

ProChip

Das Magazin der Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.

15



girocard kontaktlos

Bezahlen neu erleben

**Innovationen in unserer
Gesellschaft**

Eine Frage, viele Perspektiven

Terminal ohne PIN-Pad

Innovation mit System

REINERSCT

Warten Sie
nicht länger
auf Ihr Geld

REINER ZUWACHS.
REINER SCHUTZ.



Für sofortiges Kassieren
immer und überall.
Das mobile cyberJack® POS
Bezahlterminal.
reiner-sct.com

Sehr geehrte Damen und Herren,

dass Kunden in Deutschland immer häufiger elektronisch bezahlen, ist den meisten Menschen hinlänglich bekannt. Überrascht hat uns in den letzten zwölf Monaten allerdings die Geschwindigkeit, mit der dieser Wandel aktuell vorstättengeht.



Treibende Kraft dafür ist nicht zuletzt das kontaktlose Bezahlen, das mit der girocard nun seit gut einem Jahr möglich ist. Kunden aller Altersgruppen nehmen die neue Möglichkeit so schnell an wie keine andere Bezahlfunktion der girocard je zuvor. Die Chancen stehen also gut, dass kontaktloses Bezahlen das neue Normal sein wird. Und dabei dürfte es egal sein, ob Kunden ihre Plastikkarte zücken oder ob es sich um die digitalisierte Variante der girocard im Smartphone oder in anderen elektronischen Geräten handelt.

Den Wandel spürt man nicht nur in der Geldbörse, sondern auch an den Ladenkassen: Die Zahl der Händler, bei denen mit girocard bezahlt werden kann, steigt kontinuierlich. Rund die Hälfte der Terminals ist inzwischen sogar schon fit für kontaktlose Transaktionen.

Den Grundstein für das elektronische Bezahlen legte die Ausgabe der ersten Scheckkarten in Deutschland vor 50 Jahren. Wie wir an der Kasse unsere Rechnung begleichen, wie häufig wir dabei die Karte zücken, hat sich seither stark verändert. Die technische Revolution des elektronischen Bezahlens hat eine konstante Verhaltensevolution ausgelöst.

Dieser Wandel ist auch ein zentrales Thema dieser ProChip-Ausgabe. Wir stellen die Transaktionszahlen vor, welche die tatsächlichen Verhaltensänderungen an der Ladenkasse dokumentieren. Ebenso beleuchten wir, wie sich die Einstellung der Menschen verändert und damit den Wandel begründet.

Wir möchten Ihnen auf den folgenden Seiten zeigen, was das für den Bezahlalltag in den unterschiedlichsten Einsatzgebieten heute und in Zukunft bedeutet, auch im Licht regulatorischer Entwicklungen. Erfahren Sie, wie die Mitglieder der Initiative Deutsche Zahlungssysteme die Zukunft mitgestalten.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!

Ingo Limburg

Vorstandsvorsitzender der Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.



→ 03 Editorial

Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.

→ 06-07 Gemeinsam für den Chip im Alltag

Zahlungssysteme der DK

→ 08-09 Die girocard – alle Funktionen auf einen Blick

→ 10-11 1 Jahr girocard kontaktlos
Bezahlen neu erleben

→ 12-13 Einführung im Handel
Testimonialkampagne – kontaktlos
aus Überzeugung

→ 14-15 Kein Kleingeld? Aber Karte?!
Bargeldlos im Lebensmittelhandwerk

→ 16-17 Gastbeitrag: PSD2 einfach erklärt

→ 18 Brot, Butter, Bargeld
Geld abheben an der Kasse

Wandel in den Geldbörsen

→ 20-21 Innovationen in unserer Gesellschaft –
eine Frage, viele Perspektiven

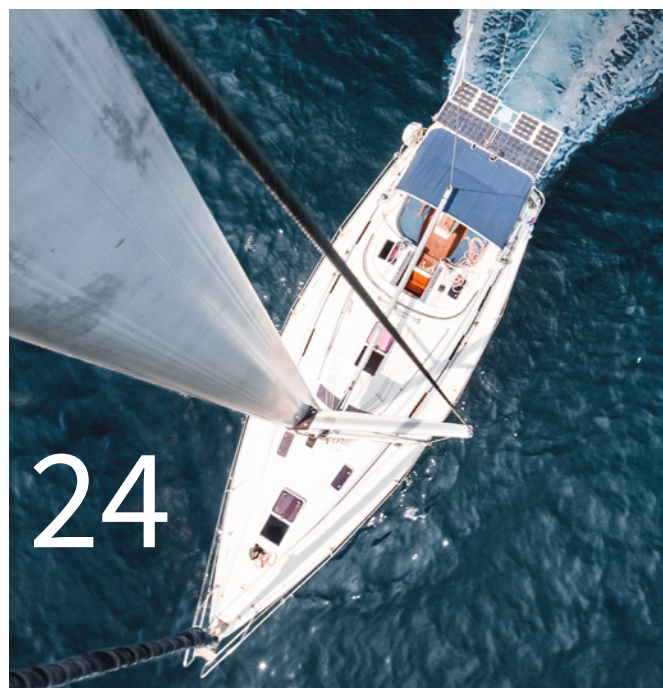
→ 22-23 Kontaktlos mit Karte bezahlen
Händlerstimmen aus der girocard city Kassel

→ 24-25 Gastbeitrag: Der Wind des Wandels
in den Geldbörsen

→ 26-27 Modernes Bezahlen im Handel –
Prozessoptimierung mit Zukunft

→ 28-29 Gastbeitrag: Wählen Sie jetzt bitte
eine Zahlungsart!

14



24

Innovationen

→ 30-31 Terminal to go – verteilte und
vereinfachte Terminals

→ 32-33 Gastbeitrag: girocard im Smartphone

→ 34-35 Pilotprojekt „Terminal ohne PIN-Pad“ –
Innovation mit System

Projekte & Aktuelles

→ 36 Mahlzeit für Millionen – GeldKarte
und girogo im Stadion

→ 37 Informationsveranstaltung der
Deutschen Kreditwirtschaft

→ 38-39 Allensbach-Umfrage zur girocard

→ 40-41 Jahresveranstaltung 2017

→ 42-43 Vernetzt für modernes Bezahlen
in Deutschland

→ 44-46 Neuigkeiten

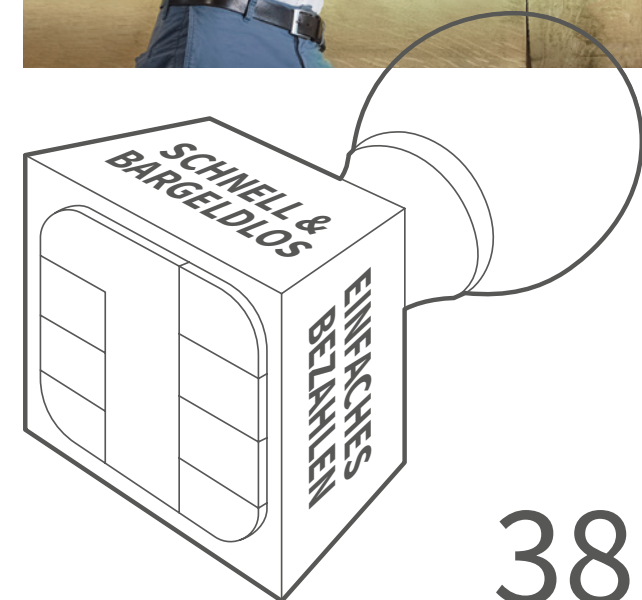
Mitglieder

→ 47 Vorstellung neuer Mitglieder

→ 48-50 Mitgliederverzeichnis



32



38



44

GEMEINSAM FÜR DEN CHIP IM ALLTAG

Eine Gesellschaft, in der die Bezahlverfahren der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) als sichere, verlässliche und einfache Alternativen zu Bargeld und zu anderen Zahlungssystemen auf dem Markt wahrgenommen werden, ist Zielsetzung und Anspruch aller Aktivitäten der Initiative. Gegründet als Initiative GeldKarte, begann vor nunmehr 13 Jahren die Erfolgsgeschichte des Vereins. Als Initiative Deutsche Zahlungssysteme führt er sie seit seiner Neuausrichtung und Umbenennung im Jahr 2015 fort.



Initiative Deutsche
Zahlungssysteme e.V.

Das ist die Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.

Die Initiative Deutsche Zahlungssysteme informiert Politik, Gesellschaft und Medien über die Bezahlösungen der Deutschen Kreditwirtschaft und fördert ihre Nutzung und Akzeptanz bei Händlern und Verbrauchern in Deutschland. Ihr Portfolio umfasst die girocard mitsamt allen auf dem goldenen Chip hinterlegten Zusatzfunktionen, darunter die Prepaid-Verfahren GeldKarte und girogo, die Möglichkeit der elektronischen Zeiterfassung oder das Jugendschutz-Merkmal. Gleichmaßen begleitet die Initiative das Innovationsmanagement der Deutschen Kreditwirtschaft und unterstützt produktspezifische Weiterentwicklungen wie girocard kontaktlos oder die digitale girocard.

Zentrale Pfeiler des Vereins sind die politische Kommunikation und das aktive Politikmanagement. In diesen Bereichen konzentriert sich die Arbeit der Initiative auf den Aufbau und die Pflege von Arbeitsbeziehungen zu politischen Entscheidungsträgern, auf das Begegnen gesellschaftspolitischer und regulatorischer Herausforderungen sowie die Identifizierung und Beurteilung relevanter Gesetzgebungsverfahren.

Auf Basis einer engen Zusammenarbeit mit Stakeholdern aus Politik und Wirtschaft hat sich die Initiative nicht nur zum Ziel gesetzt, die girocard und ihre vielfältigen Funktionen in möglichst vielen Bereichen des öffentlichen Lebens zu etablieren, sondern auch aktiv Impulse für Innovationen innerhalb des Ökosystems der bargeldlosen Bezahlung zu setzen und die Offenheit und Annahmefähigkeit der Gesellschaft diesen gegenüber voranzutreiben.

*Ein starkes
Netzwerk für
modernes Bezahlen
in Deutschland.*

Der Verein – viel mehr als nur die Summe seiner Mitgliedsunternehmen

Die Initiative Deutsche Zahlungssysteme vertritt die Interessen von Unternehmen und Institutionen, die die Bezahlverfahren der Deutschen Kreditwirtschaft akzeptieren oder eine entsprechende technologische Infrastruktur bereitstellen. Zu den Vereinsmitgliedern zählen unter anderem Terminalhersteller und Softwareanbieter, Bankenverbände und Kreditinstitute, Automatenaufsteller, Netzbetreiber und Vertreter des Handels.

Nach außen setzt sich die Initiative für die Interessen ihrer Mitglieder ein und vertritt sie durch gezielte Kommunikationsarbeit gegenüber Politik und Medien – sie ist Sprachrohr für fast 80 Unternehmen, die den Verein konstituieren. Weiterhin informiert und berät sie Verbraucher, mittelbar durch Politik und Presse, bezüglich der von Vereinsmitgliedern angebotenen Dienstleistungen und Produkte.

Nach innen fungiert die Initiative als eine Plattform zum Erfahrungsaustausch. Sie fördert die Interaktion zwischen den Mitgliedsunternehmen, teilt branchenspezifische Informationen und leistet Unterstützung für jeweilige eigene Aktivitäten. Darüber hinaus initiiert und moderiert der Verein Projekte, recherchiert potenzielle Einsatzmöglichkeiten für die bargeldlosen Bezahlssysteme und erschließt neue Akzeptanzpartner. ■

Die girocard

Alle Funktionen auf einen Blick

Die Deutschen tragen mehr als 100 Millionen girocards in ihren Geldbörsen. Diese können deutschlandweit an fast 800.000 Bezahlterminals zum Bezahlen eingesetzt werden und an etwa 60.000 Geldautomaten sowie an vielen Terminals im Einzelhandel zum Geldabheben verwendet werden. Doch man kann mit der girocard mehr als nur bezahlen. Viele Zusatzfunktionen machen sie zu einem Allround-Talent.

Das girocard System ist der übergeordnete und neutrale Rahmen der Deutschen Kreditwirtschaft für ihre zwei bewährten Zahlungssysteme: bargeldloses Bezahlen direkt vom Konto (ehemals „electronic-cash-System“) und Geldabheben an deutschen Geldautomaten („Deutsches Geldautomaten-System“).

Klassisches Bezahlen vom Konto

Das Bezahlen an der Ladenkasse funktioniert deutschlandweit schnell und unkompliziert mit der girocard. Karte stecken, PIN eingeben, bestätigen und das Geld wird direkt vom Konto abgebucht. Einfach und sicher – für Kunden und Händler.

Kontaktloses Bezahlen

Bei teilnehmenden Händlern wie beispielsweise Aldi, Lidl, Rewe, Penny, dm, Rossmann oder Esso (um nur eine kleine Auswahl der deutschlandweit agierenden Unternehmen zu nennen) ist auch das kontaktlose Bezahlen auf Basis des girocard Systems möglich. Kunden führen ihre girocard kontaktlos dabei nah (mind. 4 cm) an das Bezahlterminal, statt die Karte zu stecken. Bei Beträgen bis 25 Euro ist dafür in der Regel keine PIN-Eingabe nötig. Der kontaktlose Zahlvorgang dauert im Schnitt nur 11 Sekunden. Bis 2020 soll es nach aktuellem Stand etwa 75 Millionen girocards mit kontaktlos-Funktion in Deutschland geben. Aktuell (Stand März 2018) ist das berührungslose Zahlen an mehr als 400.000 Terminals im Handel möglich.

Prepaid-Bezahlen mit GeldKarte und girogo

Um mit den Prepaid-Funktionen der girocard bezahlen zu können, muss der Chip vorher mit Guthaben aufgeladen werden. Zum Bezahlen Karte stecken (GeldKarte) oder vorhalten (girogo). Der Rechnungsbetrag wird ohne PIN-Eingabe abgebucht. Die Prepaid-Systeme GeldKarte und girogo sind z. B. an Automaten für Fahrscheine, Parktickets, Zigaretten und Snacks, im Einzelhandel, in Stadien sowie in der Schulverpflegung im Einsatz.

Geld abheben

An rund 60.000 Geldautomaten in Deutschland können Kunden mittels PIN-Eingabe Bargeld direkt vom Konto abheben. Mittlerweile kann auch an vielen Einzelhandelskassen direkt beim Einkauf zusätzlich Bargeld abgehoben werden.

Onlinebanking

Das Onlinebanking ist die direkte Verbindung zur Hausbank oder Sparkasse, unabhängig von den Öffnungszeiten. Dort können Kunden alle Transaktionen nachvollziehen sowie z. B. mit einem

Chip-TAN-Generator und ihrer girocard Zahlungsaufträge, Daueraufträge oder Mitteilungen freigeben.

Selbstverwaltung am Terminal

Zahlreiche Selbstverwaltungsfunktionen stehen an Terminals von Banken und Sparkassen zur Verfügung und können mit der girocard genutzt werden. Darunter z. B. einmalige Überweisungen oder das Einrichten, Ändern und Kündigen von Daueraufträgen. Außerdem erhalten Kunden am Terminal jederzeit über einen gedruckten Kontoauszug Übersicht über alle Ein- und Ausgänge auf dem Konto.

Bezahlen im Ausland

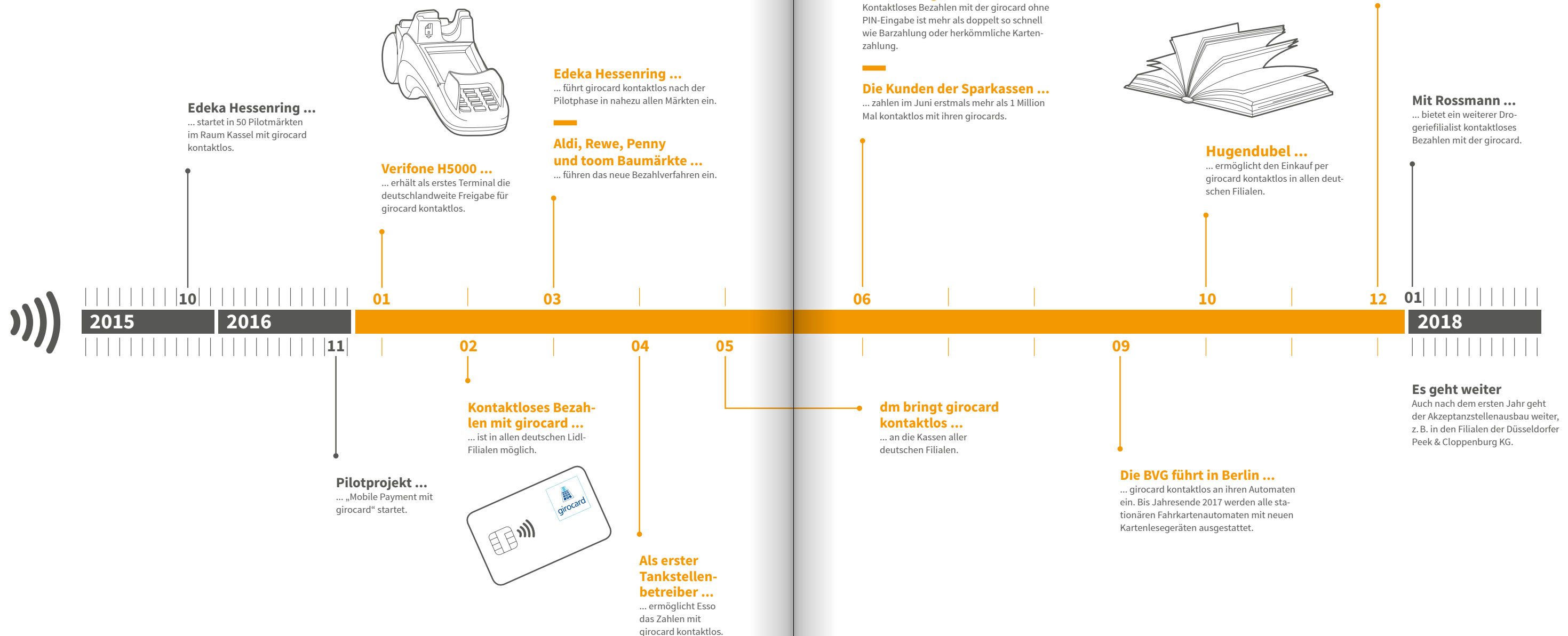
Bislang wird in Deutschland nahezu jede girocard zusätzlich mit einem Co-Brand, beispielsweise VPay oder Maestro, ausgestattet. Deutsche Karteninhaber können, selbst wenn keine girocard Akzeptanz besteht, so auch im Ausland mit ihrer Karte zahlen. ■



1 Jahr girocard kontaktlos

Bezahlen neu erleben

Der Januar 2018 brachte uns zwei große Jubiläen: Ein Jahr zuvor war der Startschuss für den nationalen Rollout von girocard kontaktlos gefallen. Mit dem H5000 von Verifone hatte das erste Terminal von der Deutschen Kreditwirtschaft die deutschlandweite Zulassung für das kontaktlose Bezahlen mit den Bank- und Sparkassenkarten erhalten. Nach rund einem Jahr, mehr als 400.000 Terminals im Feld und 35 Millionen ausgegebenen Karten blicken wir zurück. Dieses Jubiläum steht in der Tradition eines weiteren großen Ereignisses, das in Deutschland vor 50 Jahren den Grundstein für das elektronische Bezahlen gelegt hat: Am 15. Januar 1968 haben hiesige Institute erstmals Scheckkarten ausgegeben. Ohne diesen ersten Schritt wäre das Bezahlen nur durch Vorhalten heute nicht denkbar.



