

## Kontaktloses Bezahlen mit Karte – Erfahrungen und Erwartungen

Beim Zahlungsverkehrssymposium im Jahre 2011 war das Thema „Kontaktloses Bezahlen mit Karte“ so konkret noch gar nicht greifbar. Heute – im Jahre 2013 – gewinnt man beinahe schon den Eindruck, als reihe es sich ein in eine große Vielfalt von Produktinnovationen im Bereich der Electronic Payments. Es geht im Folgenden um

1. das institutsübergreifende elektronische Bezahlen,
2. am realen Point of Sale,
3. mittels einer Karte als Formfaktor, und
4. kontaktlos auf Basis der NFC-Technologie.

Die wichtigste Nachricht in diesem Zusammenhang ist: Kontaktlos Bezahlen ist „live“. Im Januar 2012 durfte der BVR als damaliger Federführer der Deutschen Kreditwirtschaft bei einer Pressekonferenz in Frankfurt das neue girogo-Verfahren der Öffentlichkeit vorstellen. Bei girogo handelt es sich um die gemeinschaftliche Marke der Deutschen Kreditwirtschaft für das kontaktlose Bezahlen auf Basis der GeldKarte. Es ist seit April 2012 nunmehr im Echtbetrieb in der Pilotregion Hannover/Braunschweig – und es funktioniert. Die Vorteile lassen sich in Schlagworten zusammenfassen: bequem, hygienisch und sicher.

### Vorteile spiegelbildlich für die Händler

Die Karte muss nicht mehr in ein Kartenterminal gesteckt werden, die Zahlung erfolgt in deutlich weniger als einer Sekunde, und zwar für den Karteninhaber bequem, hygienisch und sicher. Diese Vorteile ergeben sich spiegelbildlich für den Händler, einschließlich der Sicherheit durch eine Zahlungsgarantie des kartenausgebenden Instituts.

Für girogo werden zum einen sogenannte Dual-Interface-Karten benötigt. Auch wenn man es ihnen nicht ansieht, so lässt sich aus eigener Erfahrung mit der Kartenherstellung durchaus noch bestätigen, dass sie produktionstechnisch anspruchsvoll sind. Die Karten konnten zur Pilotierung mit 1,1 Millionen Exemplaren für Sparkassen und 200000 Stück für Genossenschaftsbanken (vom DG Verlag) rechtzeitig zur Verfügung gestellt werden und sie bewähren sich im Betrieb.

Zum zweiten werden entsprechende Kontaktlos-Terminals benötigt: 1100 girogo-Terminals sind inzwischen in 480 Geschäften erfolgreich installiert worden, der größte Teil davon durch den genossenschaftlichen Netzbetreiber Card Process. Aus diesen Zahlen wird deutlich, dass der Pilottest im Raum Hannover-Braunschweig

mehr ist als nur ein Friendly-User-Test. Die Akzeptanzstellen decken auch hinsichtlich der vertretenen Branchen ein breites Spektrum ab: Von Edeka über dm, Douglas, Ditsch bis zu Sanifair.

### Ein Test der Deutschen Kreditwirtschaft

Der Pilottest ist ein Test der Deutschen Kreditwirtschaft, der durch ein gemeinsam beauftragtes Projektmanagement begleitet wird und auf gemeinsam erstellten Spezifikationen beruht. Seit Jahresbeginn sind zu den 1,3 Millionen von den beteiligten Sparkassen und Genossenschaftsbanken herausgegebenen girogo-Karten weitere 30000 Karten der VW-Bank hinzugekommen, die primär als Bezahlmedium in der Volkswagen-Arena in Wolfsburg emittiert wurden. Obwohl unter gemeinsamem Dach der Deutschen Kreditwirtschaft, lässt dieses Projekt durchaus Raum für unterschiedliche Vorgehensweisen der beteiligten Partner. So testen die Sparkassen zusätzlich zwei neue Verfahren zum Aufladen der elektronischen Geldbörse am Point of Sale, und sie haben den Roll out auch über das Pilotgebiet hinaus eingeleitet. In anderen Verbandsbereichen wird zunächst der bis zum Jahresende 2013 verlängerte Beobachtungszeitrahmen aus dem Pilotprojekt abgewartet.

