

Special Innovation

Zahlen ohne Bargeld und Karte

Der Handel über das Internet floriert. Dementsprechend erlebt auch der bargeldlose Zahlungsverkehr einen enormen Aufschwung. Payment-Dienstleister wie Qenta Paymentsolutions erwarten sich mittelfristig eine Flut an Produktinnovationen, die in letztendlicher Konsequenz das sogenannte Plastikgeld egalisieren werden.

Sonja Gerstl

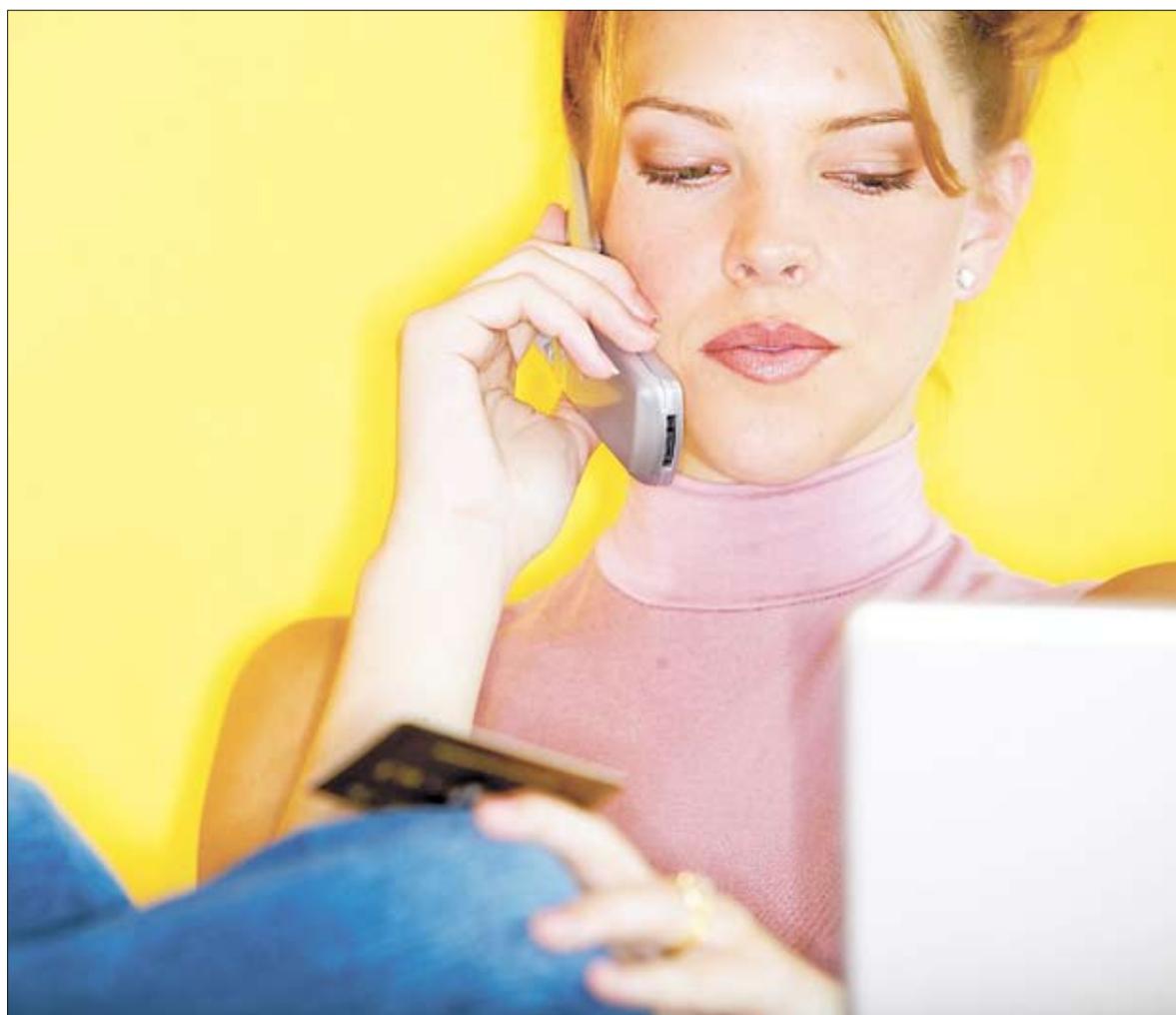
Eine reibungslose und an die jeweiligen Konsumenten- und Händlerbedürfnisse angepasste Zahlungsabwicklung ist Grundvoraussetzung für eine Top-Performance im E-Commerce.

Welche Trends sich in Richtung bargeldlosen Zahlungsverkehr übers Internet abzeichnen, wissen Payment-Dienstleister wie Qenta. Geschäftsführer Roland Toch stellt fest: „Da wir uns im Internet im Regelfall weit vor dem Vor-Ort-Geschäft bewegen, hat die Zukunft bei uns bereits Einzug gehalten. Aus Endkundensicht gibt es viele innovative Technologien in Zusammenhang mit der Abwicklung der Zahlung. Etwa Technologien, wo man komplett auf das Medium der physischen Karte verzichtet – Stichwort Near Field Communications. Ein Beispiel dafür wäre, dass man mit dem Handy bei einem Point-of-Sale-Gerät über die Kreditkarte bezahlen kann, aber die Karte als physisches Medium nicht mehr benötigt wird.“

Vertrauen schaffen

Doch auch für Händler birgt der bargeldlose Zahlungsverkehr jede Menge Zukunftspotenzial. Vertrauensbildende Maßnahmen haben hier oberste Priorität. Im Internet hat man den Kunden ja nicht vor Ort, trotzdem muss nach Bestellung und virtueller Begleichung der Rechnung die Ware ausgefolgt werden.