EINFÜHRUNG IM HANDEL

Am Anfang jeder Neueinführung stehen Investitionen – so auch an der Kasse. Bei einer neuen Bezahltechnologie betrifft das vor allem Banken, Handel und technische Dienstleister: Karten müssen an die Kunden ausgegeben werden, Terminals müssen entwickelt, geprüft und zugelassen werden; der Handel muss die Terminals anschaffen. Und damit ist erst der erste Schritt getan: die technologische Ausstattung. Durchsetzen kann sich nur, was die Kunden im Alltag nutzen.

Die Voraussetzungen für nachhaltigen Erfolg sind bei der girocard kontaktlos so gut wie nie zuvor. Denn noch nie haben die Kunden eine neue Funktion der girocard so schnell angenommen wie das kontaktlose Bezahlen. So zahlten etwa im November 2017 allein die Sparkassenkunden mehr als 3,8 Millionen Mal kontaktlos mit der girocard. Den Wunsch der Kunden, kontaktlos zu bezahlen, haben auch die Händler erkannt.

Und so liest sich die Liste der großen Filialisten, die girocard kontaktlos bereits im ersten Jahr deutschlandweit eingeführt haben, wie das Who is Who des deutschen Einzelhandels: Rewe, Penny, toom Baumarkt, Lidl, Kaufland, Aldi Süd und Nord, Norma, Tegut, Alnatura, dm-drogerie markt, Rossmann, Hugendubel, Ditsch, Yorma's und Esso.

Dafür stehen den Händlern zahlreiche Terminals zur Verfügung: Inzwischen bieten alle namhaften Hersteller Terminals für die kontaktlose Zahlung im girocard System. Karten geben aktuell die Sparkassen, die Volksbanken Raiffeisenbanken sowie einige Privatbanken aus. Kunden erhalten ihre neue girocard mit kontaktlos-Funktion in der Regel im Rahmen des normalen Kartenaustauschs. Bis 2020 sollen es insgesamt 75 Millionen Karten sein.

Überzeugung gewinnt Nutzer

Die Ausgabe der nötigen Karten allein motiviert Kunden nicht, eine neue Lösung auch auszuprobieren und im Weiteren regelmäßig zu nutzen. Zur Einführung der girocard kontaktlos gehört auch die Information der Kunden über Funktionsweise und Sicherheit. Denn gerade beim Bezahlen nutzen Kunden nur solche Lösungen, denen sie vertrauen. Und die Aufklärung zeigt Wirkung: 2017 stieg unter allen Inhabern einer girocard kontaktlos der Anteil derer, die die Funktion bereits genutzt haben, von 38 Prozent im Februar auf 47 Prozent im Oktober. Das zeigen verschiedene Umfragen der GfK im Auftrag der EURO Kartensysteme unter jeweils rund 1.200 Personen zwischen 16 und 69 Jahren.

Für Händler bedeutet das Investitionssicherheit in doppeltem Sinne. Einerseits investieren sie in ein System, das die Kunden schon in hohem Maße nutzen und kennen. Andererseits bildet die girocard kontaktlos die Basis für weitere Entwicklung wie das Bezahlen mit der digitalen girocard im Smartphone. Händler, welche die kontaktlose Variante akzeptieren, können ohne weitere Anpassung auch digitale Zahlungen im girocard System abwickeln.



Testimonialkampagne: kontaktlos aus Überzeugung

Das kontaktlose Bezahlen mit der girocard ist nicht nur für große Filialisten ein wichtiges Thema. Die Technologie überzeugt Händler aus den unterschiedlichsten Bereichen und in unterschiedlichster Größe. Das zeigen auch die Händler-Testimonials, die in Kassel für die Bezahlfunktion sprechen. Sie stehen exemplarisch für viele kleine Betriebe, welche die Vorteile der girocard Zahlung für sich entdeckt haben. Sie bieten ihren Kunden diese Möglichkeit des Bezahlens aus Überzeugung.

Mit dabei ist z. B. der Fan Point Kassel von Inhaber Sven Bertel. Das Geschäft lässt seit 21 Jahren die Herzen von Sportfans mit Fanartikeln und Busreisen in die deutschen Stadien höherschlagen. Von Beginn an war dort die Zahlung mit girocard möglich – jetzt auch kontaktlos. Er ist von der neuen Technologie ebenso überzeugt wie Nico Gottschling, der in der Spielburg eine große Auswahl an Brettspielen, Familienspielen, Kinderspielen, Rollenspielen und Trading Card Games bietet. Für ihn ist kontaktloses Zahlen eine tolle Entwicklung – genau das Richtige für seine Kunden. Diese Begeisterung teilt auch Kornelia Senge. In Ihrem Geschäft „Mit Stiel“ verkauft sie Blumen, aber auch Dekoration und Wohnaccessoires. Kartenzahlung ist bei ihr schon immer möglich – und auf kontaktloses Zahlen hat sie sich besonders gefreut. „Ich habe immer auf die girocards der Kunden gespickt, ob sie schon die Wellen tragen“, erzählt Senge. „Und als ich den ersten Kunden mit einer solchen Karte hatte, haben wir das gleich zusammen ausprobiert.“

Eine Frage der Optimierung

Für Nico Di Carlo gehört bargeldloses Bezahlen in seinem Café, dem Rokkeberg, einfach dazu, egal ob ein Gast einen Cappuccino oder ein Essen für 30 Euro bezahlt. Dabei bedeutet das Bezahlen nur durch Vorhalten für ihn hauptsächlich Schnelligkeit und damit Prozessoptimierung. Diese erhöhte Bezahlgeschwindigkeit ist auch für Robert Aschoff eines der entscheidenden

Kriterien. In seinem Edeka-Markt sieht er es dadurch für Kunden als besonderen Vorteil, dass die Kassenschlangen kürzer werden. Für ihn selbst bedeutet das noch zufriedenere Kunden und auch seine Kassierer sind begeistert. „Beim kontaktlosen Bezahlen kann man nichts falsch machen. Es gibt keine falsche Richtung, um die Karte an den Leser zu halten“, sagt Aschoff.

In einer groß angelegten Kampagne sprachen diese Händler auf unterschiedlichen Wegen direkt zu den Kunden – auf 24 Kinoleinwänden mit mehr als 70.000 Zuschauern, über vier Wochen auf zwei Riesenpostern und 109 Citylight-Plakaten, 567 Mal über drei Wochen in Radiospots sowie in Videos auf Facebook und Youtube mit über 1,2 Millionen Ausspielungen.

„Wer einmal so gezahlt hat, ist ein Fan davon.“ Diese Aussage Robert Aschoffs zeigt, wie überzeugt er und alle anderen Testimonials vom kontaktlosen Bezahlen sind. Diese Begeisterung tragen sie auch abseits von Leinwänden, Bildschirmen und Plakaten – direkt in ihren Unternehmen – an ihre Kunden und leisten so einen Beitrag zum nachhaltigen Erfolg der girocard kontaktlos. ■

Kein Kleingeld?

ABER KARTE?!



Der unwiderstehliche Duft frischer Brötchen macht den Besuch beim Bäcker am Sonntagmorgen für viele Menschen zur unverzichtbaren Tradition. Auch wenn Schrippen und Croissants hierzulande weiterhin meist bar bezahlt werden, gehören im traditionellen Lebensmittelhandwerk vermehrt elektronische Bezahlösungen zum Alltag. Welche Anforderungen stellt das Bäckerhandwerk an kartenbasierte Zahlungen, damit sich die Umstellung auf solche Lösungen für Betriebe lohnt?



„Ich war überrascht, wie schnell kontaktloses Zahlen funktioniert. Die Handschuhe müssen wir zum Kassieren auch nicht mehr ausziehen“,

berichtet Heike Pelkmann (Mein Möller Bäcker). Sie will bargeldloses Bezahlen einführen.



„Unsere Kunden sind überrascht. Solche innovativen Bezahlverfahren erwarten die Verbraucher nicht unbedingt in ihrer Bäckerei. Die Resonanz ist durchweg positiv.“

So Bäckermeister Josef und Martin Ziegler (v. l. n. r.). Die Bäckerei Ziegler bietet seit 2016 in 25 Filialen in München kontaktloses Bezahlen an Terminals von CardProcess an.

Bei einem durchschnittlichen Bonwert von 2,60 Euro in den Bäckereien eröffnet kontaktloses Zahlen neues Potenzial: Weil bis 25 Euro i. d. R. die PIN-Eingabe entfällt, ist die Zahlung deutlich schneller als Barzahlung oder herkömmliche Kartenzahlung und hilft, Prozesse zu beschleunigen. Gerade in Stoßzeiten kann dieser Zeitgewinn Gold wert sein. Für Betriebe reduzieren sich zudem der Zeitaufwand rund um die Bargeldlogistik sowie Fehlerquellen bei der Abrechnung.

Dr. Friedemann Berg, Geschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks, sieht im bargeldlosen Bezahlen eine Option für Bäckereibetriebe – jedoch auch Hürden für sie: „Etwa die Sicherheit durch reduzierte Bargeldbestände spielt eine Rolle. Die Investition betrachten einige, insbesondere kleine Betriebe aber noch als Hemmschwelle. Deutschland ist nach wie vor ein Bargeld-Land. Verbraucher schätzen Bargeld als sicheres Zahlungsmittel und werden es auf absehbare Zeit in Bäckereien und anderen Bereichen bevorzugen.“

Die wirtschaftliche Attraktivität bargeldlosen Zahlens steigt jedoch: Bei Debitzahlungen wie z. B. im girocard System sind die Gebühren der Institute seit 2015 frei verhandelbar und auf maximal 0,2 Prozent je Transaktion begrenzt. Und auch bei der Hardware gibt es immer günstigere Optionen.

Für den Zentralverband entscheidet die langfristige Entwicklung: „Zukunftschancen

und Investitionssicherheit, Bezahlbarkeit von Software und Hardware sowie Transaktionskosten sind von großer Bedeutung. Dafür müssen die Anschaffungs- und Transaktionskosten – auch und gerade bei niedrigen Bonwerten – günstig sein. Es sollte auch außerhalb der Bäckereien ein großes Akzeptanznetz existieren und möglichst viele Verbraucher müssen die Funktion regelmäßig nutzen können und wollen. So sollte es z. B. ein einheitliches System geben statt vieler verschiedener. Bei einer Technologie, die funktioniert, leicht handhabbar, effektiv und rentabel ist, erhöht sich die Chance, dass sie von den Kunden und Unternehmen angenommen wird. Umgekehrt warnen wir davor, ein unausgereiftes Angebot zu forcieren, das der Kunde nachher nicht annimmt.“

Einen Umstand, den auch die Deutsche Kreditwirtschaft so sieht und tatkräftig darauf hinarbeitet, dass immer mehr Karteninhaber an immer mehr Stellen bargeld- und kontaktlos bezahlen können. Aktuell (Stand März 2018) gibt es bereits rund 35 Millionen girocards mit kontaktloser Bezahlfunktion und rund 400.000 Terminals. Dabei wurde großer Wert darauf gelegt, bisherige und zukünftige Technologien zu berücksichtigen. So können Kunden, die keine girocard mit kontaktlos-Funktion besitzen, weiterhin mit Stecken der Karte zahlen. In Kürze wird es auch möglich sein, seine girocard im Smartphone zu hinterlegen und damit an allen girocard kontaktlos-Akzeptanzstellen zu bezahlen. ■



Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks e.V.

Der Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks e.V. vertritt gemeinsam mit rund 247 Bäckerinnungen und 16 Landesinnungsverbänden die Interessen der deutschen Handwerksbäcker auf lokaler, regionaler und auf Bundesebene sowie gegenüber den europäischen Institutionen. Gemeinsam mit den Landesinnungsverbänden und Bäckerinnungen nimmt er die Interessen der Mitgliedsbetriebe wahr.

PSD2

einfach erklärt

Die Zweite Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2) ist ein juristisches Bollwerk mit dem Potenzial, den Zahlungsmittelmarkt länderübergreifend zu revolutionieren. Ihr Ziel ist es, Sicherheit und Wettbewerb beim Bezahlen zu fördern – im stationären Handel, aber besonders auch online. Doch sie schafft auch Angriffsflächen. Kunden und Händler müssen sich gezielt informieren, damit die neue Freiheit tatsächlich einen Zugewinn bedeutet. Seit dem 13. Januar 2018 gelten die Regelungen der PSD2 auch in Deutschland.

Die Richtlinie verbessert für Kunden in manchen Aspekten klar die Sicherheit. So fordert sie für Zahlungen im Internet nun ebenfalls eine starke Kundenauthentifizierung über zwei Faktoren aus den Kategorien Besitz (z. B. einer girocard), Wissen (z. B. PIN) oder Inhärenz bzw. Biometrie (z. B. Fingerabdruck). Bei der starken Kundenauthentifizierung wird mit einer Karte allein keine Zahlung mehr möglich sein. Vielmehr ist eine weitere Komponente notwendig. Online-Händler unterstützen diese Anforderung, indem sie z. B. das 3D-Secure-Protokoll verwenden. Diese Anforderungen treten Mitte 2019 in Kraft, so dass insbesondere Online-Händler noch hinreichend Zeit haben, die erforderlichen technischen Vorkehrungen zu treffen. Kartenheraus-

geber sind gefordert, den Karteninhabern passende Optionen zu bieten, die den Anforderungen der Regulierung Rechnung tragen und dennoch nicht als zu umständlich empfunden werden.

Erleichterungen in definierten Grenzen gibt es bei elektronischen Überweisungen bis 30 Euro sowie kontaktlosen Kartenzahlungen bis 50 Euro – hier ist keine Zwei-Faktor-Authentifizierung nötig. Geregelt werden diese in den „Technischen Regulierungsstandards zur starken Kundenauthentifizierung“ (RTS SCA) der European Banking Authority (EBA). Institute müssen entscheiden, inwieweit sie mit diesen risikobasierten Ausnahmen arbeiten möchten – denn die Haftung liegt dabei i. d. R. beim Institut. Zudem können Kunden besonders vertrauenswürdige Händler künftig auf eine persönliche „White List“ setzen und dort fortan ohne Zwei-Faktor-Authentifizierung zahlen.

Gleichzeitig ist nun das Verbot von Entgelten des Händlers für bestimmte Zahlungsmittel – Überweisungen, Lastschriften sowie Debit- und Kreditkarten – gesetzlich festgelegt (§ 270 a BGB). Zahlt ein Kunde mit einem davon, darf der Händler hierfür keine Gebühren verlangen. Dieses sogenannte „Surcharging“ kennen Kunden bisher z. B. bei Flugbuchungen im Internet.