Aus Sicht der genossenschaftlichen Finanzgruppe ist es besonders wichtig, möglichst breite Erfahrungen im Umgang mit den neuen Technologien zu sammeln. So testen die Hamburger Volksbank und die Sparda-Bank Hamburg seit Anfang 2012 parallel die Mastercard-Paypass-Lösung auf Basis von Kreditkarten und Paystickern. Die Dortmunder Volksbank testet zusammen mit der WGZ Bank seit März 2013 mit einem begrenzten Kundenkreis eine Smartphone-Lösung mit den Partnern O2

*Dr. Andreas Martin, Mitglied des Vorstands, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR), Berlin*

*Der europäische Zahlungsverkehr droht von weltweiten Entwicklungen abgehängt zu werden. Solche Befürchtungen (siehe beispielsweise ZfgK 13-2013) nimmt der Autor zwar sehr wohl ernst. Er gibt sich aber davon überzeugt, dass die hiesige Branche die weltweiten Trends gut im Blick hat und die Einführung von Electronic-Payment-Lösungen sich eng an den Marktgegebenheiten ausrichtet. Seine eigene Bankengruppe setzt dabei in einem Gemeinschaftsprojekt der Deutschen Kreditwirtschaft seit einem Jahr in einem Pilottest auf das kontaktlose Zahlen, dem er zwar eine stabile und reibungslos funktionierende Systemarchitektur bescheinigt, aber noch erhebliches Potenzial bei der Akzeptanz einräumt. Parallel dazu werden aber auch andere Smartphone-basierte Bezahlösungen erprobt. (Red.)*

und Mastercard. Die EMV-Kreditkartendaten sind hier sicher im Secure-Element von zertifizierten Smartphones verankert. Zusätzlich befindet sich die DZ Bank mit über 170 Volksbanken und Raiffeisenbanken in der Erprobung von iZettle, womit Smartphones als Kartenakzeptanzterminals genutzt werden können. Die iZettle-Lösung arbeitet zwar im Zusammenspiel mit der Karte kontaktbehaftet, kann aber hinsichtlich der Zielsetzung der Flexibilisierung des Karteneinsatzes in neuen Akzeptanzzusammenhängen durchaus in die Reihe der kontaktlosprojekte eingereiht werden.

In der diesjährigen Pressekonferenz der Deutschen Kreditwirtschaft zu girogo vom 19. März 2013 unter Federführung des DSGV wurde zudem angekündigt, dass das Trägermedium für girogo, die Girocard, nun auch hinsichtlich ihrer Debitfunktion für die kontaktlose Anwendung vorbereitet werden soll. Die entsprechenden Abstimungen in der Deutschen Kreditwirtschaft werden zurzeit getroffen.

### Eine Basistechnologie

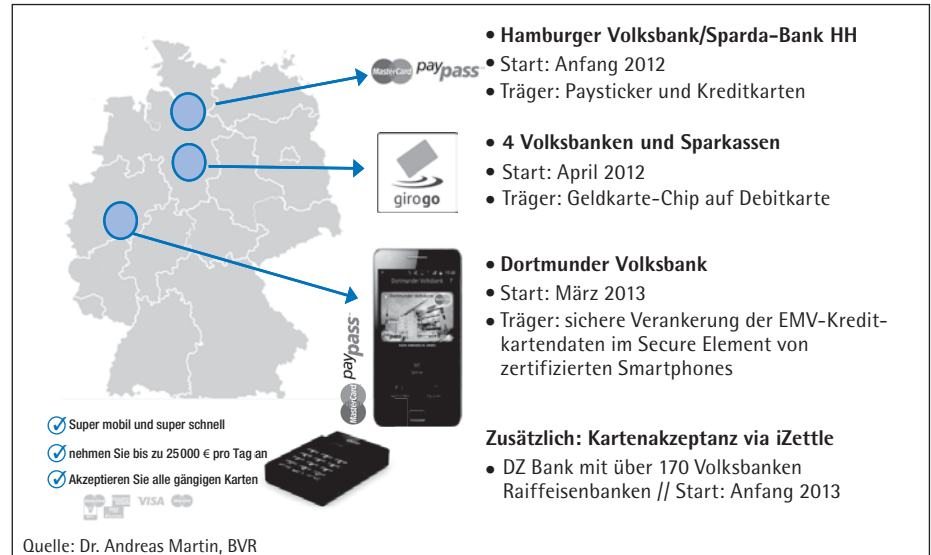
Aus Sicht der genossenschaftlichen Finanzgruppe handelt es sich bei der kontaktlos-technologie um eine Basistechnologie, die für ihre langfristige Akzeptanz gerade auch in dem klassischen Kartenzahlverfahren Girocard/electronic cash, das im Jahr 2012 2,3 Milliarden Transaktionen mit 128 Milliarden Euro Transaktionsumsatz auf sich vereinigen konnte, Anwendung finden muss.