„Für viele Händler ist dabei die Zahlungsgarantie ein wichtiges Thema. Das bedeutet, dass sie als Händler sicher ihr Geld bekommen, da sie in den meisten Fällen ja die Ware bereits versendet haben. Bei Visa und Mastercard gibt es dafür das sogenannte 3-D-Secure-Verfahren, das heißt: Der Endkunde registriert sich für dieses Verfahren, der Händler registriert sich für dieses Verfahren, und damit haben beide dann die Sicherheit, dass sie auch tatsächlich die sind, die sie vorgeben zu sein. Das geschieht durch die Identifikation via Passwort.“ In Zukunft werde es, ist Toch über-



Dass man mit dem Handy mehr tun kann als lediglich telefonieren, steht im Zeitalter von iPhone und Co außer Zweifel. Bald schon wird es auch Geldbörse und Kreditkarte ersetzen. Foto: Photos.com

zeugt, wichtig sein, dass sich die Zahlungsmittel an die Abwicklung der Händler anpassen und nicht die Händler an die Zahlungsabwicklung.

Individuelle Lösungen

Toch: „An Branchen wie Gaming oder Downloads, zum Beispiel von Klingeltönen, sehen wir, dass die Zukunft bereits Einzug gehalten hat. Hier wird dem Endkunden eine einfache, sichere und bequeme Art der Zahlungsabwicklung vorgelebt. Qenta Paymentsolutions ist seit seinem Bestehen bekannt dafür, dass es seinen Händlern innovativ die neuesten Zahlungsmittel und Zahlungsverfahren anbietet. Gleichzeitig versuchen wir aber auch, Händler dabei zu unterstützen, die richtigen Zahlungsmittel für die jeweilige Branche zu finden.“ Dass jedes Zahlungsmittel für jede

Branche und für jeden Händler gleich geeignet wäre, hält Toch für einen Irrglauben. Maßgeschneiderten Lösungen, die sich nach den individuellen Bedürfnissen und dem Markt richten, würde seiner Meinung nach die Zukunft gehören.

Schließlich genüge es auch schon lange nicht mehr, einen Onlineshop zu installieren und fortan laufen zu lassen. Auch hier spiele Weiterentwicklung, basierend auf Erfahrungswerten, die sich im Umgang mit den Endkunden ergeben, eine entscheidende Rolle. Toch: „Wir sehen uns in diesem Zusammenhang als Dienstleister, auch was das grundsätzliche Verständnis des Marktes anbelangt. Das heißt: Vor der Umsetzung einer Payment-Lösung muss zunächst einmal eine umfangreiche Beratung stattfinden. Wir gehen dabei davon aus, dass das Internet

die Richtung vorgibt, in welche sich die Zukunft der Zahlungsmittel und -verfahren entwickeln. Das große Interesse, auf das wir mit unseren Produkten bei Händlern stoßen, gibt uns recht.“

Simple Handling

Viele neue Technologien im Bereich der Zahlungsmittel werden momentan im Friendly-User-Betrieb getestet und – bei einem erfolgreichen Probelauf – in den nächsten Jahren auf den Markt kommen. Entscheidend ist dabei immer auch, ob der Endkunde dieses neue Zahlungsmittel schnell und einfach handhaben kann. Das bedeutet, es darf nicht zu technisch und auch nicht zu kompliziert sein. Darüber hinaus sollten diese neuen Technologien auch international nutzbar sein – sprich: eine Bezahlung in verschie-

denen Währungen gewährleisten. „Das ist für viele Friendly-User-Betriebe eher schwierig zu bewerkstelligen, und daher scheitern sehr viele neue Technologien eben auch an ihrer adäquaten Umsetzung“, weiß Toch.

Leistbare Technologien

Bleibt schließlich einmal mehr der Verweis auf die Kosteneffizienz. Neue Wege im bargeldlosen Zahlungsverkehr müssen – nicht zuletzt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie diesen – für Händler wie auch für Endkunden erschwinglich sein. Toch: „Das wiederum bedeutet, dass sich die beste Technologielösung nicht auf dem Markt positionieren lässt, wenn sie zu teuer ist. Hierfür ist der asiatische Markt immer richtungsweisend, da dieser uns aufgrund der neuesten Technologien, etwa was Endgeräte im mobilen Bereich betrifft, in Europa vorleben kann, wie man derartige Innovationen adäquat auf dem Markt positioniert.“ Wenn man den europäischen mit dem asiatischen Markt vergleiche, so Toch, stelle man sehr schnell fest, woran die Einführung neuer Zahlungsmittel oftmals scheitere oder wodurch sie doch deutlich erschwert werde – nämlich aufgrund einer schier undurchschaubaren Vielzahl nationaler Standards.

Erleichterungen in Sicht

Toch: „Wir gehen aber sehr wohl davon aus, dass die geplante Einführung von SEPA (Single Euro Payments Area, *Anm. d. Red.*) uns in diesem Bereich viele Vorteile bringen wird und dadurch in weiterer Folge die neuen Zahlungsmittel und Zahlungsverfahren entscheidend beschleunigt werden.“ Qenta Paymentsolutions ist vor Kurzem dazu übergegangen, seine Dienstleistungen und Produkte auch in zahlreichen osteuropäischen Ländern anzubieten. Das Marktpotenzial dort ist laut Toch enorm – auch und vor allem was die Etablierung neuer Technologien im Zahlungsverkehr anbelangt.

www.qenta.at