Zentrales und wahrscheinlich meistdiskutiertes Element ist aber die einheitliche Regelung des Zugangs zu Kontoinformationen für sogenannte Drittanbieter (Zahlungsauslösedienste oder Kontoinformationsdienste). Hierzu gehören etwa Anbieter von Finanz- oder Bezahl-Apps, die Kontoinformationen eines Kunden

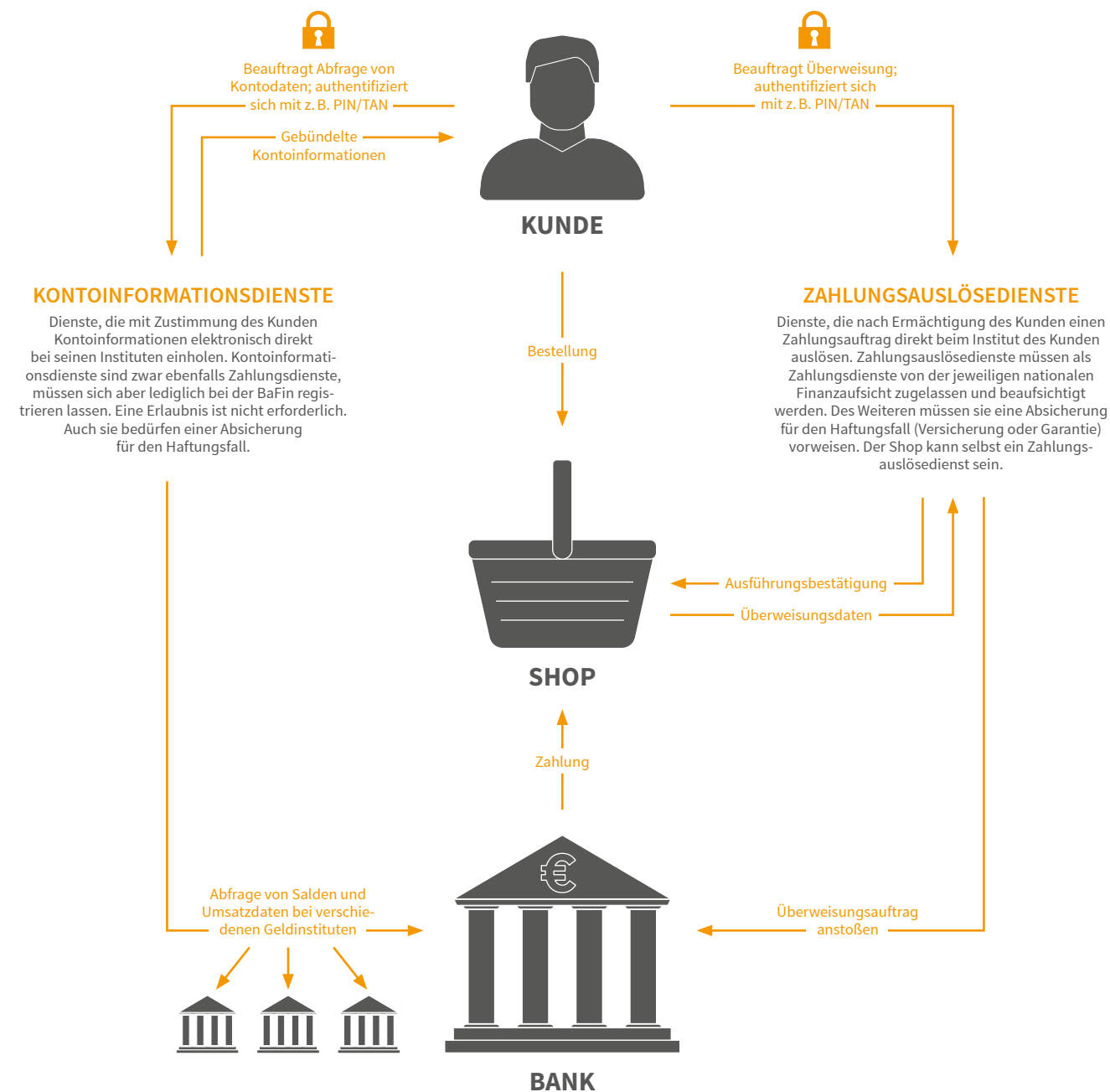


Dr. Claudia Willershausen

Dr. Claudia Willershausen ist seit mehr als zehn Jahren Justitiarin der EURO Kartensysteme GmbH. Sie ist verantwortlich für alle rechtlichen Fragestellungen rund um den kartengestützten Zahlungsverkehr.

bei verschiedenen Banken verwalten oder direkt Zahlungen bei einer Bank veranlassen. Gerade Letzteres eröffnet für Online-Händler neue Einsatzgebiete. Dadurch soll der Zahlungsverkehr für Innovationen geöffnet werden, ohne auf ein Höchstmaß an Sicherheit zu verzichten: Je einfacher sicheres Bezahlen wird, desto eher sind Verbraucher bereit, sich auf moderne, komfortable Zahlungsdienste zu verlassen. Das birgt jedoch gleichzeitig die Pflicht, sich zu informieren: **Wem erlaube ich in welcher Form Zugriff auf mein Konto?** Beauftragt ein Kunde etwa einen Zahlungsauslösedienst, so dürfen die Sicherheitsverfahren der Bank wie PIN und TAN auch auf den Websites dieses Dienstes eingegeben werden – die nicht durch die Bank selbst gesichert werden.

Um für die Zukunft des Bezahls gewappnet zu sein, sollten sich auch Händler intensiv mit der PSD2 und den künftig geltenden technischen Standards befassen. Verwendete Soft- und Hardware muss auf dem neuesten Stand sein, um die neuen Vorgaben rechtzeitig, spätestens zum Ende der Übergangsfrist ab etwa Sommer 2019 zu erfüllen und Verbrauchern unter den neuen Maßgaben einen reibungslosen Ablauf zu ermöglichen. ■



PSD2 im Zeitverlauf

Schon 2015 wurde die PSD2 veröffentlicht, im Januar 2016 trat sie in Kraft und gab den EU-Mitgliedsstaaten bis zum 13. Januar dieses Jahres Zeit, die Richtlinie in nationales Recht umzusetzen. In Deutschland folgten im Dezember 2016 die Referentenentwürfe von BMF und BMJV. Ein entsprechendes Umsetzungsgesetz von Juli 2017 implementierte noch vor der Bundestagswahl die PSD2 fristgerecht zum Januar 2018 in nationales Recht.

Voraussichtlich im zweiten Halbjahr wird die vierteljährliche Betrugsstatistik eingeführt, die ab etwa 2020 jährlich geführt wird. Ab etwa Sommer 2019 sollen die RTS SCA mit Zwei-Faktor-Authentifizierung und Zugang der Drittdienstleister verbindlich Anwendung finden.

BROT BUTTER BARGELD

Geld abheben an der Kasse



Zeit ist ein kostbares Gut, das jeder gern mit schönen Unternehmungen oder auch entspannt verbringt. Allzu oft ist unsere Zeit aber bestimmt von Besorgungen: Wenn etwa im Kühlschrank Leere herrscht, lässt sich der nächste Einkauf nicht länger aufschieben. Schön, wenn man sich dabei den Weg zur Bank sparen kann, denn in vielen Geschäften ist Bargeld abheben beim Zahlen mit der girocard bereits möglich.

Der Kunde gibt bei der Zahlung mit seiner ganz normalen Bankkarte an, dass er gerne Bargeld abheben möchte. Der Abbuchungsbetrag wird daraufhin um die gewünschte Summe erhöht. Anschließend erhält der Kunde den Betrag aus der Kasse in bar. **Maximal 200 Euro können abgehoben werden, der Mindesteinkaufswert liegt meist bei 20 Euro.** Bargeld abheben an der Ladenkasse ist für den Kunden in der Regel gebührenfrei.

Vor allem in ländlichen Regionen bietet dieser Service einen echten Mehrwert: Dort ist die Infrastruktur der Geldautomaten oft beschränkt und der Bargeldbezug für viele in der näheren

Umgebung nur mit Umwegen möglich. Wenn nun auch an der Kasse die Möglichkeit geboten wird, Bargeld abzuheben, dann erledigt sich dieses Problem ohnehin. Auch die Händler profitieren auf zwei Ebenen: Sie reduzieren ihre Bargeldbestände und bieten Kunden einen Service, der gerne angenommen wird. Der ein oder andere entscheidet sich vielleicht sogar genau wegen dieses Angebotes für den Einkauf bei dem entsprechenden Händler.

Bargeld auf dem Einkaufszettel

Wer neben den Dingen für den täglichen Bedarf auch Bargeld auf seiner Einkaufsliste stehen hat, kann diesen Punkt z. B. bei der Drogeriemarktkette dm abhaken.

Bei Rewe gehört das Abheben an der Kasse bereits seit 2003 zur gängigen Praxis. Andere teilnehmende Händler sind Aldi Süd, Penny, Netto, Filialen von Edeka, toom Baumarkt und Galeria Kaufhof. ■



Dieses und weitere Logos finden Sie in der Mediathek auf girocard.eu.



DIE SPIELEBURG, Wilhelmsstraße 5, Kassel

»Fantasy
und Action,
aber
sicher und
entspannt
bezahlt.«

Nico Gottschling,
DIE SPIELEBURG,
akzeptiert
girocard kontaktlos.



Mit der girocard Ihrer Banken
und Sparkassen



Mit Karte heißt mit girocard.



RAINER BASLER

*Head of Customer Relationship Europe
Financial Services bei G+D Mobile Security*

„Durch Smartphones und die permanente Verfügbarkeit von Online-Diensten hat sich die Art, wie wir kommunizieren und konsumieren, stark verändert. Auch für den Zahlungsverkehr ergeben sich durch mobiles Bezahlen und Instant Payments neue Möglichkeiten für die Nutzer, die ihr Verhalten beeinflussen werden. Die Auswirkungen auf die Gesellschaft sind interessanterweise regional sehr unterschiedlich: Während das Zahlen mit Mobilgeräten in China alltäglich und Bargeld schon fast die Ausnahme geworden ist, stehen wir in Deutschland mit dieser Innovation noch am Anfang.“



PETER BLASCHE

*Direktor Business Development girocard,
EURO Kartensysteme GmbH*

„Kundenverhalten im Massenzahlungsverkehr verändert sich im Allgemeinen nach und nach. Ohne Kundenakzeptanz bleibt jede neue Technologie nur technische Spielerei. Wenn Neues nützlich ist, einfach funktioniert, ohne zu verunsichern oder zu überfordern, wird es sich in der Breite durchsetzen. girocard kontaktlos scheint solch ein positives Beispiel zu sein.“



PETER EHRL

*Inhaber des Automatenervice
ERNST KÜHNER e. K.*

„Innovationen kommen manchmal so schnell, dass sie die Gesellschaft kurz streifen und dann an ihr vorbeiziehen. Manch einer bemerkt sie tatsächlich, kann sich aber nichts darunter vorstellen. Die allgemeine Wahrnehmung sinkt und die Gesellschaft kann sich nicht ‚treiben lassen‘ – schon gar nicht von einer Randerscheinung. Doch genau die haben es manchmal in sich. Hier wäre also die Gesellschaft gefragt.“



RUDOLF LINSENBARTH

Blogger und Branchenexperte

„Payment wird in weiten Kreisen der Bevölkerung nicht mit Innovationen in Verbindung gebracht. Durch neue Techniken wie das kontaktlose Bezahlen kann sich hier die Wahrnehmung verändern. Denn diese Technologie ermöglicht es, den Formfaktor der Kartenzahlung auch auf andere Medien zu übertragen. Wenn dann an der Ladenkasse ein Smartphone oder eine Uhr zum Einsatz kommt, spürt auch der Endkunde den Fortschritt.“



KARL F. G. MATL

*Geschäftsführer der
EURO Kartensysteme GmbH*

„Technologischer Fortschritt versus traditionelle Denkmuster: Eine gute Innovation kann traditionelles Verhalten in der Gesellschaft revolutionieren und Menschen für neue Verhaltensmuster öffnen. Das zeigt die jüngste Entwicklung der kontaktlosen girocard, die immer mehr Menschen gegenüber Bargeld bevorzugen.“



DR. ANNABEL OELMANN

Vorstand Verbraucherzentrale Bremen e.V.

„Aus meiner Sicht ganz klar beides. Einerseits sind der digitale Wandel und die damit einhergehenden Innovationen in der Finanzbranche in vollem Gange. Die Treiber sind u. a. innovative Unternehmen, die mit Hilfe digitaler Lösungen beabsichtigen, Kundenwünsche effizienter zu gestalten. Das Motto: alles einfacher, zügiger und günstiger! Auf der anderen Seite fordern viele Verbraucherinnen und Verbraucher schnellere, einfachere Lösungen.“

INNOVATIONEN IN UNSERER GESELLSCHAFT – EINE FRAGE, VIELE PERSPEKTIVEN

TREIBEN INNOVATIONEN DIE GESELLSCHAFT VORAN ODER IST ES DIE GESELLSCHAFT, DIE INNOVATIONEN VORANTREIBT?



SABINE HÄCKER-TOMM

*Abteilungsleiterin Produktmanagement
Innovation bei der CardProcess GmbH*

„Innovationen sollten die gesellschaftliche Entwicklung vorantreiben und dem Gedanken der Zivilisation ‚dienen‘. Im Sinne dieser Philosophie praktizieren wir eine kundenorientierte Produktentwicklung mit Design-Thinking-Ansatz: Beobachte den Kunden, versetze dich in seine Lage, definiere das Problem und kreierte eine Lösung unter Einbezug des Kundenfeedbacks. Gelingt uns das, erreichen wir automatisch den Zustand, den wir und unsere Kunden innovativ nennen.“



DR. MARTIN HAUSMANN

*Head of Product Management
Verifone GmbH*

„Für den Bereich des Zahlungsverkehrs an der Kundenschnittstelle im Handel bedeutet die Digitalisierung eine intelligente Verknüpfung von Bezahl- und Mehrwertdiensten. An der Kasse ist es sinnvoll, die Kommunikation mit dem Kunden an einem ‚Touch Point‘ zu bündeln. Ein Terminal ist in idealer Weise geeignet, die Zahlungsabwicklung mit weiteren vernetzten Services an der Kundenschnittstelle zu kombinieren. Bereits heute sind moderne Terminals mit vielfältigen Schnittstellen wie NFC, BLE, WiFi und großem Farb-Touchdisplay ausgestattet und bieten deshalb die beste Investition für Innovationen am POS.“



DIPL.-PSYCH. JAN-PAUL LEUTERITZ

*Human Factors Engineering beim
Fraunhofer IAO*

„Obwohl aus innovationstheoretischer Sicht beides zutrifft, ist die Gesellschaft bei den Zahlungssystemen ein vergleichsweise schwacher Treiber. Deshalb ist eine frühzeitige Einbindung der Verbraucher in die Entwicklung neuer Zahlungsprozesse oder -systeme wichtig. Bezahl-Innovationen stehen schließlich mit anderen Innovationstrends in Verbindung, die unseren Alltag verändern.“



MARKUS SCHMIDT

Abteilung „Shopper“ bei der GfK

„Beides bedingt sich. Menschen sind von Haus aus Nutzenoptimierer, d. h., Innovationen werden einerseits von der Gesellschaft eingefordert, aber andererseits auch gerne adaptiert, wenn sie einen Vorteil – also einen Mehrwert – für den Einzelnen schaffen.“



JÖRG STAHL

*Vorsitzender des Bundesverbandes der
electronic cash-Netzbetreiber e.V.*

„Wir haben in den vergangenen Jahren immer wieder versucht, technische Weiterentwicklungen als Innovation zu verkaufen, und sind häufig in der Umsetzung daran gescheitert, dass der Konsument keinen Mehrwert für sich erkannt hat. Insofern versuchen wir schon, die Gesellschaft durch technische Neuerungen zu verändern. Wir müssen aber deren Nutzen auch für die Gesellschaft beschreiben und Konsumenten direkt mit dieser Botschaft erreichen, damit eine Veränderung folgt.“



DR. JENS ZIMMERMANN

*Abgeordneter der SPD im
Deutschen Bundestag*

„Es ist ein Wechselspiel: Innovationen können unser Denken und Handeln nachhaltig beeinflussen und so auch Veränderungen auslösen. Gleichzeitig gibt es viele Innovationen, die gesellschaftliche Entwicklungen aufgreifen und so bestimmte Veränderungsprozesse beschleunigen, so z. B. beim Bezahlen. Bei der traditionellen ‚Verbundenheit‘ der Deutschen zum Bargeld könnten weitere Innovationen nicht schaden, die das bargeldlose Bezahlen noch einfacher, sicherer und schneller machen – vielleicht auch nur gefühlt, denn faktisch funktioniert bargeldloses Bezahlen sehr gut.“

KONTAKTLOS MIT KARTE BEZAHLEN DIE SCHÖNEN DINGE IM LEBEN



Nico Di Carlo, Inhaber des Rokkeberg

Nicht nur das Interieur erinnert an die Skandinavien, sondern auch die nordische Bezahlmentalität ist im Kasseler Rokkeberg Alltag. In dem kleinen Café, das an ein gemütliches Wohnzimmer erinnert, ist bargeldloses Bezahlen gang und gäbe. Vor allem das kontaktlose Bezahlen mit der girocard bedeutet für Nico Di Carlo reine Prozessoptimierung. Er leitet seit 2014 den Coffee Store im Vorderen Westen Kassel. Ihm war es wichtig, von Anfang an die girocard anzubieten – seit 2016 auch kontaktlos. Und das aus Überzeugung.

Kontaktloses Bezahlen optimiert die Prozesse am Tisch

Eines der wichtigsten Dinge in der Gastronomie ist es, den Kunden schnell zu bedienen. Die Prozesse am Tisch müssten also optimiert werden. Und genau das schafft die Zahlung mit Karte. Auch für das Personal sei es das Einfachste: „Dadurch, dass wir jetzt kontaktlos-Zahlungen anbieten, geht es noch schneller, weil die Gäste die Karte jetzt einfach nur noch vorhalten müssen.“ Und davon profitiert nicht nur das Personal, sondern auch der Gast selbst sowie die nachfolgenden Café-Besucher: Wer kontaktlos zahlt, beschleunigt den Vorgang; der Gast freut sich wiederum, schnell bedient zu werden, und der Tisch wird schneller frei. Denn wer sich entschließt zu gehen, möchte nicht noch lange auf die Rechnung warten – schließlich ist das Bezahlen mit Sicherheit niemandes Lieblingsbeschäftigung.



„ES SIND IMMER MEHR KARTEN MIT DER WELLE
IM UMLAUF. DAS KONTAKTLOSE BEZAHLEN
SETZT SICH AUCH HIER IMMER MEHR DURCH“;

stellt Kornelia Senge fest.

Stilvoll bezahlen mit girocard kontaktlos

Auch Kornelia Senge, die den Kasseler Blumenladen „Mit Stiel“ seit 2006 leitet, akzeptiert Kartenzahlungen vom ersten Tag an – einfach weil sie es toll findet. „Die ersten drei Anschaffungen, die ich getätigt habe? Eine Registrierkasse, ein girocard Terminal und natürlich eine Spülmaschine“, so die Ladenbesitzerin. Seitdem schaue sie, dass sie die Bezahl-Technologie stets auf dem neuesten Stand hält.

Auch spontanen Wünschen steht nichts im Wege

Super auch für die Laufkundschaft: Wenn jemand etwas gesehen habe, das ihm gefällt, könne er es einfach spontan mitnehmen, so Senge. Sie habe auch noch nie ein Problem daraus gemacht, wenn jemand 2,50 Euro mit girocard bezahlen möchte, weil er gerade nichts anderes im Portemonnaie hat. „Dann ist es mir einfach lieber, er zahlt spontan mit Karte, als dass ich ihn zum nächsten Geldautomaten schicken müsste und er käme nicht wieder.“ Auch Di Carlo aus dem Kasseler Kult-Café berichtet, dass die Gäste, die zu wenig Bargeld dabei haben, wieder gingen, wenn die Frage nach einer Kartenakzeptanz verneint würde. Viele Gäste finden das Zahlen mit Karte auch einfacher als das ewige Wühlen in den unendlichen Tiefen der Hand- oder Hosentasche. Der Trend ginge mehr hin zum bargeldlosen Bezahlen als in die andere Richtung. Viele Gäste des Rokkeberg forderten mittlerweile sogar die Bargeldlosakzeptanz.