Dabei geht es nicht zuletzt darum, die sowohl in der Kreditwirtschaft als auch beim Handel höheren Infrastrukturaufwendungen der kontaktlos-technologie entsprechend auszulasten und Synergieeffekte zu erreichen. Denn allein mit der Kartenbasis im Geldkarte-System, die – trotz professionellen Marketings – bei den vier Pilotbanken nur eine Aktivierungsquote von vier Prozent erreicht hat, werden die notwendigen Economies of Scale sicherlich nicht erreichbar sein.

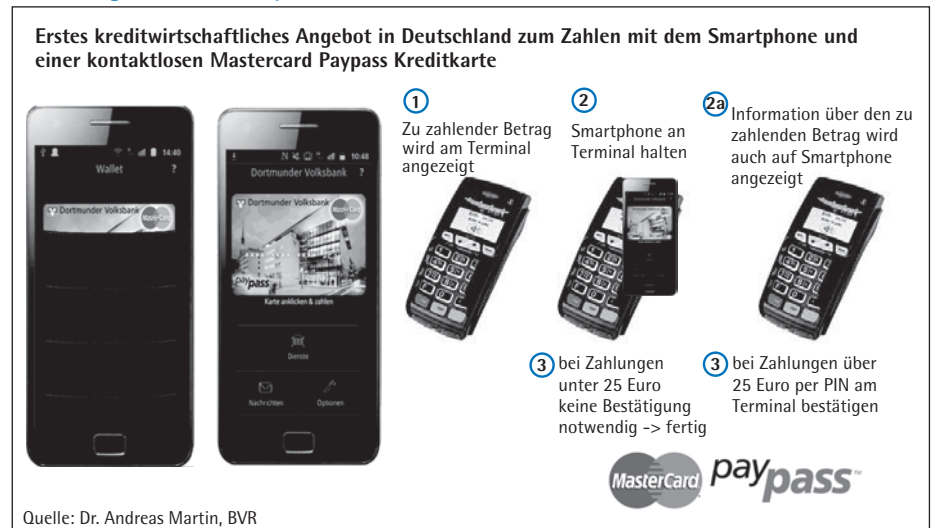
Will man ein erstes Zwischenfazit aus den genossenschaftlichen girogo- und Paypass-Pilottests ziehen, so deckt sich dies durchaus mit den ursprünglichen Erwartungen:

– Die technische Systeminfrastruktur ist stabil und funktioniert reibungslos.

