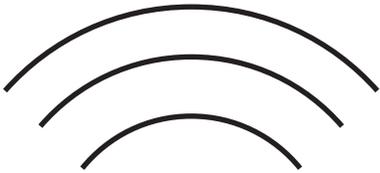


3

15. August 2024
Fritz Knapp Verlag
35. Jahrgang
ISSN 0937-597 X
D 25079



KARTEN

cards | cartes

ZEITSCHRIFT FÜR ZAHLUNGSVERKEHR UND PAYMENTS

Digitaler
Sonderdruck



Wero – viel Potenzial trotz
leisen Marktstarts

Von Bettina Rose

Wero:
Top oder Flop?

Wero – viel Potenzial trotz leisen Marktstarts

Von Bettina Rose



Trotz des leisen Marktstarts und der geringen Bekanntheit hat Wero beträchtliches Potenzial, meint Bettina Rose. Dafür allerdings sollte Wero nicht als Alternative zu anderen Apps vermarktet werden, mit denen es konkurrieren soll, sondern vielmehr als zusätzliche Bankfunktion. Dann wird Wero zur Schaltstelle zwischen verschiedenen Bezahlungsfunktionen und dem Bankkonto und somit eine Art Burggraben gegen den Wettbewerb. Vorausgesetzt, dass Wero nicht zu einem Projekt von Banken für Banken degeneriert, sondern sich unabhängig und interoperabel weiterentwickeln kann, geht die Autorin deshalb von einer rosigen Zukunft aus. Red.

Am 2. Juli 2024 ist die virtuelle Geldbörse Wero gestartet. Das im Sommer vor vier Jahren begonnene Projekt der European Payment Initiative (EPI) soll das Bezahlen unabhängiger von US-Konzernen machen und von Apps aus dem Silicon Valley. Ohne IBAN, E-Mail oder Telefonnummer sollen reichen. Hinter dem, was auf den ersten Blick aussieht wie ein Paypal-Klon, stecken viele Chancen für Europa und die Fintech-Szene.

Die Smartphone-Wallet ist das erste gemeinsame Zahlverfahren für Europa. Selbst Girocard in Deutschland oder die Carte Bancaire in Frankreich seien angewiesen auf außereuropäische Anbieter, wenn sie Zahlungen über Ländergrenzen hinweg abwickeln wollten, kritisiert etwa Joachim Schmalzl, Vorstand im Sparkassenverband DSGV und

Vorsitzender des Aufsichtsrats bei EPI. Folglich wird auch das Geld woanders verdient – und wer im Zahlungsverkehr etwas bewegen will, ist abhängig von dem, was im Ausland entwickelt wird. Das soll sich mit Wero ändern. „Wero wird die europäische Souveränität im Zahlungsverkehr stärken“, so Schmalzl zum Start der europäischen Wallet.

Ruhiger Start in Deutschland

Wer ein Konto bei der genossenschaftlichen Finanzgruppe oder den Sparkassen hat, soll Wero direkt über die Banking-App nutzen können. Das ist ein Vorteil gegenüber den US-Apps, bei denen sich die Nutzer vorab anmelden und ihre Bankdaten hinterlegen müssen. Bei den Banken reichen die E-Mail-Adresse oder die Mobilnummer.

Beides sind Informationen, die im Online-Banking meist ohnehin schon freiwillig angegeben werden. Der Kanal, über den sich die Kunden anmelden, ist zudem ein sehr vertrauter. Die Eintrittshürde ist also denkbar niedrig.

Doch es gibt auch Kritik an dem Vorhaben. So fragt Thomas Schaufler, Vorstand bei der Commerzbank, ganz offen, welches Problem Wero lösen solle. Die bestehenden Bezahlungssysteme funktionierten doch.

Bei den Bundesbürgern dominiert noch Unwissen. 90 Prozent haben noch gar nicht von dem neuen Dienst gehört, wie eine Paycy-Umfrage unter 2 048 Verbrauchern zeigt. Viele Menschen fragen sich auch, warum sie die Wallet nutzen sollten (vergleiche Abbildung 1). 30 Prozent schließen sich der Meinung der Commerzbank an. Sie sagen, dass die bestehenden Systeme ausreichen. Gut ein Viertel findet, dass die zahlreichen Bezahlungsdienste zu unübersichtlich werden. Diejenigen, die Wero ausprobieren wollen, erwarten zudem, dass sie damit andere Dienste ersetzen oder zusätzliche Funktionen nutzen können. 16 Prozent sind aber auch noch unentschlossen, was sie von der europäischen Wallet halten sollen.

