

Wincor Nixdorf im Zahlungsverkehr: Lösungen für alle Kanäle

Von Marc Birkner



Seit dem 1. Februar dieses Jahres ist Wincor Nixdorf von der Deutschen Kreditwirtschaft für die Abwicklung von Girocard-Transaktionen zugelassen. Die Geschäftseinheit Cashless Payment Solutions umfasst eine Plattform für den Betrieb von GAA-Netzwerken ebenso wie eine Zahlungsmanagementlösung und einen App-Marktplatz, der Software-Anwendungen für das Android-basierte PoS-Zahlungsterminal „Albert“ bereitstellt. Zum 1. Oktober soll die Unternehmenseinheit als selbstständiges Unternehmen ausgliedert werden. Red.

Beobachter des rasanten Wachstums im digitalen Handel und der dynamischen Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle erkennen, dass Banken und Einzelhändler Gefahr laufen, für den Endkunden an Relevanz zu verlieren. So erklärten bei einer aktuellen Umfrage in den USA 33 Prozent der Befragten, in fünf Jahren keine Bank mehr als Finanzpartner zu benötigen. Sie begründeten ihre Einschätzung damit, dass eine Vielzahl digitaler Unternehmen wie Paypal, Kickstarter, Lending Club oder Wealthfront ihre Dienstleistungen oftmals effizienter und kundenorientierter abwickeln könne als die etablierten Finanzinstitute. Umfrageergebnisse spiegeln das enorme Potenzial der digitalen Innovatoren wider, verdeutlichen aber auch die

stark zunehmende Wettbewerbssituation, der sich der traditionelle Einzelhandel und die Finanzwirtschaft stellen müssen.

Haupttreiber für diese Entwicklungen sind soziokulturelle Veränderungen. Heutzutage sind Smartphones und Tablets nicht mehr aus dem Leben wegzudenken. Die Welt ist vernetzt, Informationen – insbesondere Preise – sind in Millisekunden abrufbar, und so sind Produkte jederzeit und überall vergleichbar. „Der Kunde 2015“ ist höchst informiert, mobil, technologieerfahren und durch soziale Netzwerke interaktiv eingebunden. Dementsprechend verlangt er nach einer individuellen, kanalübergreifenden Kaufenerfahrung – die „Customer Experience“ wird zu einem wichtigen Erfolgsfaktor.

Auf eben dieses positive Kundenerlebnis konzentriert sich der digitale Wettbewerb. Er richtet sich voll auf die Kundenerfahrung in einem speziellen Kanal aus, hat aber nicht die Kostenbasis, die ein traditioneller Einzelhändler beziehungsweise eine Bank aufweist. Dementsprechend können diese Unternehmen ihre Dienstleistungen zu wesentlich geringeren Kosten anbieten. Einen

weiteren Vorteil haben die digitalen Wettbewerber auch darin, dass sie als zentral gesteuerte Unternehmen in einer digitalen Ökonomie nur zu einem Bruchteil von den Regularien getroffen werden, mit denen die traditionellen Player belegt werden. Sepa, Interchange-Regularien oder P2P-Anforderungen treffen die traditionellen Player ungleich schwerer, da diese Richtlinien lokal und größtenteils landesspezifisch, unter Einbindung der lokalen Zertifizierungsinstanzen, umgesetzt werden müssen.

Diesen externen Herausforderungen müssen die traditionellen Banken und Händler mit organisch gewachsenen, beziehungsweise lokal fragmentierten, silohaften Infra- und Managementstrukturen begegnen, die eine Vielzahl von zu koordinierenden Parteien aufweisen. Besonders im Umfeld des internationalen Zahlungsverkehrs sind diese Herausforderungen signifikant. Sie gewinnen zusätzlich an Relevanz, weil gerade Einzelhändler und Banken als Partner aufeinander angewiesen sind.

Lösungen für Flexibilisierung, Effizienz und Transparenz

Was bei der Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs fehlt, ist eine harmonisierte IT-Infrastruktur, die das Heben von Bündelungsvorteilen über Kanal- und Landesgrenzen hinweg ermöglicht, Flexibilität in Bezug auf Anforderungen und Partner schafft und als Keimzelle für Innovationen

Zum Autor

Marc Birkner, Geschäftsführer, Business Unit Cashless Payment Solutions, Wincor Nixdorf AG, Paderborn

dienen kann. Genau in diesem Spannungsfeld zwischen externen Marktanforderungen und internen Umsetzungshindernissen entwickelte sich das Geschäft mit IT-Lösungen für den bargeldlosen Zahlungsverkehr von Wincor Nixdorf. In einer Business Unit wurde die jahrelange Erfahrung im Bereich der Zahlungsverarbeitung für Retail- und Banking-Kunden gebündelt, um ihnen ein Lösungsportfolio für den internationalen Omnichannel-Commerce anbieten zu können.

Ziel ist es, konsolidierte, harmonisierte Transaktionslandschaften zu schaffen, die Raum für Kostenreduktion und Innovationskraft schaffen, um so die Herausforderungen von Internationalisierung und Digitalisierung zu bewältigen.