Kornelia Senge, Inhaberin von „Mit Stiel“

Händler haben großen Einfluss

Kornelia Senge animiert ihre Kunden, kontaktlos zu bezahlen. Viele Kunden wissen bis dahin noch gar nicht, dass ihre girocard kontaktlosfähig ist. Senge kann sich noch gut daran erinnern, wie sie selbst das erste Mal kontaktlos kassiert hat. „Ich habe immer auf die Karten gespickt und gewartet, bis ein Kunde endlich mal eine girocard mit vier Wellen hat. Und dann haben wir das zusammen ausprobiert – wir hatten beide Spaß daran.“ Auch Nico Di Carlo schult sein Personal dahingehend, die Gäste des Cafés zum kontaktlosen Bezahlen anzuhalten. Denn für ihn bedeutet kontaktloses Bezahlen im Rokkeberg Prozessoptimierung, schnelleres Bezahlen und glücklichere Kunden. ■

 GASTBEITRAG

GIROCARD GEWINNT AN FAHRT

DER WIND DES WANDELS IN DEN GELDBÖRSEN

Die Beziehung der Deutschen zum Bargeld ist deutlich inniger als die anderer Nationen. Wo Schweden häufig als Klassenprimus für bargeldloses Bezahlen angeführt wird, schreibt man den Bundesbürgern häufig Nachholbedarf zu. Doch an den deutschen Ladenkassen weht ein neuer Wind des Wandels.

Schon lange gibt es sie auch in Deutschland – die Entwicklung hin zum elektronischen Bezahlen

Der stete Tropfen hat dabei im Laufe der Zeit einiges verändert: Von 2007 bis 2016 hat sich die Anzahl der Transaktionen allein im girocard-System von 1,46 Milliarden auf rund 2,93 Milliarden verdoppelt. Für 2017 gehen erste Prognosen von weit über 3 Milliarden Transaktionen aus. Zuletzt hat das elektronische Bezahlen dabei deutlich an Fahrt aufgenommen. So verzeichnete die Deutsche Kreditwirtschaft allein 2016 einen Zuwachs von 13,1 Prozent bei den Transaktionszahlen im Vergleich zum Vorjahr.

Dieser Wandel spiegelt sich auch in der Meinung der Kunden wider, wie verschiedene Umfragen der GfK belegen. Die Marktforscher befragten im Auftrag der EURO Kartensysteme, eines Gemeinschaftsunternehmens der deutschen Banken und Sparkassen, im Februar, Mai und Oktober 2017 insgesamt 3.610 Personen zwischen 16 und 69 Jahren. 39 Prozent derjenigen, die zumindest gelegentlich mit der girocard zahlen, gaben an, unter allen genannten Zahlungsmitteln (girocard, Kreditkarte und Bargeld) am liebsten mit der girocard zu zahlen. Für das

Bargeld sprachen sich 38 Prozent aus. Unter den 30- bis 39-Jährigen zahlt sogar fast die Hälfte der Kartennutzer (47 Prozent) grundsätzlich am liebsten mit der Bank- oder Sparkassenkarte.

DEMNACH HAT DIE GIROCARD IN DER BELIEBTHEIT ERSTMALS MIT DEM BARGELD GLEICHGEZOGEN.

Wie schnell sich die Bezahlpräferenzen jüngst entwickeln, zeigt insbesondere das kontaktlose Bezahlen mit neuen Rekorden: Keine andere Funktion auf der girocard haben die Kunden je so schnell angenommen. Im Oktober gaben bereits 47 Prozent der Inhaber einer girocard kontaktlos an, die Funktion bereits genutzt zu haben – ein Anstieg um knapp ein Viertel im Vergleich zum Februar. Mehr als ein Drittel derjenigen, die girocard kontaktlos kennen, fühlen sich damit zudem bereits (sehr) vertraut. Beliebt ist die Funktion indes nicht nur bei der jungen, technikaffinen Altersgruppe; 39 Prozent der 60- bis 69-Jährigen sagen, dass ihnen das kontaktlose Bezahlen gut gefällt – ein Zuwachs von 105 Prozent seit Februar.

Mit Karte auch bei Kleinbeträgen

Die girocard kontaktlos hat dabei dank der einfachen, intuitiven Handhabung das Potenzial, den Wandel beim Bezahlen deutlich zu beschleunigen – insbesondere im Kleinbetragsbereich, wo sie den Bezahlkomfort und die Geschwindigkeit deutlich erhöht. Damit unterstützt sie eine weitere Entwicklung der vergangenen Jahre: die zunehmende Tendenz, auch kleinere Beträge elektronisch zu zahlen, die auch am Rückgang des durchschnittlichen Transaktionsbetrags im girocard System sichtbar ist. 2007 lag dieser bei 58,51 Euro und pendelte sich in den Folgejahren zunächst bei etwa 58 Euro ein. 2012 begann er kontinuierlich zu sinken – um durchschnittlich rund 2,3 Prozent pro Jahr. Das zeigt, dass Kunden vermehrt auch kleinere Beträge mit ihrer girocard zahlen. Einen Beitrag dazu leistet sicher

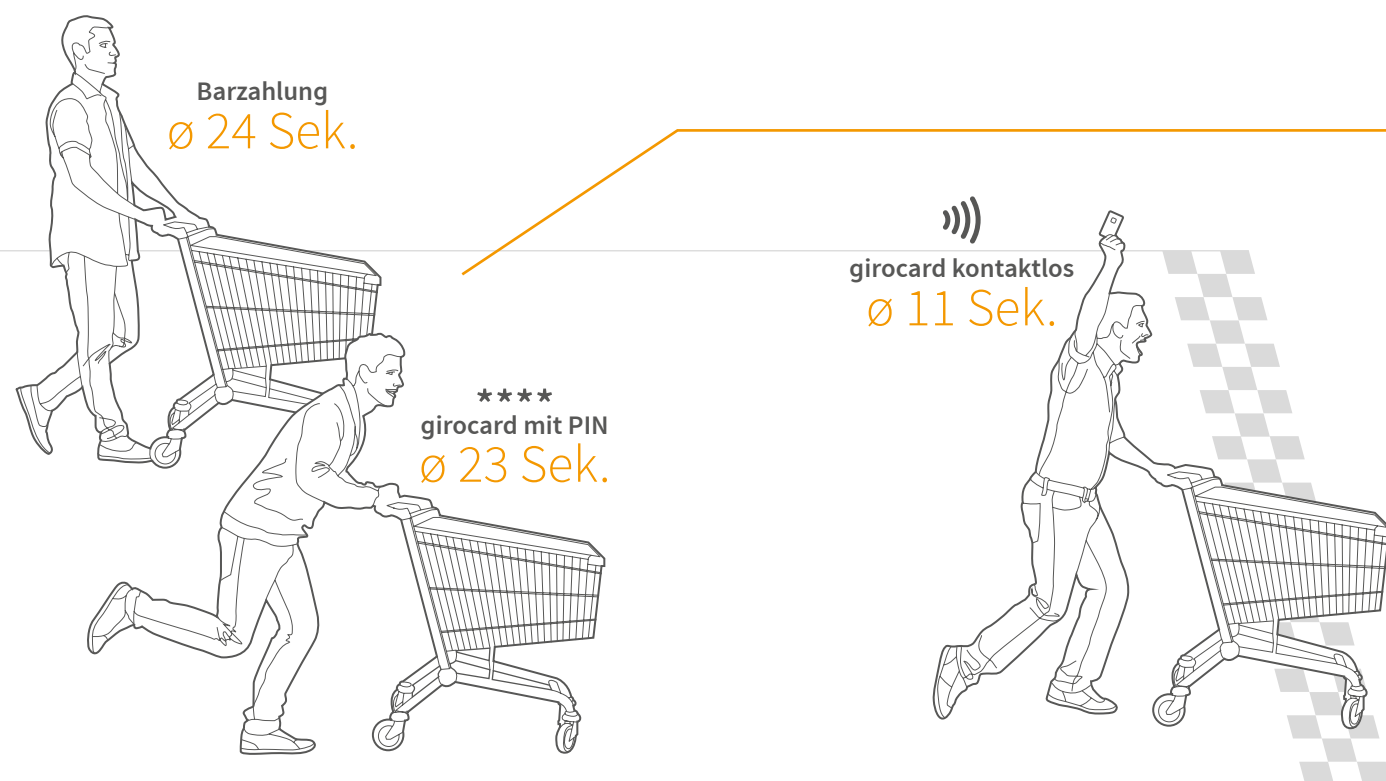
auch die insgesamt gestiegene Akzeptanz von elektronischen Kleinbetragszahlungen im Handel. So nahm die Zahl der aktiven girocard Terminals seit 2007 um 40 Prozent zu. Kartenzahlung wird also in immer mehr Bereichen normal für Kunden. Inzwischen gibt es in Deutschland sogar Kirchen mit elektronischem Klingelbeutel: Etwa in der Schelfkirche in Schwerin können Besucher ihre Spende mit der girocard leisten. Einfach Betrag eingeben, Karte stecken und mit der PIN bestätigen. Der Spendenbeleg gehört zum automatischen Service. Auch die Erhebungen der GfK spiegeln den Trend zur elektronischen Kleinbetragszahlung wider: 13 Prozent der Befragten bis 29 Jahre gaben an, bei einem Einkaufswert bis 10 Euro girocard Zahlungen anderen Zahlungsmöglichkeiten vorzuziehen. Im November 2016 waren es mit 1 Prozent in der gleichen Altersgruppe deutlich weniger – ein Trend zeichnet sich ab. ■



MIRKO TORGEN OESAU

Als Referent beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband in der Abteilung Vertrieb betreut Herr Oesau die strategische Ausrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe im Debitkartengeschäft. Zuvor widmete er sich mehrere Jahre der Neuausrichtung ihres Akzeptanzgeschäfts und wirkte an der Ausarbeitung strategischer Leitlinien für das SB-Umfeld der Sparkassen mit.

MODERNES BEZAHLEN IM HANDEL



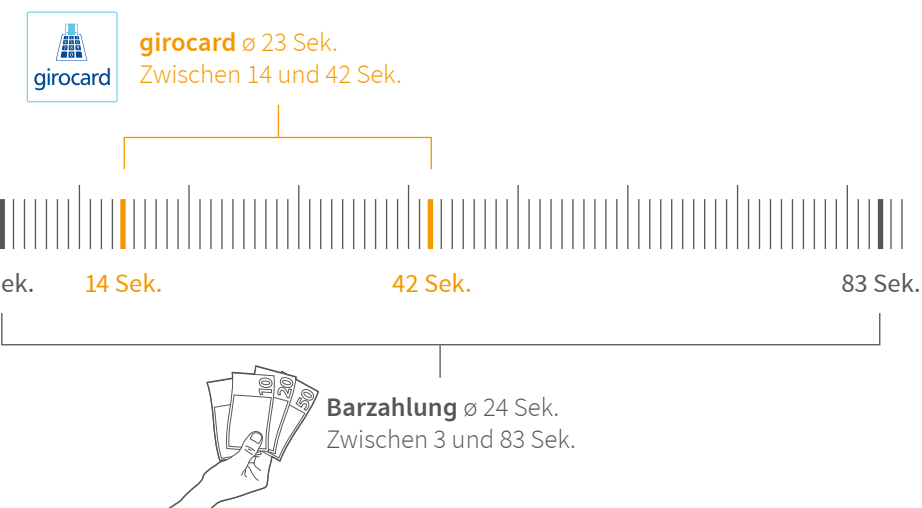
SIE WÜNSCHEN?

PROZESSOPTIMIERUNG

MIT ZUKUNFT

„Zeit ist Geld“ und „Der Kunde ist König“ – zwei Maximen im Handel, die mitunter nur schwer unter einen Hut zu bringen sind. Beim Bezahlen gibt es dafür die **girocard kontaktlos**. Sie beschleunigt den Bezahlprozess deutlich und ist ein Service für Kunden. Sie **bietet modernes Bezahlen heute** und **sichert es für die Zukunft**.

Unterschiede im Detail



Im deutschen Handel ist die girocard das Maß aller Dinge beim elektronischen Bezahlen. Rund 95 Prozent der Händler mit Kartenakzeptanz bieten ihren Kunden die Zahlung mit girocard an. 41 Prozent setzen sogar ausschließlich auf diese. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage der GfK, bei der das Marktforschungsunternehmen im März 2017 im Auftrag der EURO Kartensysteme 351 Einzelhändler sowie Kassenpersonal im Einzelhandel befragte. Die Zahlungsmöglichkeit mit der Bank- oder Sparkassenkarte folgt nach Meinung von zwei Dritteln (63 Prozent) der Terminalbesitzer dem Wunsch der Kunden. Zudem ist sie für 85 Prozent einfach und unkompliziert. 79 Prozent bescheinigen ihr, dass sie sicher und zuverlässig ist.

Mit der kontaktlosen Bezahlmöglichkeit fördert die Deutsche Kreditwirtschaft weiter die für den Handel so wichtige Prozessoptimierung. Denn gerade in Zeiten, in denen Internet-Einkäufe innerhalb weniger Stunden beim Kunden eintreffen, ist ein reibungsloses Einkaufserlebnis entscheidend für den Erfolg des stationären Handels.

Geschwindigkeitsrevolution an der Kasse

Eine Messung der GfK von 840 Transaktionen im Lebensmittelhandel vom Mai und Juni 2017 belegt das große Potenzial des kontaktlosen Bezahlens für den Handel: Die Bezahlung mit girocard kontaktlos

ohne PIN-Eingabe, wie es i. d. R. bis 25 Euro funktioniert, dauert im Schnitt rund 11 Sekunden. Sie ist damit mehr als doppelt so schnell wie herkömmliche Verfahren. Bei Zahlung mit Stecken der girocard und PIN-Eingabe ist der Bezahlvorgang nach ca. 23 Sekunden abgeschlossen. Die Zahlung mit Bargeld liegt mit 24 Sekunden nahezu gleichauf. Deutlich langsamer ist die Zahlung per elektronischem Lastschriftverfahren mit knapp 28 Sekunden.*

Neben dem Wegfall der PIN-Eingabe sorgt insbesondere die einfache und intuitive Handhabung für Kunde und Kassenpersonal für schnelle und entspannte Abläufe. Es ist dieses Gesamtpaket aus Prozessoptimierung und Service, aus Schnelligkeit und Komfort, das die girocard kontaktlos auf beiden Seiten der Ladentheke attraktiv macht.

Konstant und zuverlässig für jedermann

Dass auch herkömmliche Kartenzahlung eine Prozessoptimierung gegenüber Münzen und Scheinen bietet, zeigt sich im Detail der Zahlen. Denn die Dauer der beiden Verfahren ähnelt sich nur auf den ersten Blick. Die girocard zeigte sich als besonders konstant, egal wer zahlte und egal wie der Rechnungsbetrag lautete. Sie ist für jedermann einfach zu nutzen und verlässlich. Bei Barzahlung hingegen gab es in der Messung große Schwankungen. Auch Ergebnisse deutlich über einer Minu-

te ermittelten die Marktforscher und sind eine Realität an der Ladenkasse, der sicher jeder Kunde schon einmal begegnet ist.

Die girocard kontaktlos ist dabei Errungenschaft für Kunden und Handel, gleichzeitig aber auch Basis für den nächsten Schritt: Denn die girocard wandert ins Smartphone. Die Deutsche Kreditwirtschaft sorgt dabei stets für größtmögliche technische Kompatibilität. Ein Händler, der kontaktlose Zahlungen mit der physischen girocard akzeptiert, kann ohne weitere Anpassungen mit seiner bestehenden Infrastruktur Zahlungen mit der digitalen Version der girocard im Smartphone abwickeln. Und wer bisher nur kontaktbehaftete Zahlungen im girocard System akzeptierte, der kann meist durch ein einfaches Software-Update seiner Bezahlterminals auch kontaktlose Zahlungen mit der Bank- oder Sparkassenkarte akzeptieren. ■

→ Sie wollen sehen, wie schnell girocard kontaktlos tatsächlich funktioniert? Hier geht's zum Videovergleich mit Barzahlung:



*Der Bezahlprozess begann mit der Nennung der Rechnungssumme und endete mit dem Bondruck (elektronische Verfahren) bzw. der Ausgabe des Rückgelds (Barzahlung).

WÄHLEN SIE JETZT BITTE EINE ZAHLUNGSART!



ANTJE TILLMANN, MdB

Die Steuerberaterin Antje Tillmann ist seit 2002 Mitglied des Deutschen Bundestages. 2002 bis 2005 war sie Mitglied im Haushaltsausschuss. Seit 2005 ist sie Mitglied im Finanzausschuss. In dieser Zeit war sie Berichterstatterin für die Schuldenbremse und Obfrau ihrer Fraktion in der Föderalismuskommission II. Von 2011 bis 2013 war sie stellvertretende Ausschussvorsitzende des Finanzausschusses. Seit 2014 ist sie finanzpolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.

Kennen Sie das auch? Man klickt sich durch den Bestellvorgang im Internet, kommt dann zur Kasse und hat am Ende die Qual der Wahl bei der Bestimmung der Zahlungsart. Wie ärgerlich war es dann, wenn überraschend Gebühren für bestimmte Zahlungsmethoden das vermeintlich günstigste Angebot doch noch verteuerten.

Verbesserter Verbraucherschutz in Europa!

Dieses Szenario wird nun – Europa sei Dank – der Vergangenheit angehören. Die Zweite Zahlungsdiensterichtlinie (PSD II) hat den Zahlungsverkehr seit dem 13. Januar 2018 sicherer und verbraucherfreundlicher gemacht. So wurden neue Vorschriften für Zahlungsauslösedienste und Kontoinformationsdienste geschaffen, die Erstattungsfrist bei unautorisierten Zahlungen verkürzt, die Ansprüche bei verspäteter Ausführung einer Zahlung neu geregelt, die Haftungsgrenze für Verbraucherinnen und Verbraucher von 150 Euro auf 50 Euro abgesenkt und die Beschwerderechte der Kunden erweitert. Lastschriften können die Verbraucherinnen und Verbraucher nun ohne Angabe von

Gründen zurückbuchen lassen. Auch die Rechtsposition von Verbraucherinnen und Verbrauchern bei der Nutzung gängiger Zahlverfahren wurde gestärkt. Dies betrifft insbesondere das Verbot von Preisaufschlägen für Überweisungen und Lastschriften durch Händler.

Datenschutz und Datensicherheit ernst nehmen!

Wichtig ist aus meiner Sicht allerdings, dass sorgsam mit den Daten der Kunden und vor allem mit dem Vertrauen der Kunden umgegangen wird. Im Rahmen der Finanzkrise ging viel Vertrauen auf dem Weg verloren und es musste mühsam wiederhergestellt werden. Diesen Fehler gilt es zu vermeiden!