Zweifler bemängeln zudem, dass zu wenige Banken mitmachen. Selbst die EPI-Mitglieder Deutsche Bank mit ihrer



Bettina Rose, CEO,
Paycy-one GmbH, Hamburg

Tochter Postbank und ING lassen noch auf sich warten. Von den einst 30 Banken und Zahlungsdienstleistern in Deutschland, Frankreich und den Benelux-Staaten seien kaum noch die Hälfte übrig. Giropay beziehungsweise Paydirekt würden den Weg vorzeichnen – Ende des Jahres ist dort Schluss, vor allem deshalb, weil die Reichweite, die gebraucht wurde, weder bei Verbrauchern noch bei Händlern erreicht worden sei. Viele befürchten das auch beim schon zum Marktstart kaum beworbenen und zumindest offiziell nur in der Presse angekündigten Wero. Doch hier wird ein zu schwarzes Bild gezeichnet.

Netzwerk mit 120 Millionen Nutzern

Durch die heute teilnehmenden Banken werden im ersten Jahr mehr als 120 Millionen Menschen finanziell vernetzt, erklären die Sparkassen. Das entspricht mehr als einem Viertel der in der EU lebenden Bevölkerung und gut 30 Prozent der weltweit aktiven Paypal-Accounts. Diese Nutzerbasis zu aktivieren, sollte unbedingt gelingen. Drei Gründe sprechen dafür, dass das auch klappt.

- Jeder, der will, kann sich bei seiner Bank für Wero anmelden und muss sich keine zusätzlichen Passwörter merken oder seine privaten Daten teilen.
- Banken, die mitmachen oder wieder mitmachen wollen, brauchen sich bloß am europäischen Standard für Instant Payments (SCT inst) zu orientieren, weil Wero darauf basiert – und bekanntlich müssen Instant Payments bis Ende 2025 von allen EU-Banken sowieso eingeführt werden.
- Kein Treuhänder steht mehr zwischen den Zahlungen, wie das bei den P2P-Apps der Fall ist. Das Geld steht auf dem eigenen Konto sofort bereit. Das heißt auch, dass niemand mehr in verschiedenen Apps prüfen muss, über wieviel Geld er tatsächlich noch verfügen kann.

Auch die Kritik, dass viele Funktionen von Wero erst noch kommen, überzeugt nicht voll und ganz. Wir wissen, dass es Menschen schwerfällt, sich zu entscheiden, wenn sie zwei praktisch identische Waren vor sich haben. oder mit zu viel Auswahl konfrontiert werden – die

sprichwörtliche Qual der Wahl. Wero zu vermarkten, als hätte es dieselben Funktionen wie die Apps, gegen die es später konkurrieren soll, dürfte deshalb ins Leere zielen.

Als zusätzliche Bankfunktion positionieren

Bei den Kunden zu verankern, dass sie eine zusätzliche Bankfunktion nutzen können, um sich die IBAN nicht mehr einprägen zu müssen oder mühsam Bankkontakte anzulegen, erscheint deshalb zwar als das vorsichtigere, wohl aber fruchtbarere Vorgehen.

Darum ergibt es auch Sinn, erst im kommenden Jahr und im Jahr darauf damit zu starten, Wero in die Ladengeschäfte zu bringen und im E-Commerce zu verankern. Wenn es gut läuft, kann EPI dann am laufenden Band erzählen, was Wero schon alles kann und wie es sich über die Zeit weiterentwickelt, welche Banken dazukommen, welche Händler. Die teils beißenden Kommentare, die Wero etwa als die nächste Online-Blamage bezeichnen, ignorieren auch den Weg, den heute erfolgreiche Apps wie Paypal gehen mussten. Viel überraschender wäre doch, wäre Wero auf Knopfdruck überall verfügbar und besser als alle anderen. Was aber stimmt, ist, dass Wero die richtigen Anlagen dafür hat, genau das zu werden.

