

# Zahlen per Smartphone: Österreich wird Vorreiter

Von Michael Suitner



**Im September 2012 in Tirol eingeführt, ist die Bezahl-App Veropay mittlerweile in ganz Österreich primär im Lebensmittelhandel einsetzbar und damit die erste Mobile-Payment-Lösung, die Akzeptanzpartner im ganzen Land gefunden hat. Haupterfolgswortfaktor ist nach Einschätzung von Michael Suitner die Hardware-Unabhängigkeit der Anwendung, die auch beim Handel lediglich ein Update der Kassensoftware erfordert. Kreditinstitute können die App im bankeigenen Design anbieten. Die Hypo Tirol Bank tut das bereits seit einem Jahr.** Red.

Allen Unkenrufen zum Trotz startet Mobile Payment jetzt durch. Dabei stehen wir gerade am Anfang einer kleinen Revolution, denn bis dato ist Österreich, genauso wie Deutschland ein klassisches Bargeldland.

So werden laut Zahlungsmittelerhebung 2011 der Österreichischen Nationalbank immer noch vier von fünf Transaktionen und zwei Drittel des Volumens in Österreich bar beglichen. Auf Platz zwei der beliebtesten Zahlungsmittel folgt dann mit erheblichem Abstand die Bankomatkarte, auf diese Zahlungsart entfällt ein Viertel des Gesamttransaktionsvolumens. Alle weiteren Zahlungsarten weisen bisher nur einen verschwindend geringen Anteil aus.

Trotzdem könnte Österreich eine Vorreiterrolle im Mobile Payment einnehmen. Das hat sicher auch mit Veropay zu tun: Denn mit der Bezahl-App lässt sich erstmals österreichweit im stationären Handel mit dem Smartphone bezahlen. Das ist nicht zuletzt den Rewe-eigenen Merkur-Märkten, der Lebensmittelhandelskette M-Preis sowie dem Elektronikhändler Hartlauer zu verdanken. In diesem Jahr soll der Fokus auf dem Partnerausbau liegen, um noch mehr Akzeptanzstellen für die Nutzer zu schaffen.

Dass Veropay in Österreich so gut bei Händlern wie auch bei den Konsumenten ankommt, hat unter anderem mit der hohen Smartphone-Dichte zu tun. Die große Mehrheit der Österreicher besitzt bereits ein Smartphone, womit auf Konsumentenseite die technischen Voraussetzungen für unsere Bezahl-App gegeben sind.

Händler profitieren wiederum davon, dass sich Zahlungsvorgänge schneller abwickeln lassen, der Kundenservice verbessert wird und elektronisch verbuchte Erträge leichter bearbeitbar sind als Bargeldtransaktionen. Durch einen höheren

Anteil an elektronischen Transaktionen verringert sich für Händler die kostenintensive Logistik für die Aufbewahrung, Sicherung, Verrechnung und Transport des Bargeldes.

## Jetzt beginnt der Wettkampf der Branchen

So sicher Mobile Payment kommt, so unsicher ist dagegen, welche Technologie und welche Zahlungsdienstleister sich letztendlich durchsetzen werden. Im Kampf um das Bezahlen der Zukunft stehen sich verschiedene Branchen gegenüber.

■ Ein Herausforderer ist die Mobilfunkbranche. Der Businessplan der Netzbetreiber sieht vor, gleich selbst die Abrechnung über die Handyverträge abzuwickeln. Bereits einige Testläufe in Österreich und ganz Europa wurden gestartet, jedoch hat sich noch kein System langfristig durchgesetzt. Für die leichtere Anwendbarkeit über Vertragsgrenzen hinweg wäre für Kunden ein Mobilfunkübergreifendes Payment-Konzept wünschenswert. Es bleibt also spannend, auf welche Lösungen und Kooperationen die Mobilfunkbranche in Zukunft beim Bezahlen mit dem Smartphone setzen wird.

■ Dem Engagement der Mobilfunkbranche steht die Bankenbranche gegenüber, die Konkurrenz in einem ihrer klassischen

### Zum Autor

**Dr. Michael Suitner**, Geschäftsführer, Secure Payment Technologies GmbH, Innsbruck.

Geschäftsfelder bekommt. Das setzt Banken unter Zugzwang und bringt Dynamik und Innovation ins Mobile Payment als Bankservice. Die Bankenhäuser haben in diesem Kampf den Vorteil, über ein starkes Vertriebsnetzwerk und über hohes Vertrauen im Zahlungsverkehr zu verfügen, wodurch Mobile Payment als zusätzliches Bankprodukt großes Potenzial hat.

### Google und Apple als Finanzdienstleister?

Während hierzulande diese beiden Branchen um die beste Lösung buhlen, tut sich neue Konkurrenz von branchenfremden Unternehmen auf. Internationale Konzerne sowie kleine Start-Ups versuchen die Lösung zu finden, die Mobile Payment den Durchbruch verschafft. Bei den Big Players steht etwa Apples i-Beacon dem Digital-Wallet-Projekt von Google gegenüber.

