

EDEKA Hessenring

Kontaktlos seit der ersten Stunde

Das berührungslose Bezahlen mit der girocard hat sich bei Verbrauchern und Handel bewährt. In der Innovationsregion Kassel waren die Ergebnisse für alle Beteiligten so positiv, dass girocard kontaktlos nun auch national ausgebaut wird. Worin das Erfolgsgeheimnis liegt, haben wir jemanden gefragt, der das aus Handelssicht perfekt beurteilen kann: Dirk Schwarze ist kaufmännischer Geschäftsbereichsleiter bei der EDEKA Handelsgesellschaft Hessenring mbH und war in dieser Position von Beginn an in die Einführung der girocard kontaktlos involviert.



1

Herr Schwarze, EDEKA ist einer der ersten Händler, die girocard kontaktlos in Kassel eingeführt haben. Warum hat sich EDEKA dafür entschieden?

Über unsere Bank, die EDEKA Bank AG, waren wir früh über das Pilotprojekt girocard kontaktlos des BVR (Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken) informiert. Da lag es nahe, dass sich die EDEKA Handelsgesellschaft Hessenring mbH in Melsungen als Handelspartner an dem Pilotprojekt beteiligt. Wir sehen in der Möglichkeit des kontaktlosen Bezahlvorganges an der Kasse Vorteile sowohl für den Endkunden als auch für den Händler.





2

Worin sehen Sie die Vorteile der kontaktlosen Zahlung – sowohl aus Händler- als auch aus Kundenperspektive?

In der Summe sind es mehrere Vorteile, die das kontaktlose Bezahlen interessant machen. Vor allem die Beschleunigung des Bezahlvorganges – sowohl für Endkunden als auch für Händler. Der Bezahlvorgang ist für den Endkunden in der Regel eine Lästigkeit. Je schneller bezahlt ist, desto besser. Das betrifft einerseits die Wartezeit an der Kasse, wenn die Kunden vor einem umständlich und zeitraubend das Kleingeld abzählen, auf der anderen Seite den eigenen Bezahlvorgang: Kontaktlos habe ich einfach schneller bezahlt. Dieser Zeitvorteil wird insbesondere bei kleineren Beträgen von den Endkunden und Händlern als positiv bewertet. Für den Händler kommt noch ein anderer Vorteil hinzu: Durch die Nutzung der girocard kontaktlos, vor allem bei kleineren Beträgen, sinkt tendenziell der Bargeldanteil im Handel. Da die Handlingkosten für Bargeld in den letzten Jahren deutlich gestiegen sind (Versorgung, Entsorgung, Versicherung etc.), ist eine Reduzierung des Bargeldanteils im Handel positiv zu werten.

3

Was tun Sie als Händler, um Kunden auf die Kontaktlos-Zahlung mit der girocard aufmerksam zu machen?

Wir als Händler können sinnvoll nur in den Märkten darauf hinweisen, dass die kontaktlose Bezahlfunktion möglich ist und akzeptiert wird. Die größere Herausforderung liegt bei den Kreditinstituten, die Girokarten mit der Kontaktlos-Funktion herausgeben. Hier muss der Endkunde in einer zielgruppengerechten Kommunikation darauf hingewiesen werden, dass er jetzt mit der Karte kontaktlos zahlen kann.

4

Wie gut wird die kontaktlose Zahlung bislang von Ihren Kunden angenommen?

Wir sind erstaunt, wie erfolgreich die Funktion angenommen wird. Davon ausgehend, dass zu Beginn, also Ende 2015, lediglich ca. 120.000 kontaktlosfähige girocards in der EDEKA-Pilotregion Kassel, Baunatal und Göttingen ausgegeben wurden und der Marktanteil der beteiligten Banken bei ca. 30 Prozent lag, ist ein realisierter Anteil von vier Prozent der Kontaktlos-Zahlungen an allen Kartenzahlungen in der Pilotregion als Erfolg zu verbuchen. Dieser Wert hat sich in den letzten Monaten konstant entwickelt.

5

Wie wird das Bezahlverhalten der Kunden in fünf Jahren Ihrer Meinung nach aussehen?

Deutschland wird weiterhin in absehbarer Zukunft ein Barzahlungsland sein. Allerdings wird der Anteil der Kartenzahlungen, wie in den letzten Jahren auch, weiterhin zunehmen. Die Übertragung der Kontaktlos-Funktion auf die girocard ist aus meiner Sicht der richtige Weg, um das etablierte Zahlungsmedium girocard (fast jeder in Deutschland hat eine Karte) für die Zukunft gut aufzustellen.

