos-Anwendungen von Visa (Paywave) und Mastercard (Paypass) zu integrieren. Beim RMV lautet die Antwort auf diese Frage derzeit: Wenn sich die passenden Partner finden – warum nicht? Wichtig für den Erfolg für das Handy-Ticket mit Girogo ist aber auch, dass andere Verkehrsbetriebe dem Beispiel des RMV folgen. Denn Exklusivität ist bei der Etablierung eines neuen Zahlverfahrens immer kontraproduktiv. An dieser Stelle darf sich der RMV der Unterstützung der Sparkassenorganisation sicher sein. Die flächendeckende Kommunikation für Girogo ist schließlich noch gar nicht angelaufen. Sie soll erst erfolgen, wenn die flächendeckende Ausstattung der Kunden mit Girogo abgeschlossen ist.