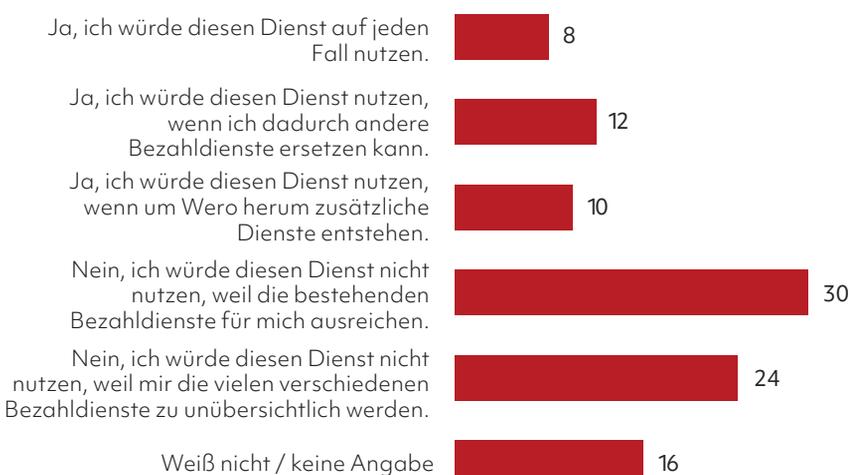
Worauf es sicher ankommt, ist eine un-nachgiebige „Execution“. Wero muss nach und nach mehr und mehr Banken überzeugen und damit auch seine Nutzerbasis erweitern, damit daraus eine richtige Plattform entstehen kann. Wenn das gelingt, kann sich Wero womöglich als eine Drehscheibe für den digitalen Euro empfehlen. Und dass der kommt, steht fest. EZB-Chefin Christine Lagarde sagt, Europa müsse seine Währung auf die Zukunft vorbereiten. „Wir sehen einen digitalen Euro als eine digitale Form von Bargeld“, so die oberste Notenbankerin. Da liegt es auf der Hand, das digitale Bargeld über eine europäische Wallet zu verwalten und via Smartphone auch wirklich wie Bargeld nutzen zu können.

Gemeinsamkeiten mit dem digitalen Euro

Wer sich die Anforderungen für den digitalen Euro anschaut, stellt einige Gemeinsamkeiten mit Wero fest:

1. Die Währung soll statt von der EZB durch Intermediäre ausgegeben werden. Diese Rolle kann praktisch nur den Banken zufallen. Ein möglicher Kanal, um den digitalen Euro an Privatpersonen auszugeben, könnte Wero sein.
2. Der digitale Euro soll bei staatlichen Transaktionen (Behörden), am PoS

Abbildung 1: Die Deutschen finden noch keinen Zugang zu Wero



Inwieweit Verbraucher in Deutschland sich vorstellen können, Wero als digitale Geldbörse zu nutzen, die es ihnen erlaubt, sich untereinander Geld zu senden und an der Ladenkasse zu bezahlen, in Prozent

Quelle: Paycy

und im Online-Handel sowie zwischen Privatpersonen benutzt werden können. Wero kann insofern die Infrastruktur dafür darstellen.

- Die Bezahlung soll über eine Smartphone-App laufen. Dafür eignen sich die Apps der Banken, in die Wero integriert wird. Dadurch entsteht kein zusätzlicher Wildwuchs an weiteren Apps, um originäre Bankanwendungen zu steuern.
- Der digitale Euro soll sich 1:1 in Bargeld umtauschen lassen und umgekehrt. Dafür bieten sich Geldautomaten an.

Wero so nah am Bankkonto zu positionieren, erweist sich auch deshalb als sinnvoll. Denn das alles leistet keine einzige andere App am Markt. Zudem wachsen hier Funktionen zusammen, die Kunden heutzutage kaum nutzen, die dann aber wieder interessant werden. Multibanking ist so ein Beispiel. Wer mit Wero bezahlt, könnte sich beispielsweise entscheiden, von welchem Konto abgebucht wird oder – wenn es denn so kommt – die digitalen Euros aus der Wallet dafür nutzen. Weil immer mehr Banken inzwischen Kryptowährungen erlauben, könnten sie auch diese als eine mögliche Bezahloption in

Wero integrieren. Darüber hinaus dürfte der Vertrauensvorschuss, den die Banken gegenüber Fintechs immer noch genießen, auf Wero abstrahlen.