Die Daten der Kunden sind ein hohes Gut und müssen bei allen Dienstleistern in guten Händen sein. Und die Systeme müssen so aufgestellt sein, dass Cyber-Angriffe abgewehrt werden. Daher ist es richtig, die Fähigkeiten der Finanzaufsicht im Bereich IT-Sicherheit zu stärken und auch die Zusammenarbeit mit allen zuständigen Aufsichts- und Sicherheitsbehörden zu intensivieren.

Innovation durch breite Kommunikation begleiten!

Für eine hohe Akzeptanz neuer Angebote wie z. B. das Bezahlen via Smartphone ist es aber auch wichtig, dass wir über Chancen und Risiken aufklären

und ggf. auch Ängste nehmen. Hier sind Branche, Verbraucherschützer, Aufsicht und Politik gleichermaßen gefragt. Die Debatte über das Bargeld ist ein gutes Beispiel für „Ängste nehmen“. Nur weil sich Politik mit einem Rechtsrahmen für moderne Bezahlssysteme beschäftigt, ist das kein Indiz dafür, dass das Bargeld abgeschafft werden soll. Im Gegenteil. Das Bargeld erfreut sich auch weiterhin einer großen Beliebtheit und wird als Zahlungsmittel nicht angetastet. Aber wer gern via Smartphone bezahlt, der soll dies eben auch können.

Die Chance nutzen!

Daher ist die Zweite Zahlungsdiensterichtlinie vor allem eine Chance! Verbraucherinnen und Verbraucher bekommen mehr Schutz und mehr Angebot an Dienstleistungen. Neue Geschäftsfelder wie die Entwicklung innovativer Bezahlssysteme können – flankiert von einem wachstumsfreundlicheren Rechtsrahmen – eröffnet werden. Etablierte Unternehmen können sich nun besser auf die veränderten Bedürfnisse der Kunden einstellen.

Fazit

Über kurz oder lang werden wir sicherlich über eine PSD III diskutieren und ein Fazit ziehen. Ich bin optimistisch, dass wir dann sagen können, dass wir mit der PSD II die Weichen für ein modernes und sicheres Bezahlen in Europa gestellt haben. ■





Terminal to go

Andreas Staiger von Reiner SCT im Interview über verteilte und vereinfachte Terminals

Karten-Terminals sind an vielen Kassen nicht mehr wegzudenken: im Supermarkt, in der Drogerie oder beim Tanken. Aber was ist mit den Händlern, für deren Kunden eine Kartenzahlung zwar praktisch wäre, wo diese bislang aber nicht üblich war, wie beispielsweise beim Lieferservice oder Handwerker? Genau dort, wo Zahlungen mit girocard nur gelegentlich durchgeführt würden, bietet das girocard System mit seinen verteilten und vereinfachten Terminals eine passgenaue Lösung. Andreas Staiger, Geschäftsführer von Reiner SCT, kennt nicht nur die Vorteile für den Handel, sondern auch die technischen Aspekte dieser innovativen Terminals ganz genau.

Herr Staiger, was genau verbirgt sich hinter „verteilt und vereinfachten Terminals“?

Beim vereinfachten Terminal konzentrieren wir uns auf „chip-only“, wir verzichten also auf die Nutzung des Magnetstreifens. Die technische Spezifikation dieser Terminalarchitektur nutzt eine Besonderheit des girocard Systems: Es ist europaweit das einzige Kartenzahlungssystem, das ausschließlich auf der fälschungssicheren Chip-Technologie beruht. Damit lassen sich hardwaretechnische Sicherheitsmaßnahmen vom Terminal ins Hintergrundsystem verlagern – also „verteilen“. Und weil im Terminal selbst nur Hardwaremaßnahmen zur Sicherung der Integrität von Software und Nachrichten nötig sind, lassen sich die sogenannten „vereinfachten Terminals“ realisieren, die rein auf die Verarbeitung des Chips spezialisiert sind. Diese sind günstiger in Produktion und Anschaffung – bei gleichbleibend hoher Sicherheit für Kunde und Händler.

Worin liegt der Vorteil von verteilten und vereinfachten Terminals, wie z. B. Ihrem cyberJack POS, für den Handel?

Die Vorteile sind garantierte und sichere Zahlungen verbunden mit geringen Kosten, die der Handel dank der Kombination mit einem Smartphone oder Tablet überall akzeptieren kann. Für cyberJack POS wird keine monatliche Grundgebühr,

wie es sonst üblich ist, berechnet. Der Umsatzanteil beträgt nur 0,85 Prozent pro Transaktion (zzgl. MwSt.). Damit bietet das Terminal für nur gelegentliche Zahlungen mit girocard einen Einstieg ins bargeldlose Bezahlen und äußerst günstige Konditionen. Hinzu kommen weniger Aufwand bei der Bargeldabwicklung und eine Minimierung des Falschgeldrisikos.

In welchen Anwendungsbereichen sind Ihre verschlankten Terminals bereits im Einsatz?

Wir sind überrascht, welche Branchen bzw. Kundengruppen sich für unseren cyberJack POS entschieden haben. Angefangen hat es mit Blumenhändlern, Wochenmarkthändlern und Lieferdiensten. Es kommen immer mehr Sportvereine dazu, die z. B. Trainingsanzüge und Prüfungsgebühren sofort von ihren Mitgliedern bezahlen lassen wollen. Wir beobachten mehr und mehr Anwender aus dem Weiterbildungsbereich. Ob es der Yoga-Kurs ist oder das Motivationsseminar am Wochenende, die bargeldlose Zahlung für Kursteilnehmer anbieten. Wir sind sehr gespannt, welche weiteren Anwendungsfelder zukünftig für den cyberJack POS in Frage kommen.

Die Bedeutung elektronischer Bezahlverfahren nimmt hierzulande seit Jahren kontinuierlich zu: Mit den 30- bis 44-Jährigen gibt es in Deutschland nun erstmals eine Altersgruppe, in der die Mehrheit nach eigener Aussage grundsätzlich lieber mit Karte denn mit Bargeld zahlt. Wie bewerten Sie diese Trendwende?

Unsere Erfahrungen aus dem Bankenmarkt und mit den Anwendern der POS-Terminals decken sich mit dem aktuellen Trend. Es gibt mehr und mehr Menschen, die kein Bargeld mehr im eigenen Haus aufbewahren und bei Pizzalieferungen bargeldlose Zahlung voraussetzen. Wir beobachten den Trend zu mehr Bequemlichkeit, die auch den Kaufprozess einschließt. Wir dürften in den nächsten Jahren eine kontinuierliche Steigerung der Zahlungen mit girocard beobachten. ■

Verteilte und vereinfachte Terminals sind also eine echte Alternative zu den herkömmlichen Terminals mit einem hohen infrastrukturellen Aufwand. Gerade für kleinere Händler und Dienstleister, deren Kunden ihre Rechnung vor Ort elektronisch begleichen möchten, ist das eine bequeme und kostengünstige Lösung. Man benötigt nur ein vereinfachtes und verteiltes Terminal und ein Smartphone bzw. Tablet mit Internetzugang. Eine Bezahl-App für Android oder iOS ersetzt dabei die handelsübliche Kasse.



BEZAHLEN IN NEUEM GEWAND

DIE GIROCARD IM SMARTPHONE

Mit der NFC-Akzeptanz reicht die mobile Zahlung mit der digitalen girocard erstmals an die Einfachheit und Schnelligkeit von Karte und Bargeld heran.

Welche Dienste Smartphones heute im Alltag leisten, hätte sich die Mehrheit vor wenigen Jahren nicht vorstellen können. Das Telefon weckt viele von uns morgens, manche sogar flexibel nach dem Schlafrhythmus. Wenn wir nicht wissen, wohin der Weg führt, navigieren wir mit ihm – auch zum nächsten guten Café, das wir mit seiner Hilfe gefunden haben. Da ist es nur logisch, mit dem Smartphone den Espresso auch zu bezahlen. Mit der digitalen girocard wird Mobile Payment für viele Kunden nun Realität – auf Basis ihrer vertrauten Bankkarte oder Sparkassen-Card gepaart mit modernster Technologie.

Die Lösung basiert auf der HCE-Technologie („Host Card Emulation“), die sicherheitsrelevante Schlüssel nicht im Smartphone speichert, sondern in einem auf die besonderen Anforderungen für digitale Karten ausgelegten und speziell abgesicherten Server. So können wir die Sicherheit etablierter Kartenzahlung mit den Vorzügen des Smartphones verbinden. Um die digitale Karte mit dem Smartphone zu nutzen, benötigt der Kunde eine App. Bei den Sparkassen z. B. kann er mit seinen Onlinebanking-Zugangsdaten, einer TAN und den Anweisungen der Mobile-Payment-App seine digitale girocard mit seinem Smartphone verknüpfen. Nur der berechtigte Kunde kann mit dieser App auf die digitale Karte zugreifen. Zum Bezahlen werden die benötigten Sicherheitsschlüssel zwischen App und dem gesicherten Server ausgetauscht.

Intuitive Bedienung

Die Bezahl-Apps der Banken und Sparkassen bieten verschiedene Einstellungsmöglichkeiten, je nach den individuellen Bedürfnissen. In der Regel reicht es an der Kasse, wenn der Bildschirm des Smartphones aktiviert ist. Der Kunde hält das Smartphone an das Bezahlterminal des Händlers und hat immer die Kontrolle, ob und wann er mit seiner digitalen Karte zahlen möchte. Wie bei kontaktloser Kartenzahlung ist für Beträge bis 25 Euro i. d. R. keine weitere Authentifikation nötig. Über 25 Euro bestätigt er die Zahlung mittels PIN-Eingabe am Terminal des Händlers.

Für Kunden ist die Zahlung mit dem Smartphone der logische nächste Schritt in der Evolution des Bezahlebens. Die Handhabung funktioniert intuitiv, wie von kontaktloser Kartenzahlung und dem eigenen Smartphone gewohnt. Über eine App des Instituts sowie die Sicherheitsmaßnahmen

der Kreditwirtschaft können Kunden stets auf sicheres Bezahlen vertrauen. So wird z. B. auch bei mobiler Zahlung die PIN im girocard System lediglich verschlüsselt übertragen. Auch für das Kassenspersonal ist die Handhabung einer mobilen Zahlung im girocard System ein Leichtes: Wie gewohnt die elektronische Zahlung aktivieren – alles Weitere zeigt das Terminal an.

Praxiserprobte Lösung

Laut des Mobile Payment Reports 2017 von PwC zahlen bereits 55 Prozent der Deutschen mobil oder möchten dies künftig tun. Dennoch wird der Siegeszug des mobilen Zahlens noch etwas auf sich warten lassen. Im ersten Jahr rechnen wir mit einer mittleren sechsstelligen Nutzerzahl. Wir investieren in die Zukunft des modernen Bezahlebens. Ab Mitte 2018 führen sowohl die Sparkassen als auch die Volks- und Raiffeisenbanken die digitale girocard ein. Händler, die bereits kontaktlose Kartenzahlungen im girocard System akzeptieren, können ohne weitere Veränderungen auch Zahlungen mit dem Smartphone akzeptieren. Die digitalen Karten anderer Zahlungssysteme können ebenso in den Bezahl-Apps hinterlegt werden, so dass sich die digitale girocard hervorragend in die individuellen Geschäftsmodelle der Banken und Sparkassen einfügt. Ergänzend sind andere Lösungen sowie Zusatz- und Mehrwertdienste möglich. Dank der großen Verbreitung der girocard mit mehr als 100 Millionen physischen Karten und über 400.000 kontaktlos-Akzeptanzstellen ist bereits eine flächendeckende Infrastruktur geschaffen, auf die alle kommenden Innovationen aufbauen können.

Die digitale Version der girocard öffnet auch neue Türen: So kann perspektivisch die Bankkarte oder Sparkassen-Card zum Bezahlen auch auf anderen mobilen Gerä-

ten wie Smartwatches hinterlegt werden. Zudem werden in Zukunft biometrische Verfahren wie der Abgleich des Fingerabdrucks eine größere Rolle spielen. Auch ebnet die digitale girocard den Weg für neue Funktionen und Serviceangebote und damit neue Geschäftsmodelle. Wenn Bezahlen nicht nur anders wird, sondern einfacher und interaktiver, wird das mobile Zahlen auch zur neuen Normalität bei Kunden. ■



CHRISTIAN SCHOLLMAYER

Christian Schollmeyer betreut als Referent beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband die Akzeptanzstrategie sowie die Geschäftsfelder Online- und mobile Zahlverfahren. Unter anderem betreute er die Ausarbeitung der Roadmap für kontaktloses und mobiles Zahlen mit, die seit 2016 die Basis für Produktneuerungen und Umsetzungsprojekte wie die Einführung der digitalen girocard, der digitalen Sparkassen-Kreditkarte oder des kontaktlosen Zahlens mit physischen Karten darstellt.

Pilotprojekt „Terminal ohne PIN-Pad“

Innovation mit System

Die girocard gehört zum Bezahlalltag dazu. Das gilt immer stärker auch für das kontaktlose Bezahlen mit ihr. Aufbauend auf dieser positiven Entwicklung startete die Deutsche Kreditwirtschaft das Pilotprojekt „Terminal ohne PIN-Pad“ (TOPP), in dem der Einsatz der kontaktlosen girocard an Terminals ohne PIN-Pad und Kartenschlitz erprobt wird. Denn in vielen Bereichen, etwa beim Einkauf an Automaten oder beim Bäcker, kann häufig nur mit Scheinen und Münzen bezahlt werden – und das soll sich ändern.

Das TOPP ist konzipiert für den Einsatz an unbedienten Endgeräten wie Verkaufsautomaten und E-Ladesäulen sowie an bedienten Kassen, wo i. d. R. nur Kleinbeträge bezahlt werden, wie z. B. beim Bäcker oder am Kiosk. Es bietet die Chance, Marktsegmente für die bargeldlose Bezahlung zu öffnen, die aktuell noch stark vom Bargeld dominiert werden. Das Pilotprojekt soll nun die Machbarkeit des TOPP untersuchen und eine Entscheidungsgrundlage für den Regelbetrieb liefern.

Verschiedene Umfragen der GfK sowie steigende Nutzungszahlen zeigen die große Beliebtheit der kontaktlosen girocard in allen Altersgruppen. Der große Erfolg spiegelt sich auch in den Zahlen des Handels wider. So sind bereits rund die Hälfte der girocard Terminals im Handel fit für kontaktloses Bezahlen. Dirk Schmitz vom Bundesverband Deutscher Tabakwaren-Großhändler und Automatenaufsteller e.V. (BDTA) sieht in dieser Beliebtheit das große Potenzial von TOPP: „Kontaktloses Bezahlen liegt im Trend, es ist schnell und komfortabel. Zudem ist girocard kontaktlos in den Geldbörsen bereits weit verbreitet.“

Den Wunsch nach einer Lösung, um girocard Zahlungen am Automaten umzusetzen, kam auch aus der Automatenbranche. Betreiber können damit ihre Kundenreichweite erhöhen und neue

Umsatzpotenziale schaffen. Entsprechend begleitet auch der Bundesverband der Deutschen Vending-Automatenwirtschaft e.V. (BDV) den Piloten aktiv. Geschäftsführer Dr. Aris Kascheff versteht den Verband als Multiplikator und Wegbegleiter der Branche in die digitale Zukunft: „Verbraucher erhalten mit TOPP eine zusätzliche Bezahloption am Automaten. Dies ist vor allem für die jüngere Zielgruppe interessant, die kontaktloses Bezahlen bereits gelernt hat.“

„Bei Zahlungen mit girocard kontaktlos bis 25 Euro entfällt i. d. R. die Eingabe der PIN. Der dadurch möglich gewordene Verzicht auf ein PIN-Pad schafft die Grundvoraussetzung für den Einsatz von TOPP am Automaten, da die hohen Kosten für ein PIN-Pad sowie dessen mechanische Anbringung an der Automatenfront wegfallen“, so Dirk Schmitz.

Für beide Branchenverbände sind zudem die Bargeldreduzierung im Automaten und damit verbundene sinkende Vandalismusschäden die zentralen Aspekte, die für bargeldlose Bezahlssysteme sprechen. Speziell bei TOPP, also bei Terminals, die der Kunde noch nicht kennt, erachten es beide Verbände jedoch als wichtig, den Kunden zum Bezahlverfahren selbst sowie zum optimalen Bedienablauf aufzuklären. „Schließlich ist am Automaten niemand, der den Käufer an die Hand nimmt wie an der Supermarktkasse“, so Dr. Aris Kascheff.

Im Januar 2018 erhielten die ersten Terminalhersteller und Netzbetreiber eine Betriebserlaubnis im Rahmen des Piloten. Die ersten Transaktionen wurden im Februar erfolgreich durchgeführt. ■

Anja Schraml von FHDS Solutions & Services zum Einsatz von Terminals ohne PIN-Pad im Waschsalon:

„Der Kunde kann sich im Waschsalon in Ruhe mit der Zahlungsart vertraut machen und wird durch ihre Attraktivität und ihren Komfort dazu hingeführt, sie auch für weitere Transaktionen einzusetzen.“

Bernd Pfeiffer von xfact zum Einsatz von Terminals ohne PIN-Pad an Schließfächern:

„Für unsere Kunden – Bibliotheken und Anbieter von e-Bike-Akkuladestationen – ist TOPP die Lösung für die Organisation der temporären Vermietung von Schließfächern. Neben der reinen, kostenfreien Nutzeridentifikation per Karte können Fächer so auch zu günstigen Tarifen angeboten werden.“



← Pilotprojekt TOPP



BDTA und BDV engagieren sich als langjährige Mitglieder der Initiative Deutsche Zahlungssysteme für elektronisches Bezahlen in Deutschland.

MAHLZEIT FÜR MILLIONEN

In Deutschland hat sich seit der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 eine der modernsten Stadionlandschaften der Welt entwickelt. Damit Fans dort den Spitzensport auch voll und ganz genießen können, steht einiges an Organisationsaufwand auf dem Plan.

