

# Payfair: Die europäische Karte wird Wirklichkeit

Von Dominique Buyschaert



**Eines ist Dominique Buyschaert ganz wichtig: Payfair ist ebensowenig ein händlerorientiertes wie ein bankorientiertes Programm. Als neutrales System für den bipolaren Markt will es als echte europäische Karte den Bedürfnissen beider Seiten gleichermaßen gerecht werden. Die Unterstützung des Handels ist gleichwohl groß. In Kooperationen mit Dienstleistern (in Deutschland mit Easycash) wird die Integration in die Terminalinfrastruktur vorangetrieben. Und auf dieser Basis kommen auch Gespräche mit Banken nach und nach in Gang. So sollen im kommenden Jahr osteuropäische Kreditinstitute Payfair-Karten ausgeben. Red.**

bereits existierenden Duopol, ein viergliedriges Modell ohne Einschränkungen, ein transparentes Business-Modell mit „Fair Price“, der von sämtlichen Stakeholdern akzeptiert wird; ein offenes und ausgeglichenes Regelsystem, das die Interessen aller Beteiligten auf dem Markt, der für die Banken und Händler den Schlüssel für ein dauerhaftes Businessmodell darstellt, gleichermaßen berücksichtigt.

Dieses Angebot weitet die Effizienz nationaler Systeme auf den gesamten Sepa-Bereich aus, insbesondere was Clearing & Settlement betrifft, sowie eine solide Verbrauchererfahrung in ganz Europa, die Hochsicherheit und Convenience miteinander kombiniert.

## 2011 in Osteuropa

Ende 2007 wurde gemeinsam mit den wichtigsten Mitgliedern des Teams ein Businessplan erstellt. 2008 wurde die Finanzierung gesichert und die ersten technischen Partnerschaften abgeschlossen. 2009 war der Proof of Concept abgeschlossen und ein Pilotprogramm wurde gestartet.

### Zum Autor

**Dominique Buyschaert** ist CEO bei PayFair, Brüssel.

2010 haben sich die Kontakte mit den verschiedenen Stakeholdern hinsichtlich der Einführung eines neuen Systems auf dem Banksektor vervielfältigt und zum Start eines neuen Ausstellungsprogramms in Belgien geführt (Electronic „Lunch-Voucher“ Co-branded mit Payfair). Des Weiteren haben sich einige Banken in Osteuropa zusammengeschlossen, um Payfair im Laufe des Jahres 2011 auf dem Markt einzuführen.

## Bipolarer Markt

Die Vision von Payfair ist, dass sich das Wachstum bezüglich der elektronischen Zahlungen aus Innovationen ergibt, die für den Verbraucher eine Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit darstellen, eine Ausstattung zu erschwinglichen Preisen, sowie erhöhte Sicherheit für alle an der Wertschöpfungskette Beteiligten. Im Übrigen bleibt zu erwähnen, dass es sich bei dem Markt der Kartenzahlung um einen bipolaren Markt handelt: Das bedeutet, dass ein Fortschritt nur unter positiver Einbindung beider Seiten (Banken und Händler) möglich und eine neutrale Option notwendig ist, das heißt keine ausschließlich bankorientierte Lösung, ebenso wie eine lediglich händlerorientierte Lösung.

Das ausgewählte Businessmodell berücksichtigt die Tatsache, dass beide Parteien einen gleichwertigen (fairen) Teil der Kosten übernehmen müssen, um die Entwick-

lung des Marktes zu garantieren, bei absoluter Transparenz des Wertmaßes für den Einzelnen in einer konkurrenzoffenen Sepa-Umgebung auf europäischer Ebene und einer Garantie für die freie Wahl der Optionen.

### Neutrales System

Die durch Payfair geförderten Werte an sich zeigen bereits, was ein drittes Schema zur Entwicklung des Marktes beitragen kann. Die Gründungsprinzipien von Payfair sind Folgende:

- eine „Greenfield-History“, die die Möglichkeit bietet, weder einer technischen noch nationalen Instanz verpflichtet zu sein und sich im Übrigen auf ein multikulturelles Team stützt, um so für jeden Marktbereich einen professionellen Support anzubieten;
- eine für Banken und Händler gleichermaßen einfache und kostengünstige Implementierung, die eine perfekte Anpassung

an die für den jeweiligen Markt bereits existierenden Modelle (online, offline, ...) sowie an sämtliche Innovationen garantiert und sich dabei auf Infrastrukturen stützt, die sich die neuesten verfügbaren Technologien zunutze machen und in der Industrie als „Best of Breed“ bekannt sind;

- eine neutrale Position, die die Möglichkeit einer kundenorientierten Organisation bietet, um so den Anforderungen des Marktes so weit als möglich zu entsprechen, mit einem offenen Regelungssystem, das die Wahrung der Interessen aller Beteiligten nachhaltig garantiert, um auf diese Weise das Wachstum elektronischer Zahlungen dauerhaft anzukurbeln.

Im Übrigen orientiert sich Payfair an einer besonders ehrgeizigen Product Development Roadmap mit originellen Innovationen, was Zahlungen per Internet betrifft (mit Erkennung über Mobiltelefon), sowie Contactless und Zahlungen per Mobiltelefon, E-Vouchers für elektronische Essens-

gutscheine und andere Anwendungen, und Treueprogramme, ...

### Verhandlungen mit den Banken

Zurzeit arbeitet Payfair an seiner Implementierung in verschiedenen europäischen Mitgliedsstaaten. In Belgien, wo das System im Oktober 2009 bei den wichtigsten Vertreibern des Landes eingeführt wurde, werden gegenwärtig Verhandlungen zwischen Vertriebsbündnissen und Banken bezüglich einer zukünftigen Sepa-Implementierung für Karten geführt.

Zurzeit wird die Implementierung von Payfair an sämtlichen belgischen Terminalservern in Zusammenarbeit mit Atos Worldline und CCV durchgeführt und wird voraussichtlich spätestens im Frühjahr 2011 abgeschlossen sein. Ähnliche Abkommen wurden mit wichtigen Händlern in anderen Marktbereichen abgeschlossen, wie beispielsweise Easycash in Deutschland, Ingenico und Monext in Frankreich, eine Zusammenarbeit mit Euronet bezüglich der ersten Implementierungen in Osteuropa sowie andere künftige Projekte, die wir demnächst ankündigen werden.

Die von Seiten der Wiederverkäufer und Händler in den verschiedenen Ländern erhaltene Unterstützung ist sehr hoch, während sich die Kontakte mit den Banken nach und nach entwickeln, vor allem, da mittlerweile eine besonders effiziente europäische Infrastruktur „Up & Running“ besteht.

Verschiedene Pilotprogramme in Osteuropa sind zurzeit in Vorbereitung und werden ebenfalls demnächst angekündigt. Der Enthusiasmus der europäischen Behörden in Bezug auf Payfair wurde nicht enttäuscht: Das Projekt entspricht exakt den europäischen Bedürfnissen sowie denjenigen des Marktes. Kurz, es lohnt sich, die Dinge weiter zu verfolgen, die europäische Karte wird nach und nach Wirklichkeit! ■■■