Request-to-Pay in der Wallet

Tatsächlich lohnt es sich, Wero nicht wie ein einzelnes Produkt zu sehen, sondern wie ein Puzzlestück für eine ganz neue Payment-Welt. Ein anderes Puzzlestück heißt Request-to-Pay, ein Verfahren, das Kunden einer Bank erlauben soll, Zahlungsaufforderungen an die Kunden einer anderen Bank zu versenden. Auch diese Funktion sieht auf den ersten Blick nicht so aus, als wäre noch niemand anderes darauf gekommen. Der Unterschied ist aber, dass das Format (Sepa Request-to-Pay, kurz: SRTP) ein europäischer Standard ist. Perspektivisch werden sich mehr und mehr Banken dafür entscheiden, diese Methode anzubieten. Und die hat zwei entscheidende Vorteile.

- Request-to-Pay erlaubt es, auf bereits verlegten Schienen (Sopa) neue Züge fahren zu lassen, also die bestehende Infrastruktur für Zukunftsdienste weiterzuentwickeln.
- Und es ermöglicht es, Rechnungen an die Zahlungsaufforderungen anzu-

hängen und sie über das Online-Banking oder die Banking-Apps anzunehmen und zu bezahlen. Darüber hinaus werden Rechnung und Zahlung miteinander verknüpft.

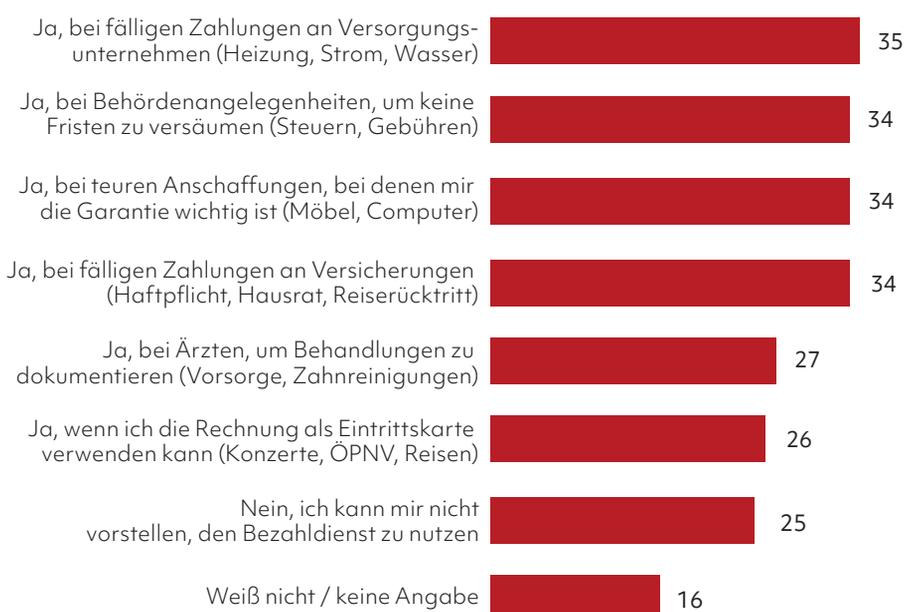
59 Prozent der Deutschen können sich vorstellen, Request-to-Pay zu nutzen, wenn die daran angehängten elektronischen Rechnungen am Bankkonto eingehen. Weitere 16 Prozent zeigen sich noch unentschlossen, aber zumindest nicht abgeneigt (vergleiche Abbildung 2). Geht ein RTP ein, kann sich der Empfänger entscheiden, ob er ihn akzeptiert und ob das Geld sofort angewiesen werden soll. Darauf können Banken zahlreiche zusätzliche Angebote aufbauen, wie Buy Now Pay Later oder Ratenzahlungen. Was spräche also dagegen, einen RTP über Wero an die dort hinterlegte E-Mail-Adresse oder Telefonnummer zuzustellen, statt umständlich per Post zu versenden, nur damit Kunden die Kontoverbindung des Empfängers mühsam abtippen?