Diese Vereine setzen bereits auf GeldKarte & girogo



Taktisch kluges Bezahlen

Offene Bezahlssysteme auf Basis von GeldKarte und girogo sind fairer, transparenter und fanfreundlicher als geschlossene Systeme mit stadioneigenen Bezahlkarten. Hygienischer als bei einer kontaktlosen Zahlung kann Geldtransfer kaum ablaufen. Und auch bei schlechter Internetverbindung in älteren Stadien ist nicht aller Tage Abend: Mit girogo und GeldKarte als Prepaid-System ist das Bezahlen stets möglich. Fans und Caterer können sich uneingeschränkt darauf verlassen, dass aufgeladenes Geld sicher ist. So hat Nervenkitzel nur auf den Tribünen Platz – und so soll es ja auch sein.

Sport muss schmecken

„Hauptsache, satt“ war gestern – Fans erwarten beim Kauf von Snacks und Getränken im Stadion gute Organisation. Genauso wie auf dem Spielfeld müssen auch an den Verkaufsständen eingespielte Teams Höchstleistungen vollbringen. Alle Punkte auf der langen Checkliste eines Caterers sollen dazu führen, dass nicht nur hoher Umsatz generiert wird, sondern auch Qualität und Service stimmen.

Service – Schlüssel zur Fanzufriedenheit

Bei einem so massiven Andrang wie in den Halbzeitpausen müssen alle Rädchen perfekt ineinandergreifen. Eine verlässliche Bezahltechnologie ist da unentbehrlich. Wer girogo und GeldKarte als Bezahlmedium wählt, garantiert seinen Kunden sekundenschnelle, kontaktlose Bezahlung. Außerdem kann verbliebenes Guthaben an allen Akzeptanzstellen von GeldKarte (mehr als 400.000) und girogo (mehr als 17.000) deutschlandweit eingesetzt werden. ■

Informationsveranstaltung der Deutschen Kreditwirtschaft

Gemeinsam die Zukunft gestalten

Damit Geld elektronisch über die Ladentheke wandern kann, braucht es mehr als nur Kunde und Kassierer – im Hintergrund steht ein großes Netzwerk, das bargeldloses Zahlen technisch möglich und sicher macht. Alle Beteiligten agieren im Kontext von Innovation, internationaler Konkurrenz und Regulierung, um die Zukunft an der Ladenkasse aktiv zu gestalten. Die Deutsche Kreditwirtschaft fördert den konstruktiven Austausch aller Akteure im Rahmen einer jährlichen Infoveranstaltung. Dabei diskutierten am 13. Juni 2017 Vertreter von Kreditwirtschaft, Handel und technischen Dienstleistern mit rund 200 Branchenexperten und Pressevertretern.

Unter der Moderation von Nachrichtensprecher Marc Bator thematisierten die Redner Schlüsselbegriffe, die den Zahlungsmittelmarkt für Banken und Sparkassen aktuell prägen: Neben eigenen Produktinnovationen wie girocard kontaktlos und der digitalen girocard sind das vor allem regulatorische Rahmenbedingungen wie die Zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie.

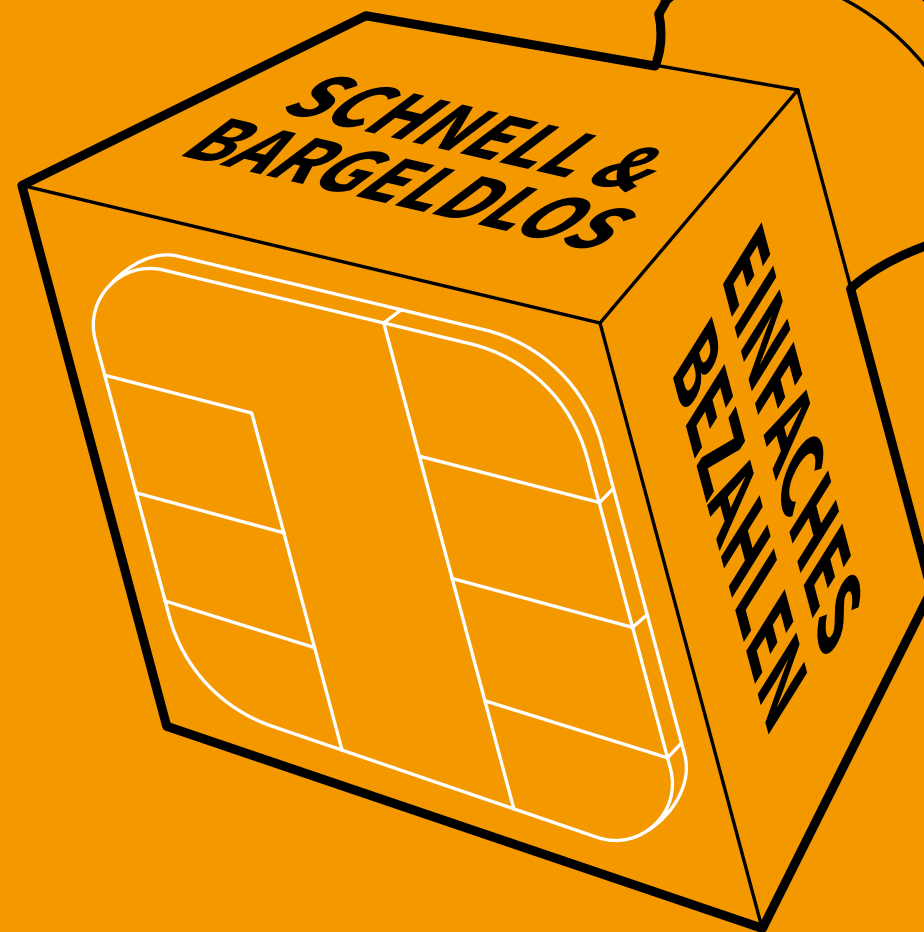
Alle bisherigen und zukünftigen Entwicklungen setzten die Experten dabei stets in einen starken Bezug zur Praxis. Einen tiefen Einblick erlaubten etwa die Erfahrungen, die Edeka Hessenring mit der girocard kontaktlos gemacht hatte. Für das Unternehmen berichtete Dirk Schwarze von einem deutlichen Anstieg der kontaktlosen Transaktionen und positivem Feedback der Mitarbeiter.

Die Veranstaltung im Berliner dbb Forum ist stets vor allem auf die Zukunft ausgerichtet: Worauf müssen wir reagieren? Was können wir vorantreiben? Und was wünschen sich Kunden und Händler? Sie leistet damit einen wichtigen Beitrag dazu, den Bezahlalltag aktiv und konstruktiv zu gestalten. ■



← Melden Sie sich jetzt an zur nächsten DK-Infoveranstaltung am 13. Juni 2018 im dbb Forum Berlin.





ALLENSBACH- UMFRAGE ZUR GIROCARD

Prozessoptimierung und Bürgerwunsch

Ein neuer Reisepass, ein Anwohnerparkausweis oder eine beglaubigte Abschrift – wer das Bürgerbüro seiner Gemeinde aufsucht, zahlt häufig auch Gebühren. Und obwohl die Stadtverwaltung nicht den Konkurrenzdruck des Handels kennt, sind moderne Kommunen dennoch bestrebt, eine schnelle und effiziente Abwicklung gebührenpflichtiger Dienste zu gewährleisten. Denn das spart Zeit für die Mitarbeiter sowie Kosten für die Verwaltung – und schafft gleichzeitig ein Stück Lebensqualität für Bürger.

Wie wichtig die Prozessoptimierung beim Bezahlen für kommunale Leistungen ist, zeigt eine repräsentative Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach, das im Juni 2017 im Auftrag der Initiative Deutsche Zahlungssysteme 1.437 Bundesbürger ab 16 Jahre befragte. Demnach sehen 61 Prozent der Bürger eine Erleichterung in der Möglichkeit, in kommunalen Ämtern bargeldlos zu bezahlen. Unter denjenigen, die selbst schon bei einer städtischen Behörde bargeldlos bezahlt haben, stimmen dem sogar 73 Prozent zu. Kein Wunder, bietet doch Kartenzahlung wesentlich mehr Flexibilität für Bürger: Denn oft weiß man im Voraus noch gar nicht, welche Gebühren genau anfallen. Mit elektronischer Zahlung sparen sich Bürger damit einerseits den Weg zum Geldautomaten und andererseits das Rätselraten, welchen Betrag sie für den Behördengang bar vorhalten müssen. Nach eigenen Angaben besitzen 92 Prozent der Bevölkerung eine girocard; wer seine Geldbörse dabei hat, hat damit meist auch seine girocard einstecken. So kann jeder Bezahlungsbetrag schnell und passend bezahlt werden.

Ausbaupotenzial in den Amtsstuben

Obwohl die digitale Transformation und das elektronische Bezahlen in Deutschland weiter an Bedeutung gewinnen, halten diese in Rathäusern und Ämtern nur Schritt für Schritt Einzug. Zwar bieten rund zwei Drittel der kommunalen Ämter ihren Bürgern bereits die Möglichkeit, Leistungen mit elektronischen Bezahlssystemen wie der girocard zu bezahlen, allerdings sind dabei häufig noch umständliche Prozesse nötig. Denn die bargeldlose Bezahlung an einem zentralen Kassengerät ist laut Studie weiter verbreitet (29 Prozent) als die deutlich verbraucherfreundlichere und praktischere Option direkt am Schreibtisch des

Sachbearbeiters (25 Prozent). Bürger müssen dann zunächst zu ihrem Sachbearbeiter, dann zum zentralen Kassenterminal und im Anschluss wieder zurück zu ihrem Sachbearbeiter gehen.

Das kostet den einzelnen Bürger, aber auch alle anderen in der Warteschlange Zeit. Damit die Abläufe beim Bezahlen effizient und komfortabel vonstattengehen können, ist eine funktionierende und bürgerfreundliche Infrastruktur in den Räumlichkeiten der Verwaltungen notwendig. Das bedeutet Terminals an jedem Schreibtisch – zumindest in jedem Büro – anstatt an einer zentralen Kasse. Laut Franz-Reinhard Habel, Pressesprecher des Deutschen Städte- und Gemeindebundes, profitieren neben den Bürgern gleichermaßen Behörden vom E-Payment in der Kommune: „In den Ämtern selbst minimiert sich die Gefahr von Einbrüchen, sobald der Bargeldbestand sinkt. All das spart Zeit und Geld – nicht nur den Kommunen selbst, sondern am Ende auch dem Steuerzahler.“

Um nicht den Anschluss an die Bedürfnisse und Wünsche der Bürger zu verlieren, müssen Städte und Gemeinden mit der Zeit gehen. Das betrifft bürgerfreundliche Öffnungszeiten auch außerhalb der üblichen Arbeitszeiten, verstärkte Online-Angebote, aber auch ein flexibles Bezahlen vor Ort – neben Bargeld sollten Bürger auch gängige elektronische Bezahlverfahren wie das girocard System nutzen können. Denn bargeldloses Bezahlen ist gesamtgesellschaftlich auf dem Vormarsch und immer mehr Bürger verlassen sich auf die Bezahlungsmöglichkeit mit ihrer Bank- oder Sparkassenkarte. Das zeigen verschiedene Befragungen ebenso wie die Transaktionszahlen der girocard, die seit Jahren einem kontinuierlichen Aufwärtstrend folgen. ■

//////////////////// 46%

glauben, durch das Angebot bargeldloses Bezahlens ließe sich der bürokratische Aufwand reduzieren.

//////////////////// 66%

//////////////////// 61%

sehen in der Möglichkeit zum bargeldlosen Bezahlen in kommunalen Einrichtungen eine Erleichterung für die Bürger.

//////////////////// 73%

/// Bevölkerung insgesamt

/// Bürger, die bei einer kommunalen Behörde schon bargeldlos bezahlt haben

Die Jahresveranstaltung der Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.

Zahlungssysteme im Wandel der Zeit: die Perspektive der Verbraucher

Unser Bezahlalltag entwickelt sich in einem rasanten Tempo weiter. Die Technologie der Near-Field-Communication (NFC) in Karten, Smartphones oder anderen Trägermedien gestaltet das bargeldlose Zahlen schneller, komfortabler und moderner. Doch jedwede Innovation stellt stets auch neue Anforderungen an die Verbraucher: Für sie gilt es, den Überblick zu behalten innerhalb des „Zahlungsdschungels“ mit seinen mannigfaltigen Angeboten – um letztendlich von modernen Bezahlösungen profitieren zu können. Anlass genug für die Initiative Deutsche Zahlungssysteme, die Perspektive der Verbraucher – und deren Umgang mit neuen Zahlungssystemen – in den Fokus des Parlamentarischen Abends am 23. März 2017 in Berlin zu rücken.



„Neue Zahlungssysteme müssen Kunden einen echten Mehrwert bieten,“

betont Nicole Maisch, damals verbraucherpolitische Sprecherin von Bündnis 90/Die Grünen



„Bei allen Weiterentwicklungen sehe ich einen klaren Vorteil: Sie fußen auf einem System, das sich bewährt hat, das vertraut und beliebt ist,“

resümiert Ingo Limburg, Vorstandsvorsitzender der Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.



Keynote
Nicole Maisch,
Mitglied des Deutschen Bundestages

Bereits zum zwölften Mal richtete die Initiative ihren Parlamentarischen Abend aus – und konzentrierte sich gänzlich auf die Belange der Verbraucher. Schließlich obliegt ihnen die Entscheidung, ob Bezahlinnovationen im Alltag bestehen. Nicole Maisch, damals verbraucherpolitische Sprecherin von Bündnis 90/Die Grünen, eröffnete die Veranstaltung mit einer Keynote. Als Bundestagsabgeordnete betonte sie in ihrer Rede die Bedeutung des Verbraucherschutzes innerhalb der voranschreitenden Digitalisierung des Bezahlalltags in Deutschland. Neue Zahlungssysteme müssten „beweisen, dass sie nutzerfreundlich, datensparsam, kostengünstig und betrugssicher sind und nicht nur den Anbietern, sondern auch der Kundschaft einen echten Mehrwert bieten“. Schlagwörter, denen auch Matthias Hönisch vom Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. – dem federführenden Verband der Deutschen Kreditwirtschaft im vergangenen Jahr – große Bedeutung beimisst. Die Fortentwicklung moderner elektronischer Bezahlverfahren befindet sich jedoch in einem steten Spannungsfeld zwischen Innovation und Regulierung.

Vor diesem Hintergrund appellierte Herr Hönisch an die Politik: „Will unser Land im Bereich modernen Bezahls anschlussfähig bleiben, dürfen Regularien die Bewegungsfreiheit etablierter nationaler Akteure mit höchsten Sicherheits- und Qualitätsstandards nicht noch weiter eingrenzen.“



In der anschließenden Podiumsdiskussion betonte Eva Raabe von der Verbraucherzentrale Hessen, als Fürsprecherin der Verbraucherinteressen, den Stellen-

wert von Aufklärung und Wahlfreiheit: Um alle Bürger gleichermaßen einzubinden, sei es unerlässlich, über jede Form des innovativen Bezahls umfangreich aufzuklären und elektronische Bezahlverfahren stets als Alternative zu Bargeld zu positionieren.

Einblicke in die Bezahlrealität, die sich in umfangreichen Marktforschungsaktivitäten zu innovativen Bezahlverfahren zeigt, bot darüber hinaus Markus Schmidt von der GfK. Eng verwoben mit der Perspektive der Verbraucher ist zudem die des Handels: Denn erst durch das Angebot moderner Bezahlösungen am Point of Sale können Verbraucher von Innovationen profitieren. Dirk Schwarze von der Edeka Handelsgesellschaft Hessenring ist einer der Förderer und Treiber dieser Innovationen. Er bietet die Bezahlung per girocard kontaktlos in seinen Märkten an – bei seinen Kunden erfreut sie sich großer Beliebtheit. Als Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Politik und Bürgern nahm Blogger Rudolf Linsenbarth teil. Er testet neue Bezahlverfahren, informiert und trägt so einen wichtigen Teil dazu bei, Verbraucher auf dem Weg in die Zukunft des Bezahls zu begleiten.

Wie diese Zukunft im Detail aussehen kann, beleuchtete Ingo Limburg, Vorstandsvorsitzender der Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V., in einem Resümee des Abends: „Datenschutz und Sicherheit, Nutzerfreundlichkeit und Transparenz – was für kartenbasierte Bezahlung im Allgemeinen gilt, wird gleichermaßen auch für girocard kontaktlos und die digitale girocard gelten. Bei allen Weiterentwicklungen sehe ich einen klaren Vorteil: Sie fußen auf einem System, das sich bewährt hat, das vertraut und beliebt ist.“ ■

**78 Stimmen,
eine Botschaft –**
die Initiative Deutsche
Zahlungssysteme e.V.

VERNETZT FÜR MODERNES BEZAHLEN IN DEUTSCHLAND

Die Mitgliedsunternehmen konstituieren die Initiative, sie tragen sie und ihre Themen. Um ihre Interessen bestmöglich vertreten zu können, bildet die enge Zusammenarbeit mit den beteiligten Partnern ein zentrales Element der Vereinsarbeit. Kommunikation wird auf zwei Ebenen gelebt: durch den direkten Dialog der Initiative mit ihren Mitgliedern sowie das Anregen eines fachlichen Austauschs zwischen den Mitgliedsunternehmen, um Synergieeffekte zu kreieren und gemeinsame Projekte zu begünstigen.

Der Verein will sichtbar und ansprechbar sein, im Markt und für Politik und Verbände. Über ein breites Unterstützernetzwerk im wirtschaftlichen und politischen Raum wird die vereinseigene Position formuliert und nach außen hin vertreten. Mit dem Ziel, einen festen Wiedererkennungswert für sich und seine Inhalte zu etablieren, aber auch Diskussionen gesellschaftspolitischer Relevanz anzustoßen und einen Beitrag zur Gestaltung des Bezahlens der Zukunft zu leisten.



Jetzt Mitglied werden

www.initiative-deutsche-zahlungssysteme.de

Aktivitäten der Initiative Deutsche Zahlungssysteme



Politische Kommunikation

Aufbau und Pflege von Arbeitsbeziehungen zu politischen Entscheidungsträgern; Plattform zum Austausch für Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Medien.



Webauftritt

Verlinkung mit den Mitgliedsunternehmen; Aufgreifen der Inhalte von girocard.eu, geldkarte.de und girogo.de sowie des Magazins und der Pressearbeit.



Event

Parlamentarischer Abend und Informationsveranstaltungen zum Networking, Sammeln von Impulsen und zur Bündelung von Interessen.



Interne Kommunikation

Newsletter, Mailings sowie Monitoringberichte zu branchenspezifischen, politischen und vereinseigenen Entwicklungen; Information, Service und Beratung.



