

Leitartikel

Ein echter Durchbruch (4)

Karten-Blickpunkte

Concardis: die GZS als Muster? (6)

SCA: Corporate Exemption ist nur ein Teilerfolg (6)

Firmenkarten: Airplus tauscht Kernsysteme aus (7)

Zahlungsdienstleister: Die Meldepflicht ignoriert? (7)

Elektronische Geldbörse: Zeit für den Abschied von Girogo (7)

Bezahlverhalten: Im Ausland häufiger mobil als daheim (8)

Instant Payments: Welches Verfahren wird kannibalisiert?(8)

Mobile Payment: Deutsche mit ihren Bedenken nicht allein (9)

Im Gespräch

„Wir glauben fest an Ubiquität“

Interview mit Peter Bakenecker (12)

Kartendienstleister

Die Mutation des kaufmännischen Netzbetriebs

Von Ulrich Pabst (16)

Datendiebstahl in Kassensystemen – nur starke Verschlüsselung und Tokenisierung hilft

Von Ralf Gladis (20)

Bezahlen im digitalen Handel – den Kunden begeistern

Von Markus Eichinger (21)

Bezahlen per Whatsapp?

Von Roger Niederer (25)

Internet

Paydirekt versus Paypal – noch Luft nach oben

Von Swantje Benkelberg (26)

Regulierung

PSD2: „Mit der Umsetzung der APIs ist erst die Hälfte des Weges gegangen“

Interview mit Thomas Sontheimer (29)

Internet der Dinge

Technik und Prozesse für ein Internet of Payments

Von Joachim Dorschel und David Karlin (32)

Instant Payments

Instant-Payments-Apps für den Point of Sale

Von Bernhard Binz (36)

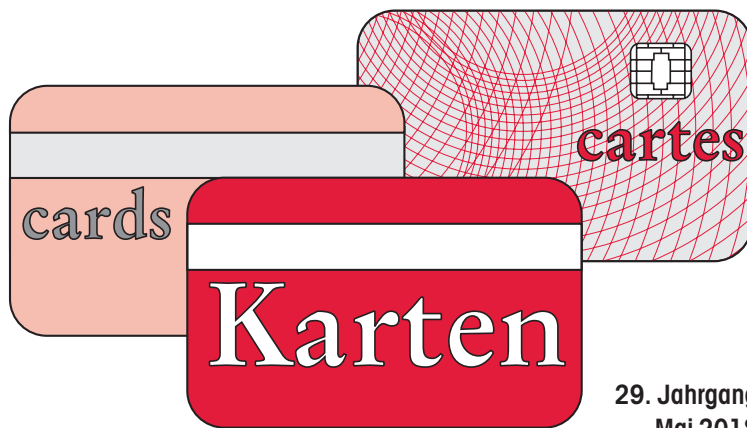
Bargeldversorgung

Die Rolle des Handels – Verbindung von analoger und digitaler Welt

Von Thomas Rausch (38)

Notiert

Daten und Fakten zur Zukunft des Zahlungsverkehrs (5) – Marktnotizen (41) – Impressum (43)



Herausgeber: Ulrich Binneböbel, Bernd M. Fieseler, Dr. Ewald Judt, Dr. Wolfgang Klein, Dr. Andreas Martin, Klaus-Friedrich Otto

SCHWERPUNKTE

Im Gespräch: Die Zukunft des Bezahlers liegt in der Ubiquität, so Peter Bakenecker im Redaktionsgespräch: in der Einsetzbarkeit von Zahlungsmitteln in allen nur denkbaren Kanälen. Genau hier sieht er den entscheidenden Vorteil internationaler Kartensysteme gegenüber nationalen Anwendungen, die es deutlich schwerer haben werden, mit der Innovation Schritt zu halten. Im deutschen Debitmarkt sieht Bakenecker deshalb für die Mastercard Debit noch Potenzial.

Kartendienstleister: Hat der kaufmännische Netzbetrieb noch eine Zukunft? Diese Frage beantwortet Ulrich Pabst mit Ja. Regionale Präsenz, die Konzentration auf eine spezielle Produktnische oder ein klar definiertes Händlerportfolio können hier in einem von Konzentration geprägtem Markt die Erfolgsfaktoren sein. Markus Eichinger zeigt auf, wie wichtig es ist, den Bezahlprozess aus Sicht des Händlers zu betrachten. Denn dem Handel geht es vor allem darum, dem Kunden positive Einkaufserlebnisse zu bieten. Und dafür kann der Payment-Bereich die nötigen Daten liefern, während der Bezahlvorgang an sich durch möglichst bequeme Prozesse in den Hintergrund tritt.

Internet: Das Ziel, Paypal in größerem Umfang Marktanteile abzunehmen, hat Paydirekt bisher deutlich verfehlt. Der Teufelskreis aus zu wenigen Nutzern und zu wenig Akzeptanz im Handel ist nur schwer zu durchbrechen. Ohne große Investitionen in mehr Akzeptanz, in Werbung und in Incentives für die Nutzer könnte es für das Online-Bezahlverfahren der deutschen Kreditwirtschaft schwierig werden.

Regulierung: Noch lässt sich schwer abschätzen, was die PSD2 wirklich bringt, meint Thomas Sontheimer. Denn der Kontozugriff ist für Fintechs nicht so einfach wie erhofft. Und ob Banken die Schnittstellen nutzen können, um neue Erträge zu generieren, ist auch noch nicht ausgemacht.

Instant Payments: Bernhard Binz hat für die Kreditwirtschaft eine gute Nachricht: Die Girocard muss durch Instant Payments nicht unbedingt ersetzt werden – sie kann auch über Sepa SCT Inst abgewickelt werden. Und vielleicht sollte sie das auch. Denn den eigentlichen Vorteil von Instant Payments sieht Binz weniger darin, die Überweisung zu beschleunigen, sondern vielmehr in der Verringerung der Abhängigkeit von US-amerikanischen Anbietern. Erste Apps für die Echtzeitzahlungen am PoS wurden bereits vorgestellt.

Bargeldversorgung: Die Bedeutung des Handels für die Bargeldversorgung wächst immer weiter. Davon können Banken und Händler profitieren, meint Thomas Rausch. Banken sparen sich Investitionen in das GAA-Netz, Händler können mit den Banken über die Konditionen verhandeln. Lohnend wird das Thema vor allem dann, wenn Cash-Management-Lösungen in den Kassensbereich vordringen.