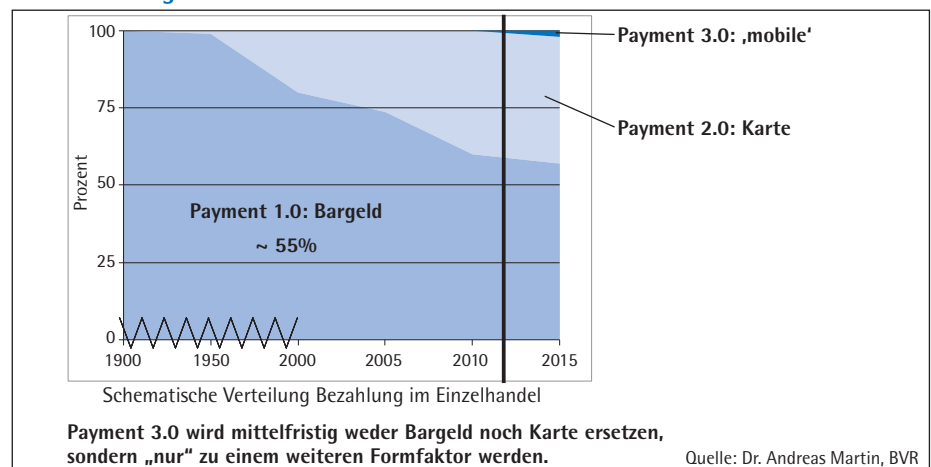
**Abbildung 1: Die genossenschaftliche Finanzgruppe prüft parallel in Piloten verschiedene innovative Konzepte/Bezahlverfahren**



**Abbildung 2: Mobile-Payment-Pilot der Dortmunder Volksbank seit März 2013**



**Abbildung 3: Ausblick – Der deutsche Markt wird auch in den nächsten Jahren noch vom Bargeld dominiert werden**



### Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen



#### Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH  
Aschaffener Str. 19, 60599 Frankfurt,  
Postfach 11 11 51, 60046 Frankfurt.  
Telefon: (069) 97 08 33 - 0, Telefax: (069) 7 07 84 00  
E-Mail: red.zfgk@kreditwesen.de  
Internet: www.kreditwesen.de

Herausgeber: Klaus-Friedrich Otto

Chefredaktion: Dr. Berthold Morschhäuser,  
Philipp Otto

Redaktion: Swantje Benkelberg, Lars Haugwitz,  
Barbara Hummel, Frankfurt am Main

Redaktionssekretariat und Layout: Anja Oehrl

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

**Manuskripte:** Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de).

**Verlags- und Anzeigenleitung:** Uwe Cappel

**Anzeigenverkauf:** Hans-Peter Schmitt,  
Tel. (069) 97 08 33-43

**Anzeigendisposition:**

Anne Guckes, Tel. (069) 97 08 33-26,  
sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffener Str. 19.

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 55 vom 1.1.2013 gültig.

**Zitierweise:** KREDITWESEN

**Erscheinungsweise:** am 1. und 15. jeden Monats.

**Bezugsbedingungen:** Abonnementspreise incl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 505,50, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 259,70, 1/4-jährlich € 132,40, Ausland: jährlich € 527,82. Preis des Einzelheftes € 20,00 (zuzügl. Versandkosten).

Bestandteil des Abonnements ist eine 4-mal jährlich erscheinende Ergänzungsausgabe (Supplement) „Technik – IT für Finanzdienstleister“.

**Verbundabonnement** mit der Zeitschrift »bank und markt«: € 767,85, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 403,40, 1/4-jährlich € 211,30, Ausland: jährlich € 795,21.

Studenten: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt. Bestellungen direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Probeheftanforderungen bitte unter  
Tel.: (069) 97 08 33-25.

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Bankverbindung: Landesbank Hessen-Thüringen – Girozentrale – 10 555 001 (BLZ 500 500 00), Frankfurt am Main.

Druck: Druckerei Hassmüller Graphische Betriebe GmbH & Co. KG, Königsberger Str. 4, 60487 Frankfurt am Main.

ISSN 0341-4019



– Die tatsächliche Kundennutzung ist dagegen bislang noch gering. Offensichtlich wird der kontaktlose Bezahlvorgang sowohl vom Karteninhaber als auch vom Akzeptanten allein noch nicht als Anreiz begriffen, das Bezahlverhalten grundlegend zu ändern.

– Insbesondere die Annahme, dass die Kunden mit der kontaktlosen Einsatzmöglichkeit deutlich häufiger auch die Geldkarte-Funktion nutzen werden, war wohl zu optimistisch.

– Aufgrund der in den Kundenumfragen durchaus bestätigten Servicevorteile der kontaktlosen Bezahltechnologie wird sich diese gleichwohl mittel- bis langfristig durchsetzen, insbesondere wenn beim Kasenpersonal und beim Karteninhaber die Vertrautheit mit dem neuen Bezahlvorgang zunimmt.