Koordination

Unterstützung bestehender Aktivitäten der Mitgliedsunternehmen und Koordination von Pilotprojekten für potenzielle Anwendungsgebiete.



Pressearbeit

Erstellung von Online- und Offline-Meldungen und Pressemitteilungen; Abstimmung von Gastbeiträgen in Fachmedien sowie Konzeption und Vermarktung von Studien.



Recherche

Neue Einsatzmöglichkeiten und Akzeptanzstellen für die Bezahlverfahren der Deutschen Kreditwirtschaft; Ansprache von Akteuren aus Politik und Wirtschaft.

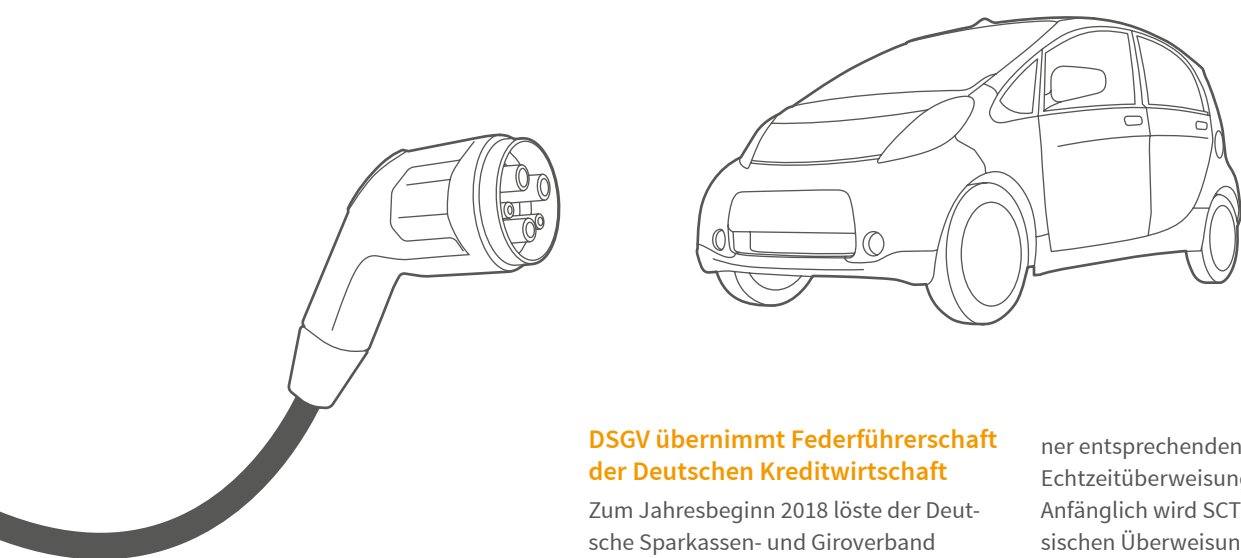


Magazin

Vereinseigene Publikation, die einmal pro Jahr erscheint und u. a. über das Bezahlen in Deutschland, die bargeldlose Chiptechnologie sowie Mitglieder und Veranstaltungen informiert.



Neuigkeiten



girogo als (Bezahl-)Mittel der Wahl

Betreiber von Ladesäulen für Elektroautos haben häufig mit vergleichsweise geringen Bezahlbeträgen und Margen zu kämpfen. Deshalb hat der Technologieverband VDE im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie untersucht, wie die Kosten für die verschiedenen Bezahlmöglichkeiten minimiert werden können, um das Geschäft mit dem Strom für Autos rentabler zu machen. Die Ergebnisse der VDE-Studie zeigen, dass girogo mit seiner Offline-Technologie als sehr günstiges Bezahlssystem im Vergleich zum onlinebasierten Mobile Payment oder zu Kreditkartenzahlungen gilt. Durch die geringen Gebühren ist das Bezahlssystem nicht nur rentabel und leicht umsetzbar für die Betreiber, sondern auch praktisch für alle umweltbewussten Autofahrer.

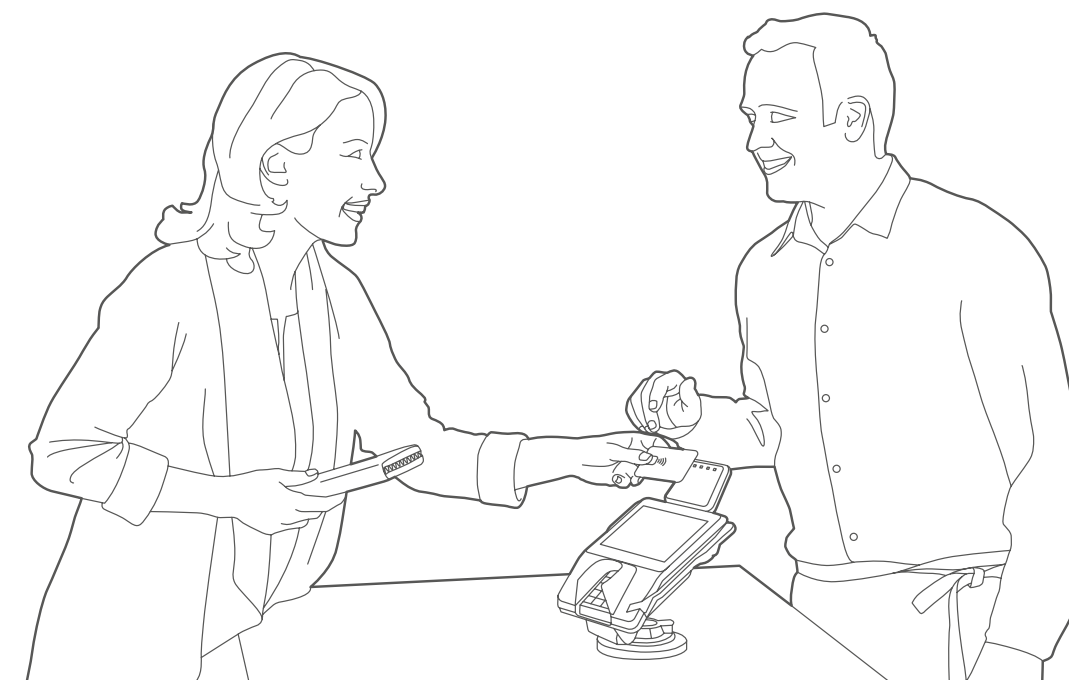
DSGV übernimmt Federführerschaft der Deutschen Kreditwirtschaft

Zum Jahresbeginn 2018 löste der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) den Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) in der Rolle als Federführer der Deutschen Kreditwirtschaft ab. DSGV, BVR und der BdB (Bundesverband Deutscher Banken) wechseln sich jährlich mit der Federführerschaft ab.

Deutsche Kreditwirtschaft treibt Instant Payment voran

Das Euro Retail Payments Board (ERPB), ein gemeinsames europäisches Gremium von Nutzern und Anbietern unter dem Vorsitz der EZB, fordert ein einheitliches europäisches System für Echtzeitzahlungen (Instant Payments). Zahlungen sollen rund um die Uhr durchgeführt werden und unmittelbar abgeschlossen und bestätigt werden. Das European Payments Council (EPC) hat zu diesem Zwecke SCTinst als Verfahren für Überweisungen in Echtzeit entwickelt. Kreditinstitute arbeiten mit Hochdruck an ei-

ner entsprechenden IT-Infrastruktur, um Echtzeitüberweisungen zu ermöglichen. Anfänglich wird SCTinst neben der klassischen Überweisung z. B. im Onlinebanking angeboten. Weitere Anwendungsfälle gehen von App-zu-App-Zahlungen zwischen Verbrauchern bis zum Echtzeit-Liquiditätsmanagement für große Unternehmen. Selbst zur Verrechnung von Kartenzahlungen könnte diese moderne Infrastruktur genutzt werden, um Zahlungen an der Ladentheke nicht nur in Sekundenbruchteilen zwischen Karte und Terminal zum Abschluss zu bringen, sondern dem Händler auch wenige Sekunden später gutzuschreiben. Für den Verbraucher wäre dann beim Bezahlen kein Unterschied erkennbar – für den Handel wäre es aber ein großer Schritt im bargeldlosen Zahlungsverkehr. Investitionen in neue Zahlverfahren an der Ladentheke basierend auf Überweisungen, z. B. per App im Smartphone, rechnet sich dementsprechend nur, wenn sie über die sekundenschnelle Verrechnung hinaus weitere Vorteile für Handel und Verbraucher generierten.



Elektronischer Klingelbeutel

Orgelklänge, Glockengeläut oder auch das Knarzen der Holzbänke – viele Geräusche sind typisch für Kirchen. Bisher gehörte in diese Reihe auch das Klimpern von Münzen. Doch immer mehr Kirchen in Deutschland haben auch einen elektronischen Opferstock. An einem Terminal können Kirchgänger dann eingeben, welchen Betrag sie spenden möchten, und dann ganz einfach, wie von der Ladenkasse gewohnt, mit der girocard zahlen. Der Vorteil: Wer für ein gutes Projekt spenden möchte, ist nicht auf den Münz-

bestand im Portemonnaie angewiesen. Und die Spendenquittung wird i. d. R. einfach ausgedruckt. Den elektronischen Klingelbeutel gibt es beispielsweise in der Kirche St. Cyriakus in Duderstadt (Niedersachsen), in der Augsburger Kirche St. Anna und im Bonner Münster.

Deutscher Vending Preis 2017 für Peter Ehrl

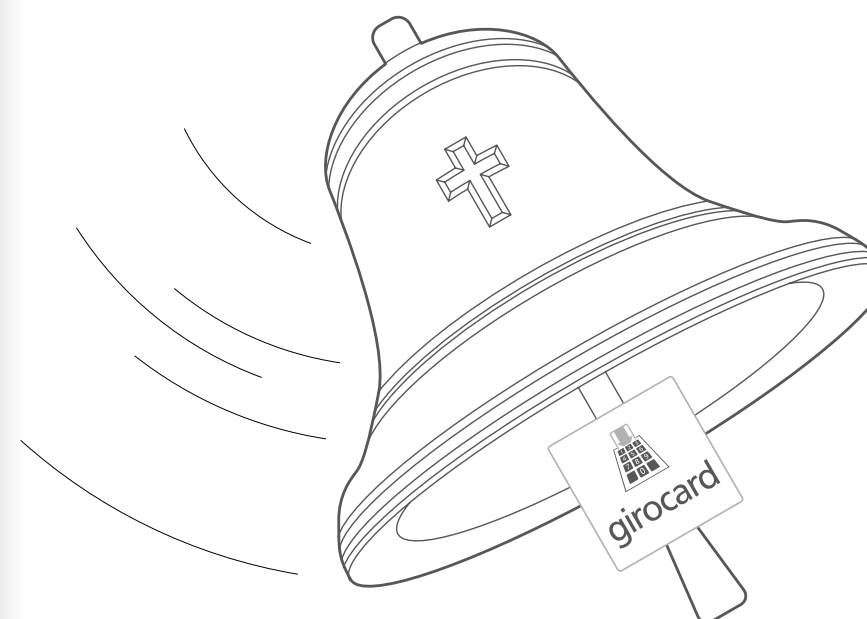
Der Bundesverband der Deutschen Vending-Automatenwirtschaft e.V. hat Peter Ehrl den Deutschen Vending Preis 2017 für sein besonderes Engagement bei der

Weiterentwicklung des Einsatzes neuer Bezahlverfahren an Automaten verliehen. Das langjährige Vorstandsmitglied der Initiative gilt als einer der innovativsten Vorreiter der Vending-Branche. Wir gratulieren!

Handelsverband Deutschland und girocard veröffentlichen Ratgeber zum kontaktlosen Bezahlen

Wer ein eigenes Geschäft führt, muss sich auch im Bereich der Bezahlssysteme gut auskennen: Um in der Welt der kontaktlosen Zahlung vollen Durchblick zu ermöglichen, haben der Handelsverband Deutschland und girocard gemeinsam einen Ratgeber für Händler erstellt. Der Ratgeber führt Schritt für Schritt durch die Einführung eines kontaktlosen Bezahlssystems – egal welchen Wissensstand und welche technische Ausstattung ein Händler hat.

Der Ratgeber und alle Zusatzmaterialien, wie z. B. eine Kurzanleitung für Kassenspersonal, stehen kostenfrei auf der Website des Handelsverbands zum Download bereit: einzelhandel.de/kontaktlos





EHI-Studie: girocard verzeichnet deutlichen Zuwachs

Was die Jahreszahlen der girocard in absoluten Zahlen zeigen, bestätigt die EHI-Studie auch im Vergleich zu anderen Zahlungssystemen: Die girocard war 2016 der stärkste Treiber für die steigenden Kartenumsätze in Deutschland. Das verkündete das EHI Retail Institute im Rahmen des alljährlichen Kartenkongresses vom 25. bis 26. April 2017. Die Studie „Kartengestützte Zahlungssysteme im Einzelhandel 2017“ attestiert der girocard einen deutlichen Umsatzzuwachs um 9,4 Mrd. Euro. Über alle Verfahren hinweg sind die kartengestützten Umsätze nur um 9,1 Mrd. Euro gestiegen. Hier fließt auch der Rückgang der unterschrittbasierten Lastschriftzahlungen auf 13,4 Prozent (Vorjahr 14,2 Prozent) ein. Der Umsatzanteil des girocard Systems an den gesamten Einzelhandelsumsätzen liegt damit bei rund einem Viertel. Der Bargeldanteil ging von 52,4 Prozent im Vorjahr zurück auf 51,3 Prozent im Jahr 2016.

Die Studie trifft auch Prognosen zum kontaktlosen Bezahlen: So planten zum Zeitpunkt der Befragung bereits zwei Drittel der großen Händler, 2017 Bezahlen per NFC einzuführen, oder boten es schon an. Das Zahlen nur durch Vorhalten sieht das EHI Institute insbesondere als Alternative zu Barzahlungen im Kleingeldbereich, die aktuell noch stark von Bargeld dominiert werden.

50 Jahre Scheckkarte

Am 15. Januar 1968 legten die Deutschen Banken und Sparkassen mit der Ausgabe der ersten Scheckkarten den Grundstein für das elektronische Bezahlen. Mit dem eurocheque-System wurde kurz darauf erstmals eine Zahlungsgarantie auch in Europa gegeben und so ein erster Schritt hin zur europäischen Harmonisierung getan. Ab 1979 konnten Kunden mit der eurocheque-Karte erstmals Bargeld am Automaten beziehen. Das Bezahlen mit ihr direkt vom Konto war ab 1990 möglich. In vielen Schritten, mit neuen Funktionen und Sicherheitsmaßnahmen, entwickelte sich die ec-Karte zur heutigen girocard, wie die Bank- oder Sparkassenkarte seit 2007 heißt. Heute stecken mehr als 100 Millionen girocards in den Taschen der Bürger – viele von ihnen sind schon fit für den nächsten Entwicklungsschritt, das kontaktlose Bezahlen.

Infoveranstaltung für Vertreter des Handels in Kassel

„Zukunft heißt: mit Karte“ – unter diesem Titel veranstaltete die Initiative Deutsche Zahlungssysteme, zusammen mit den Kooperationspartnern City Kaufleute Kassel e.V., Einzelhandelsverband Hessen-Nord e.V. und Industrie- und Handelskammer Kassel-Marburg, am 27. Februar 2018 eine Informationsveranstaltung für Vertreter des Handels im Lutherturm in Kassel. Interessierten Händlern aus der girocard city bot sich die exklusive Möglichkeit, den Mehrwert kartenbasierter Bezahlssysteme aus einem ganz neuen Blickwinkel zu betrachten: Die Teilnehmer der Abendveranstaltung erhielten spannende Erkenntnisse aus umfangreichen Marktforschungsaktivitäten zum Bezahlverhalten in Kassel und dem Rest des Landes sowie Einsichten in die derzeitigen Trends des modernen Bezahlens und erfuhren von einem lokalen Händler, wie sich die Vorteile von bargeldlosen Bezahlssystemen im praktischen Verkaufsalltag tatsächlich äußern. Der kulinarische Ausklang bot Gästen und Experten die Möglichkeit zum lockeren Austausch. ■

Vorstellung neuer Mitglieder



Card4Vend GmbH

Ein Neuzugang der Initiative Deutsche Zahlungssysteme ist Card4Vend mit Sitz in der girocard city Kassel. Der neu gegründete Spezialanbieter für die Abwicklung von elektronischen Zahlungen am deutschen Automatenmarkt bietet eine hohe Bandbreite an Dienstleistungen an. Diese reichen vom eigentlichen Netzbetrieb über die Kartenakzeptanz und die Terminalinfrastruktur bis hin zur technischen Integration von Serviceleistungen. Neben technischen Dienstleistungen erbringt Card4Vend als kaufmännischer Netzbetreiber auch Beratungsleistungen. Die Mitglieder des fünfköpfigen Vertriebsteams warten mit reichlich Expertise im Bereich des kartengestützten Zahlungsverkehrs auf: Geleitet wird das Team von der geschäftsführenden Gesellschafterin Anne Meil, die 25 Jahre Erfahrung im Vertriebs- und Bankenumfeld besitzt. Weiterer geschäftsführender Gesellschafter ist Arne Meil. Er blickt auf fast 20 Jahre Erfahrung im Umfeld von Kartenzahlungssystemen zurück und engagiert sich seit Jahren in der Initiative, darunter einige Jahre auch als Vorstandsmitglied.



Elavon Financial Services DAC

Mit Elavon dürfen wir einen seit über 25 Jahren bestehenden Dienstleister für Kartenzahlungen mit weltweit über 1,3 Millionen Kunden in den Reihen der Initiative begrüßen. Das Unternehmen gehört zu den führenden Acquirern in Europa und zeichnet sich durch ein einzigartiges internationales Verarbeitungssystem aus. Das Angebotsspektrum umfasst vielfältige, auch auf die Bedürfnisse von Spezialmärkten zugeschnittene Dienstleistungen rund um die Verarbeitung von kartenbasierten Zahlungstransaktionen. Neben dem eigenen Netzbetrieb gehört auch das Angebot der girocard Akzeptanz dazu. Dabei beschränkt sich das Unternehmen nicht nur auf den stationären Handel, sondern bietet auch Lösungen für den Versand- und Onlinehandel an.