Was die Nutzerfreundlichkeit von RTP angeht, ähnelt das Profil dem von Wero. Die Kunden wollen damit vor allem online bezahlen (52 Prozent), im Geschäft (46 Prozent) und bei ihren Behördengängen (45 Prozent). Diese Reihenfolge entspricht auch ungefähr dem Fahrplan für Wero. Jeder Vierte sagt zudem, dass er zu einer anderen Bank wechseln würde, wenn RTP dort angeboten würde, bei der eigenen aber nicht. Solche Zahlen sollten positiv stimmen bei einem Dienst, der gerade erst dabei ist, sich am Markt zu etablieren. Auch hier meinen es schon bald geltende Vorschriften gut mit der Branche. Ab 2025 sollen elektronische Rechnungen mit dem Wachstumschancengesetz verpflichtend eingeführt werden. Zwar gilt dies zunächst für B2B-Geschäfte zwischen zwei Unternehmen. Doch es liegt nahe, solche Rechnungen eines Tages auch an Verbraucher zuzustellen.

Schaltstelle zwischen Bezahlfunktionen und Bankkonto

Die DZ Bank hat bereits einen Piloten laufen. So hat eine Kundin der Volksbank Mittelhessen kurz vor Weihnachten 2023 bereits einen offenen Betrag bei der R+V beglichen. Ähnlich wie bei Versicherungen dürfte es bei Waren laufen, für die Kunden einen Kaufbeleg

Abbildung 2: Die Idee von Request-to-Pay kommt bei den Deutschen gut an



Inwieweit Verbraucher sich vorstellen können, einen Online-Bezahldienst zu nutzen, bei dem sie digitale Rechnungen über Online-Banking zugestellt bekommen, in Prozent

Quelle: Paycy

wünschen, etwa für teure Möbel oder Elektronik. Allein der Garantie wegen, um im Ernstfall nachweisen zu können, dass sie etwas wirklich dort gekauft haben, wo sie es reklamieren wollen. Auch das spricht für Wero, wenn sich dort digitale Euros halten und elektronische Rechnungen abspeichern lassen.

Wero entwickelt sich zu einer Art Schaltstelle, um verschiedene Bezahlungsfunktionen direkt mit dem Bankkonto zu verknüpfen. Allein das unterscheidet die Wallet bereits von den Apps und Bezahlungsdiensten aus den USA – und stärkt die europäischen Banken, weil sie mit Wero um ihre Konten, und damit auch ihre Kunden, einen Burggraben bauen können. Wenn tatsächlich die geplanten Loyalty-Programme umgesetzt werden, die Wero vorhat zu entwickeln, wird damit ein digitales Scharnier zwi-

schen Händlern und Bankkonto eingebaut, über das die Kunden frei entscheiden können. Auch das gibt es nirgends sonst. Die neue Wallet unterstützt insofern, was sich die Banken ohnehin wünschen: Account-to-Account statt Account-to-App-to-App-to-Account. Das klingt jetzt etwas stark technisch, doch die Wahrheit ist, dass Geld, das einmal in andere Apps gewandert ist, häufig auch in diesem Kosmos verbleibt. Wero holt es zurück aufs Bankkonto – und schaltet den Mittelsmann aus, der zudem auch noch außerhalb eines sicheren Geldhafens operiert. Verbraucherzentralen warnen immer wieder einmal davor, wie schlecht sich Nutzer schützen können, wenn Anbieter wie Paypal ihre Konten sperren und damit auch das Geld blockieren, das dort liegt. Genau darin liegt das Problem bei einem schieren Versprechen, einmal in

eine App gespeistes Geld auch wieder erstattet zu bekommen. Beim Bankkonto ist das anders. Darum ist es richtig, dass Wero mit dem Konto und der Bank argumentiert und nicht damit, jetzt schon alles zu können, was andere auch können.

Zwei große Wünsche sollten dennoch nicht unberücksichtigt bleiben: Erstens, dass Wero eine offene Wallet wird. Interoperabilität ist wichtig, damit das System organisch wachsen kann und nicht degeneriert zu einem Projekt von Bankern für Banker. Und zweitens sollte sich Wero auch unabhängig von den Banken weiterentwickeln dürfen, damit sich eine der größten Stärken – nah an der Bank zu sein und am Konto – nicht zu einem Klotz am Bein auswächst. Dann sieht die Zukunft von Wero rosiger aus. ■