#### Konkrete Einsatzerfahrungen aus vielfältigen Pilotanwendungen

Aus Sicht der genossenschaftlichen Finanzgruppe besteht die Konsequenz daher darin, möglichst konkrete Einsatzerfahrungen aus den vielfältigen Pilotanwendungen zu gewinnen, um rasch auf mögliche anwachsende Kundenbedarfe reagieren zu können. Unter Kosten-/Nutzen-Aspekten scheint ein Breiten-roll-out kontaktloser Bezahlangebote aber noch nicht sinnvoll zu sein.

Gern wird natürlich in diesem Zusammenhang die Frage gestellt, ob es sich bei der kartenbasierten Kontaktlos-Technologie nicht ohnehin um eine Brückentechnologie handelt, die über kurz oder lang von Mobile- beziehungsweise Wallet-Bezahlösungen abgelöst wird. Hierzu ist ganz klar anzumerken, dass sich die Karte als Trägermedium in ihrer Geschichte durchaus wandlungsfähig gezeigt hat – von der Scheckgarantiefunktion über den Magnetstreifen und den kontaktbehafteten Chip nun zur Kontaktlos-Technologie – und gerade die Vertrautheit der Kunden mit diesem realen Medium eine ihrer großen Stärken darstellt. Insofern weist die Karte ähnliche Stabilitätsmerkmale auf wie das Bargeld.

Für das Smartphone spricht unbestritten die Integrationsmöglichkeit des Bezahlvorgangs in viele andere Lifestyle-Anwendungen (aus Sicht des Benutzers)

beziehungsweise in individualisierte Marketingprogramme (aus Sicht des Anbieters). Gleichzeitig bedingen Smartphone-basierte Lösungen aber auch eine Verlängerung der Wertschöpfungskette, eine Steigerung der Komplexität und die Notwendigkeit zur Einbeziehung zusätzlicher Partner, – zusammen mit höheren Betrugsrisiken ein schwierig darzustellender Business Case. Um aber auch hierbei von der Theorie zur Praxis zu kommen, haben wir uns zu dem bereits genannten Piloten mit den Partnern O2 und Mastercard-Paypass entschlossen, der seit Kurzem aktiv ist.

#### Ein Blick in die Kristallkugel

Wenn man Bargeld als „Payment 1.0“ und die Karte als „Payment 2.0“ bezeichnet, dann werden die Mobile-Anwendungen sicher als „Payment 3.0“ die nächste Innovationsstufe im Zahlungsverkehr darstellen. Angesichts der universellen Verbreitung von Bargeld und Karten wird sich dies aber nicht in einem Big Bang niederschlagen, sondern in einer sukzessive zunehmenden Verbreitung vom klassischen E-Commerce in stationäre Anwendungen hinein. Natürlich wird die Kreditwirtschaft – und gerade die retail-orientierte genossenschaftliche Finanzgruppe – ihre Position in diesem Veränderungsprozess finden und definieren müssen. Dabei wird vor allem herauszustellen sein, dass für die Kreditwirtschaft der Zahlungsvorgang als solcher ihr Kerngeschäft und nicht etwa Anhängsel eines Marketing- oder Datensammelungsprozesses darstellt. Diese Neutralität und die Verpflichtung auf gelebte kreditwirtschaftliche Sicherheit- und Datenschutz-Standards ist langfristig ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil.

In diesem Zusammenhang bleibt es eine Forderung der gesamten Deutschen Kreditwirtschaft, die Regulatorik für Zahlungssysteme am realen Point of Sale und im Netz für etablierte – und bereits umfangreich regulierte – Anbieter wie Banken beziehungsweise Zahlungsdiensteanbieter und internationale „Quereinsteiger“ aus E-Commerce orientierten Branchen wettbewerbsneutral auszugestalten.

*Der Beitrag basiert auf einer Rede des Autors anlässlich des „Zahlungsverkehrssymposiums 2013“ der Deutschen Bundesbank.*

*Die Zwischenüberschriften sind teilweise von der Redaktion eingefügt.*