The Management Consultants Network (TMCN)

TMCN ist eine 2005 in Paderborn gegründete Firma, deren Schwerpunkte auf der Technologie- und Management-Beratung zu kartengestützten Systeminfrastrukturen liegen. Dem Beratungsunternehmen oblag bereits 2012 die Projektleitung der girogo-Pilotierung in Hannover, Braunschweig und Wolfsburg. Die angebotenen Dienstleistungen umfassen neben der Analyse komplexer Systemlösungen auch deren Konzeption und Umsetzung. Priorität besitzt außerdem die Etablierung sicherheitsrelevanter Anwendungen. Für Ihre Kunden erarbeiten die Zahlungsexperten von TMCN wegweisende Patentrezepte im gesamten Bereich kartengestützter Zahlungssysteme mitsamt der zugehörigen Infrastruktur.



Worldline S.A.

Für einen reibungslosen und sicheren Ablauf von Millionen von digitalen Zahlungsvorgängen in ganz Europa sorgt Worldline Tag für Tag. Seit über 40 Jahren unterstützt das Unternehmen mit seinen mehr als 8.600 Experten für Payment-Services bei der industriellen Verarbeitung und sicheren Abwicklung von Zahlungsvorgängen. Worldline erbringt umfangreiche Services und zukunftsorientierte Innovationen für stationäre, mobile und Online-Händler, wozu auch die finanzielle Abwicklung und die Softwarelizenzierung für Kunden gehören.

Herzlich willkommen in den Reihen der Initiative!
Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Die Mitglieder

Zurzeit engagieren sich folgende Unternehmen, Verbände und Institutionen in der Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.

Förderer:

EURO Kartensysteme GmbH
Solmsstr. 6, 60486 Frankfurt (Main)
www.eurokartensysteme.de
Karl F. G. Matl
karl.matl@eurokartensysteme.de

REINER SCT GmbH & Co. KG
Baumannstr. 18, 78120 Furtwangen
www.reiner-sct.com
Andreas Staiger
astaiger@reiner-sct.com

Premiumpartner:

BS PAYONE GmbH
Lyoner Str. 9
60528 Frankfurt (Main)
www.bspayone.com
Niklaus Santschi
Niklaus.Santschi@bspayone.com

**Bundesverband Deutscher
Tabakwaren-Großhändler und
Automatenaufsteller e.V. (BDTA)**
Stadtwaldgürtel 44, 50931 Köln
www.bdta.de
Dirk Schmitz, schmitz@bdta.de

CardProcess GmbH
Saonestr. 3 a, 60528 Frankfurt (Main)
www.cardprocess.de
Markus Solmsdorff
markus.solmsdorff@cardprocess.de

CCV Deutschland GmbH
Gewerbering 1
84072 Au i. d. Hallertau
www.ccv-deutschland.de
Christine Bauer, c.bauer@de.ccv.eu

FHDS Solutions & Services GmbH
Am Borsigturm 50, 13507 Berlin
www.fhds-gmbh.de
Franz Schraml
franz.schraml@fhds-gmbh.de

**Giesecke + Devrient Mobile
Security GmbH**
Prinzregentenstr. 159, 81677 München
www.gi-de.com
Peter Huber, peter.p.huber@gi-de.com

Hoellinger GmbH
Eichenstr. 18
65933 Frankfurt (Main)
www.hoellinger.de
Albert Mager
albert.mager@hoellinger.de

Ingenico GmbH
Daniel-Goldbach-Str. 17–19
40880 Ratingen
www.ingenico.com
Frédéric Bern
frederic.bern@ingenico.com

SIZ GmbH
Simrockstr. 4
53113 Bonn
www.siz.de
Dr. Beate Schmitz
beate.schmitz@siz.de
Michael Senkbeil
michael.senkbeil@siz.de

TeleCash GmbH & Co. KG
Marienbader Platz 1
61348 Bad Homburg v. d. Höhe
www.telecash.de
Jörg Stahl
joerg.stahl@telecash.de

**tobaccoland Automatengesellschaft
mbH & Co. KG**
Krahnendonk 121 a + b
41066 Mönchengladbach
www.tobaccoland.de
Gabriele Aubert-Siegers
gabriele.aubert-siegers@tobaccoland.com

Verifone GmbH
Konrad-Zuse-Str. 19–21
36251 Bad Hersfeld
www.verifone.com
Dr. Martin Hausmann
martin.hausmann@verifone.com

Volksbank Mittelhessen eG
Schiffenberger Weg 110
35394 Gießen
www.vb-mittelhessen.de
Bettina Lemp
bettina.lemp@vb-mittelhessen.de

Partner:

**Bundesverband der
Deutschen Volksbanken
und Raiffeisenbanken e.V. (BVR)**
Schellingstr. 4, 10785 Berlin
www.bvr.de
Matthias Hönisch
m.hoenisch@bvr.de

**Bundesverband der Deutschen
Vending-Automatenwirtschaft e.V.**
Universitätsstr. 5, 50937 Köln
www.bdv-online.de
Dr. Aris Kaschefi
a.kaschefi@bdv-koeln.de

**Bundesverband deutscher
Banken e.V. (BdB)**
Burgstr. 28, 10178 Berlin
www.bankenverband.de
Jörg Bernhauer
joerg.bernhauer@bdb.de

**Bundesverband Öffentlicher
Banken Deutschland e.V. (VÖB)**
Lennéstr. 11, 10785 Berlin
www.voeb.de
Michael Rabe
michael.rabe@voeb.de

**Cigaretten Ostermeier GmbH
& Co. KG**
Otto-Hahn-Str. 17
85521 Ottobrunn
www.ostermeier.de
Rudolf Ostermeier
ro@ostermeier.de

**Deutscher Sparkassen- und
Giroverband e.V. (DSGV)**
Charlottenstr. 47, 10117 Berlin
www.dsgv.de
Christian Schollmeyer
christian.schollmeyer@dsgv.de

Elavon Financial Services DAC
Lyoner Str. 36, 60528 Frankfurt (Main)
www.elavon.de
Thomas Haarmann
thomas.haarmann@elavon.com

Partner (Fortsetzung):

Ernst Kühner e.K.
Neuer Weg 11, 96450 Coburg
www.genussvollzug.de
Peter Ehrl
pe@genussvollzug.de

exceet Card AG
Senefelderstr. 10, 33100 Paderborn
www.exceet-card-group.com
Uwe Kley
u.kley@exceet-card.com

Feig Electronic GmbH
Lange Str. 4, 35781 Weilburg
www.feig.de
Hassan Nagi
hassan.nagi@feig.de

Gemalto GmbH
Werinherstr. 81, 81541 München
www.gemalto.com
Andreas Schremmer
Andreas.Schremmer@gemalto.com

IDEMIA Germany GmbH
Konrad-Zuse-Ring 1, 24220 Flintbek
www.idemia.com
Christopher Goulet
christopher.goulet@idemia.com

**Star Finanz Software Entwicklung
und Vertriebs GmbH**
Grüner Deich 15, 20097 Hamburg
www.starfinanz.de
Birte Bachmann
birte.bachmann@starfinanz.de

VfL Wolfsburg Fußball GmbH
In den Allerwiesen 1, 38446 Wolfsburg
www.vfl-wolfsburg.de
Uwe Kämpfe
uwe.kaempfe@vfl-wolfsburg.de

Worldline Germany GmbH
Pascalstr. 19, 52076 Aachen
www.de.worldline.com
Wolfgang Müller
wolfgang.p.mueller@worldline.com

Mitglieder:

2m Advertising GmbH
Budenheimer Weg 73
55262 Heidesheim am Rhein
www.2m-advertising.de
Nadja Mumbächer
mumbaecher@2m-advertising.de

Akcaj-Schwarz Consulting GmbH
Mergenthaler Allee 79–81
65760 Eschborn
www.a-s-consulting.de
Jürgen Schwarz
juergen.schwarz@a-s-consulting.de

**ATW Automatentechnik
Wartchow GmbH**
Talstr. 4, 30880 Laatzen
www.atw-technik.de
Konrad Wartchow
vertrieb@atw-technik.de

Bayer 04 Leverkusen Fußball GmbH
Bismarckstr. 122–124, 51373 Leverkusen
www.bayer04.de
Simon Pallmann
simon.pallmann@bayer04.de

brandmission
Hanauer Landstr. 196 A
60314 Frankfurt (Main)
www.brandmission.com
Damir Tomas, tomas@brandmission.com

Card4Vend GmbH
Reginastr. 8
34119 Kassel
www.card4vend.de
Arne Meil
info@card4vend.de

CASIO Europe GmbH
Casio-Platz 1, 22848 Norderstedt
www.casio-europe.com
Frank Liebisch
liebisch@casio.de

City Kaufleute Kassel e.V.
Neue Fahrt 12, 34117 Kassel
www.einkaufen-kassel.de
Alexander Wild
alexander_wild@gothaer.de

CPA Advertising GmbH
Senckenberganlage 10–12
60325 Frankfurt (Main)
www.cpa-advertising.com
Claus Martin
info@cpa-advertising.com

**CPI Crane Payment Innovations
International Ltd**
Unit 51–52, Suttons Business Park
Suttons Park Avenue, Early
Reading UK, RG6 1AZ
www.cranepi.com
Günter Maas
Guenter.Maas@cranepi.com

Dammann Services
Oelinghovener Str. 7, 53639 Königswinter
www.dammann.info
Dipl.-Kfm. Friedrich Dammann
dammann.friedrich@dammann.info

DBS Projektsteuerung GmbH
Masurenweg 12, 30163 Hannover
www.dbs-projekt.de
Peter Rakebrandt
rakebrandt@dbs-projekt.de

**Deutscher Genossenschafts-
Verlag eG**
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden
www.dgverlag.de
Erik Heimbächer
eheimbaecher@dgverlag.de

double com GmbH
Bleibtreustr. 5 a, 81479 München
www.double-com.de
Kathrin Bregulla
kathrin.bregulla@double-com.de

ECS Cleaning Solutions GmbH
Storkower Str. 113, 10407 Berlin
www.elixclean.de
Thomas Großherr, post@elixclean.de

EDV-Service Schaupp GmbH
Gansäcker 25
74321 Bietigheim-Bissingen
www.edv-schaupp.de
Peter Pongratz, Uwe Röntgen
info@edv-schaupp.de

Frankfurter Sparkasse
Neue Mainzer Str. 47–53
60255 Frankfurt (Main)
www.frankfurter-sparkasse.de
Michael Mücke
michael.muecke@frankfurter-sparkasse.de

Garz & Fricke GmbH
Tempowerkring 2, 21079 Hamburg
www.garz-fricke.de
Matthias Fricke, fricke@garz-fricke.com

GiroWeb Nord GmbH
Am Pferdemarkt 9D, 30853 Langenhagen
www.giro-web.com
Markus Mornhinweg
markus.mornhinweg@giro-web.com

Hamburger Sparkasse AG
Wikingerweg 1, 20454 Hamburg
www.haspa.de
Oliver Elsner, oliver.elsner@haspa.de

Hermann Ross KG
Handwerkstr. 1 a, 77964 Kehl
www.ross-kg.com
Marco Lasch, m.lasch@ross-kg.de

Karl Gengenbach GmbH & Co. KG
Aschenhausweg 4–6
74523 Schwäbisch Hall
www.tabak-gengenbach.de
Oliver Gengenbach
oliver.gengenbach@tabak-gengenbach.de

Kreissparkasse Köln
Neue Poststr. 15, 53721 Siegburg
www.ksk-koeln.de
Marcus Schmitter
marcus.schmitter@ksk-koeln.de

Mitglieder (Fortsetzung):

Kreissparkasse Ludwigsburg
Schillerplatz 6
71638 Ludwigsburg
www.ksklb.de
Konstantin Chatzis
konstantin.chatzis@ksklb.de

**Kurt A. Behrmann Wäschereimaschinen
und Reinigungsanlagen GmbH**
Gustav-Adolf-Str. 66
22043 Hamburg
www.miele-behrmann.de
Sven Kröger
info@behrmann.de

**MCS MICRONIC Computer
Systeme GmbH**
Geneststr. 5
10829 Berlin
www.mcsberlin.de
Carsten Krebs
carsten.krebs@mcsberlin.de

OPC® cardsystems GmbH
Diedenhofener Str. 22
54294 Trier
www.opc.de
Klaus Dieter Schömer
kdschoemer@opc.de

Paycult GmbH & Co. KG
Alter Teichweg 63
22049 Hamburg
www.paycult.com
Helmuth Butt
helmuth.butt@paycult.com

**performance Medien &
Datensysteme GmbH**
Kruppstr. 46
47475 Kamp-Lintfort
www.performance.de
Paul Kowalczyk
kowalczyk@performance.de

**Professional Services GmbH
Datentechnik**
Marienstr. 10
78054 Villingen-Schwenningen
www.proservices-gmbh.de
Ulf Bernstorff
ulf.bernstorff@proservices-gmbh.de

Rechtsanwaltskanzlei Helmuth Hoen
Bongardstr. 2, 52428 Jülich
www.helmuth-hoen.de
Helmuth Hoen
rechtsanwaltskanzlei@helmuth-hoen.de

relatio PR GmbH
Steinsdorfstr. 2, 80538 München
www.relatio-pr.de
Anja Feuerabend
anja.feuerabend@relatio-pr.de

REMONDIS Recycling GmbH & Co. KG
Rhenus-Platz 1
59439 Holzwickede
www.remondis-recycling.de
Marc Herrmann
marc.herrmann@remondis.de

SCHWARZ Computer Systeme GmbH
Altenhofweg 2 a
92318 Neumarkt
www.schwarz.de
Manfred Schwarz, info@schwarz.de

Sielaff GmbH & Co. KG
Münchener Str. 20
91567 Herrieden
www.sielaff.de
Dr. Walther Spies, w.spies@sielaff.de

Sparkasse Aachen
Münsterplatz 7–9
52057 Aachen
www.sparkasse-aachen.de
Ursula Stanitzki
ursula.stanitzki@sparkasse-aachen.de

Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg
Dudenstr. 15
36251 Bad Hersfeld
www.sparkasse-bad-hersfeld-rotenburg.de
Jürgen Fischer
juergen.fischer@spk-hef.de

Sparkasse KölnBonn
Adolf-Grimme-Allee 2
50829 Köln
www.sparkasse-koelnbonn.de
Andrea Köllen
andrea.koellen@sparkasse-koelnbonn.de

S-Payment GmbH
Am Wallgraben 115
70565 Stuttgart
www.s-payment.com
Kay Heidemann
kay.heidemann@s-payment.com

stadtraum GmbH
Rotherstr. 22, 10245 Berlin
www.stadtraum.com
Uwe Freund
uwe.freund@stadtraum.com

Stadtparkasse München
Sparkassenstr. 2
80331 München
www.stadtparkasse-muenchen.de
Peter Galgoczy
peter.galgoczy@sskm.de

system2 GmbH
Gewerbering 8, 84405 Dorfen
www.system2.de
Georg Gött
georg.goett@system2.de

S&Z Elektronik GmbH
Schieferstein 8
65439 Flörsheim am Main
www.suz-elektronik.de
Peter Polak, polak@suz-elektronik.de

TMCN GmbH & Co. KG
Nordstr. 26
33100 Paderborn
www.tmcn.de
Dieter Hovemeyer
dieter.hovemeyer@tmcn.de

VÖB-ZVD Processing GmbH
Alemannenstr. 1, 53175 Bonn
www.voeb-zvd.de
Antonio da Silva
antonio.dasilva@voeb-zvd.de

Volksbank Plochingen eG
Am Fischbrunnen 8
73207 Plochingen
www.volksbank-plochingen.de
Torsten Schwarz
ezv@volksbank-plochingen.de

xfach GmbH
Alsfelder Str. 19
35305 Grünberg
www.xfach.de
Bernd Pfeiffer, info@xfach.de

ZIIB Zahlungssysteme GmbH
Kaiserdamm 20
14057 Berlin
www.ziib.de
Nicole Groß, ngross@ziib.de

Impressum

Herausgeber
Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.

V. i. S. d. P.
Ingo Limburg

Kontakt
relatio PR GmbH · Steinsdorfstr. 2
80538 München
Tel.: 030 - 2 12 34 22 71
Fax: 030 - 2 12 34 22 99
nina.kuffer@relatio-pr.de · www.initiative-dz.de

Redaktion
Sandra Schubert, Nina Kuffer,
Elisabeth Zattler, Anne Ausfelder

Gastautoren
Dr. Claudia Willershausen, EURO Kartensysteme GmbH
Mirko Torgen Oesau, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.
Antje Tillmann, MdB
Christian Schollmeyer, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.

Anzeigen
REINER SCT (U2)
girocard (S. 19)

Konzeption und Gestaltung
2m Advertising GmbH
www.2m-advertising.de

Produktion/Druck
H. Kunze GmbH und Partner KG
www.kunze-und-partner.de

Auflage
2.000 Stück
ProChip erscheint jährlich mit einer Schutzgebühr von 7,50 €

Bildnachweis
iStock/mixformdesign (S. 4, 6), iStock/Warchi (S. 12),
iStock/mum_ble (S. 12), iStock/da-kuk (S. 14), iStock/Magone (S. 14),
Mein Möller Bäcker/Heike Pelkmann (S. 15),
Bäckerei Ziegler/Josef und Martin Ziegler (S. 15),
Dr. Claudia Willershausen (S. 16), iStock/caimacanul (S. 18),
iStock/FotografiaBasica (S. 18), iStock/artisteer (S. 18),
Rainer Basler/Peter Blasche/Peter Ehrl/Sabine Häcker-Tomm/
Dr. Martin Hausmann/Dipl.-Psych. Jan-Paul Leuteritz /Rudolf Linsenbarth/
Karl F. G. Matl/Dr. Annabel Oelmann/Markus Schmidt/Jörg Stahl/
Dr. Jens Zimmermann (S. 20, 21), Rokkeberg/Nico Di Carlo (S. 22),
Mit Stiel/Kornelia Senge (S. 23), iStock/mihtiander (S. 24), iStock/DKart (S. 24),
Mirko Torgen Oesau (S.25) Antje Tillmann (S. 28), iStock/dem10 (S. 29),
Mumbächer Fotografie (S. 30),EURO Kartensysteme GmbH (S. 32, 40, 41),
iStock/deepblue4you (S. 32), Christian Schollmeyer (S.33)
iStock/petrovv (S. 36), Deutsche Kreditwirtschaft (S. 37), iStock /stockce (S. 42)



Initiative Deutsche
Zahlungssysteme e.V.