Mit Google Wallet lassen sich Kredit-, Kunden- und Geschenkkarten im Smartphone speichern, teilweise ist auch Bezahlen im stationären Handel möglich. Googles Vorteil dabei ist, neben den Online-Daten auch über Offline-Einkäufe der User Bescheid zu wissen, um damit noch zielgruppengenaue Werbung ausspielen zu können. Googles Fokus auf Werbung sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die US-Amerikaner langfristig durchaus Ambitionen haben, selbst als globaler Finanzdienstleister tätig zu werden.

Ähnlich sieht es bei Apple aus. Noch ist aus Cupertino vergleichsweise wenig zum Thema Mobile Payment zu hören, aber mit über 500 Millionen iTunes-Accounts und den darin hinterlegten Zahlungsinformationen besteht bereits eine mächtige Infrastruktur. Das von Steve Jobs gegründete High-Tech-Unternehmen könnte so mit einem Schlag zu einem bestimmenden Player am Finanzmarkt werden.

Die größten Stolpersteine dürften allerdings bei den Kunden liegen: Denn fraglich ist, ob Kunden ihre Bankgeschäfte

und ihr Zahlungsverhalten an die beiden Großkonzerne preisgeben wollen.

### Unsichere Technologiewahl

Die meist gehypte Technologie im Mobile Payment ist derzeit Near Field Communication, kurz NFC. Auf Nahfunk setzen Kreditkartenunternehmen wie Visa, Mastercard sowie Google Wallet. Als Träger der Technologie dienen entweder Kreditkarten, Mobiltelefone oder NFC-Sticker.

Während die Branche in den vergangenen Jahren die Etablierung von Mobile Payment mit dem Durchbruch der Nahfunktechnologie am Smartphone verknüpfte, Apple allerdings auch in der neuesten Version des iPhones keine entsprechenden Funkzellen integriert hat, findet hier ein grundlegender Paradigmenwechsel statt, und es entsteht Platz für neue Übertragungsstandards. Zudem ist die Übertragungstechnologie nicht unumstritten, da in der Vergangenheit bereits Sicherheitslücken aufgedeckt wurden. Die größten Hindernisse für NFC sind somit die schlechte Verbreitung, hohe Infrastrukturkosten und bis dato ungelöste Sicherheitsrisiken.

### Hardware-Wildwuchs verhindern

Angesichts eines noch fehlenden einheitlichen, technischen Standards wäre für Kunden und Händler ein Hardware-Wildwuchs an den Kassen die denkbar schlechteste Lösung. Eine derartige Situation haben wir heute in Italien, wo Dutzende Bezahlssysteme nebeneinander existieren. Das wiederum verringert insgesamt die Attraktivität von Mobile Payment, da kaum ein Händler alle Zahlungslösungen anbieten kann, dabei hohe Investitionskosten entstehen. Das macht die Händler unsicher, da sie nicht auf ein falsches Pferd setzen und dadurch Geld verschwenden wollen.

Im Worst Case müssten die Händler heute also für jeden Zahlungsanbieter eigene Terminals aufstellen. Auch Konsumenten

wünschen sich einheitliche Lösungen, es ist daher immens wichtig, dass man sich auf eine kompakte Lösung verständigt. Hier sind Banken mit ihrer Erfahrung und ihrer Kundennähe gefragt.

### Veropay schließt Marktlücke

Hier besteht eine bedeutende Marktlücke. Mit Veropay ist in Österreich eine App ausgerollt, die unabhängig vom Mobilfunkanbieter und mit allen österreichischen Bankinstituten funktioniert und zu deren Implementierung die Händler lediglich ihre Kassensoftware updaten müssen.

Nutzer verknüpfen die App einfach mit ihrem Girokonto via Online-Banking. Vor dem Bezahlen ist dann nur noch ein selbstgewählter PIN-Code einzutippen und die Anwendung stellt am Display einen EAN-Barcode dar. Der wird an der Kasse eingescannt und der Betrag per Sepa-Lastschrift-Mandat eingezogen. Veropay speichert dabei keinerlei Nutzerdaten am Handy, und beim gesamten Bezahlvorgang wird lediglich eine anonyme Identifikationsnummer an die Bank übertragen. Das macht die App hochsicher und sorgt dafür, dass alle sensiblen Daten alleine bei der Hausbank bleiben. Die App kommt ohne NFC aus, kann aber einfach für diese Übertragungstechnologie nachgerüstet werden, sollte die Nachfrage dafür steigen. Bankinstituten bietet Veropay die Möglichkeit, die Bezahl-App als eigenes Bankprodukt anzubieten oder die Zahlungstechnologie in eine bestehende Bank-App zu integrieren. Als erste Partnerbank bietet die Hypo Tirol Bank, Innsbruck, bereits seit über einem Jahr ihren Kunden erfolgreich die App an.

Heute ist Veropay Österreichs erste flächendeckende Zahlungstechnologie für das Smartphone im stationären Handel. Die Bezahl-App hat in Österreich für viel positives Echo gesorgt und wir sind zuversichtlich, dass die Zahlungstechnologie die Zukunft des Mobile Payment in Europa maßgeblich mitgestalten wird. ■■■■