Der Ansatz ist dabei ganz einfach. Das Unternehmen gewährt als technischer Enabler seinen Partnern Flexibilität und Auswahl durch ein offenes, neutrales Transaktionsökosystem, welches sich insbesondere durch Stabilität, (Zukunfts-)Sicherheit und Interoperabilität auszeichnet. Dabei liegt der Fokus nicht nur auf der reinen Zahlungsabwicklung, sondern auch darauf, die Kundenerfahrung entlang der gesamten Payment Value Chain zu verbessern.

Projekte mit Banken, Händlern und Zahlungsverkehrsdienstleistern

Um dies zu ermöglichen, kombiniert das Unternehmen internationale Industriestandards wie Sepa Fast und zum Beispiel das offene Betriebssystem Android mit landesspezifischen Standards, wie GBIC und CB2, um eine möglichst große und weitreichende Abdeckung zu erreichen. Dabei gliedert sich das Portfolio in drei Bereiche und umfasst eine ganzheitliche Zahlungsmanagementlösung, eine hoch performante Transaktionsplattform für den Betrieb globaler Geldautomatennetzwerke und einen Android-basierten App-Marktplatz, der Software-Anwendungen für das ebenfalls Android-basierte All-in-one PoS-Zahlungsterminal „Albert“ bereitstellt.

Für den Android-basierten App-Marktplatz setzt das Unternehmen auf die Macht der Crowd-Economy, indem es Entwickler zum Beispiel über Hackathons anspricht, innovative Lösungen und Inhalte in Form von Apps für seine Kunden verfügbar zu machen. Dies bietet den Vorteil, dass effizient neue Programme für Geschäftsanwendungen entstehen können und so Kundenerlebnis und Kundenbindung gesteigert werden können. Das Konzept sieht vor, dass Entwickler in aller Welt mittels eines Software Development Kits Apps für unterschiedliche Anwendungsgebiete entwickeln.

Diese Apps werden nach einer Zertifizierung in den Aevi Marketplace geladen. Nach dem Qualitäts-Check können Händler aus dem App-Store für B2B-Anwendungen die für sie passenden Business-Apps herunterladen. Das Marktplatzkonzept bewährt sich bereits bei der Commonwealth Bank of Australia. Die Bank hat den Rollout von Hard- und Software vor einigen Monaten gestartet; darauf basierend kann die Vermarktung in weiteren internationalen Märkten starten.

Weitere Referenzen umfassen Projekte bei internationalen Handelsunternehmen, Banken oder Anbietern von Zahlungsverkehrslösungen. Ein Beispiel aus dem Handel ist ein Projekt zur europaweiten Konsolidierung von Zahlungssystemen und Terminalflotten. Die Lösung verbindet Kartenterminals in den Filialen direkt mit einem zentralen Server. Hier werden die Transaktionsdaten verarbeitet und an unterschiedliche Acquirer weitergeleitet. Für den Retailer werden sukzessive 15.000 Kartenterminals an die Plattform angeschlossen. Der Rollout startete in Frankreich.

Zulassung der Deutschen Kreditwirtschaft seit Februar 2015

Nachdem Wincor Nixdorf von der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) im Februar die Zulassung für seine Lösung zur Abwicklung von Girocard-Transak-

tionen erhalten hat, konnte die Implementierung zwischenzeitlich auch in Deutschland beginnen. Darüber hinaus können nach erfolgreicher Zulassung auch andere in Deutschland tätige Handelsunternehmen von den Vorteilen der Lösung profitieren.

Eine Bezahlösung, die für Kunden der niederländischen Rabobank entwickelt wurde, ermöglicht vor allem Kartenzahlungen für Kleinunternehmer. Damit können zum Beispiel Handwerker oder andere mobile Gewerbetreibende direkt vor Ort bargeldlose Zahlungen entgegennehmen. Alles, was sie benötigen, ist ein Smartphone oder Tablet, das sich über eine App mit einem speziellen Kartenleser verbindet. Die dazu notwendige Hardware und das Software-Development-Kit für die Programmierung der App kommen von Wincor Nixdorf. Darüber hinaus übernimmt das Unternehmen die Verarbeitung der Zahlungstransaktionen.

Ausgliederung zum 1. Oktober 2015

Für einen internationalen Anbieter von Zahlungsverkehrslösungen adaptierte das Unternehmen außerdem seine Mobile Wallet Lösung und unterstützte bei der Einführung des mobilen Zahlungsverfahrens in mehreren europäischen Ländern.

Beispiele wie die genannten vergegenwärtigen den Mehrwert, den Wincor Nixdorf mit seinem Lösungsangebot für den bargeldlosen Zahlungsverkehr bei seinen Kunden stiften kann, und die Bandbreite des Leistungsspektrums. Zum 1. Oktober 2015 bereitet Wincor Nixdorf den Carve-Out des Unternehmens vor. Als eigenständiges Unternehmen, das agil in einem Markt mit ständig neuen Anforderungen agiert, und durch die Anbindung an Wincor Nixdorf und den damit verbundenen Zugang zu Blue-Chip-Kunden, verfügt es über eine exzellente Ausgangsbasis, um sich im internationalen und digitalen Wettbewerb zu positionieren und zu wachsen.