

Wird Dornröschen bald aus dem Schlaf geküsst?

Fast jeder und jede hat ein Handy. Ein Leben ohne – kaum vorstellbar. Wir brauchen es zum Telefonieren, um Kurzmitteilungen und E-Mails zu tippen, zur Unterhaltung, als Navigationsgerät. Wir könnten es auch als Zahlungsmittel an der Shop-Kasse verwenden. Warum bloss dauert es so lange, bis sich diese Anwendung durchsetzt?

In Japan ist der Einkauf per Handy gang und gäbe. Die notwendige Technik hat sich dort vor Jahren etabliert und die Zahlungsform bei den Konsumentinnen und Konsumenten durchgesetzt. In der Schweiz gibt es inzwischen acht Millionen Handy-Verträge, ein riesiges Potenzial, um das Handy-Portemonnaie massentauglich machen

zu können. Ob Mobile Payment (siehe Kasten) in westlichen Ländern jedoch einen ähnlich rasanten Aufschwung wie in Asien erleben wird, darüber sind die Meinungen geteilt.

In der Schweiz gibt es zum Beispiel rund vierzig Bauernhöfe, die das Handy als Zahlungsmittel akzeptieren: Wer einen Strauss Blumen zahlen will, wählt eine Gratisnummer und tippt eine Standortidentifikation in sein Handy, die er von einer Tafel abliest, die beispielsweise am Rand eines Blumenfeldes steht. Danach tippt er Preis und allenfalls Menge oder Gewicht in sein Gerät: Der Betrag wird sofort seinem Konto belastet. Einfach? Nicht ganz. Wer die neue Zahlungsmöglichkeit nutzen will, muss sich zuerst registrieren,

und der Prozess dazu ist aufwendig. Zudem funktioniert die Zahlung nur mit Postkonten. Zweite Hürde: Der Bauer zahlt pro Transaktion acht Prozent Kommission, zu viel im Vergleich zu anderen Zahlungsmöglichkeiten.

Eines der ersten Projekte in der Schweiz wurde 2006 gestartet. Zusammen mit der Swisscom rüstete Selecta damals einen Teil ihrer Verkaufsautomaten mit der Möglichkeit aus, Gekauftes mit dem Handy zu zahlen. Statt Kleingeld einzuwerfen wird an Automaten, die sich an gut frequentierten Lagen befinden, ein Code ins Handy getippt, der dann via SMS an eine Nummer geschickt wird. Danach spuckt der Automat das Gewünschte aus, der Betrag wird der Handyrechnung belastet. «Die Akzeptanz ist hoch und der Bezug von Produkten mit dem Handy ein wichtiger Bestandteil der Zahlungsmöglichkeiten bei Selecta-Automaten», sagt Esther Thomas von der Selecta AG. Das heisst aber nicht, dass diese Zahlungsmöglichkeit auch genutzt wird. Ein Augenschein vor Ort zeigt vor al-

NFC und Mobile Payment

NFC (Near Field Communication) ist ein Übertragungsstandard, der den kontaktlosen Austausch von Daten über eine Distanz von rund zwei Zentimetern ermöglicht. Durch einfaches Antippen kommunizieren Handy und Lesegerät miteinander. Damit dies jedoch funktioniert, müssen die Handys mit einem speziellen Funkchip ausgerüstet sein, zudem müssen geeignete Lesegeräte, sogenannte NFC-Terminals, zur Verfügung stehen.

Von Mobile Payment ist die Rede, wenn das Handy per NFC-Technologie mit anderen Geräten Daten austauscht. Beispielsweise dann, wenn Daten zwischen Handy und Kasse oder am Eingang zum Kino für die Bezahlung eines Einkaufs oder einer Eintrittskarte hin und her fließen. Waren und Dienstleistungen können zudem per Handy beim Einkauf via PC im Online-Shop bezahlt werden.





ren mögliche Einführungsvarianten.» Immer mehr Leute wickeln immer mehr Dinge mit ihrem Handy ab, da sind sich alle einig. Denise Stadler von Coop erwähnt noch einen anderen Aspekt: «Heute merkt man nach ein paar Minuten, dass man das Handy verloren hat. Beim Portemonnaie dagegen kann das aber schon ein paar Stunden dauern.»

lem eins: Bezahlt wird mit Kleingeld und nicht mit dem Handy. Möglicherweise auch, weil jede Transaktion per Handy zusätzlich belastet wird. Bei einem Schoggi-Stängeli zum Preis von zwei Franken kann dies gut acht Prozent ausmachen, die der Konsument zahlen muss.

Nun starten Swisscom, Sunrise und Orange einen neuen Anlauf. Zusammen mit Vertretern von Kreditkarten- und Finanzinstituten und dem Detailhandel sollen Standards erarbeitet werden, um dem Handy als Zahlungsmittel mittels NFC («Near Field Communication»; siehe Kasten) zum Durchbruch zu verhelfen: Einkäufe in Läden, an Automaten oder im Internet sollen künftig mittels Handy bezahlt werden können.

«Coop ist Mitglied dieser Arbeitsgruppe», sagt Mediensprecherin Denise Stadler, «die Technologie steht, jetzt werden einheitliche Prozesse und Standards sowie Rollen- und Verantwortlichkeitsmodelle erarbeitet.» Anders die Migros: «Wir prüfen laufend Trends und Technologien – bezahlen per Handy ist jedoch nicht aktuell», so Nathalie Eggen vom Migros-Genossenschaftsbund. Ähnlich sieht es Volg: «In den

kleinen Dorfläden haben sich EC-direct und Postcard etabliert, bezahlen via Handy ist für uns kein Thema», sagt Reinhard Wolfensberger. Stefania Misteli von der Kiosk AG dagegen ist überzeugt, dass das Thema NFC Zukunft hat: «Wir bearbeiten dieses Thema intensiv.» Ähnlich tönt es bei Manor. Ellen Steinbrecher: «Wir beobachten die Entwicklungen genau und evaluie-

Ab wann das Handy als Zahlungsmittel eingesetzt werden kann, darauf hat zur Zeit aber niemand eine Antwort. «Die Marktforschung deutet auf das Kundenbedürfnis hin, in bestimmten Situationen mit dem Handy bezahlen zu können», sagt Olaf Schulze, Mediensprecher der Swisscom. Dies sei insbesondere an Verkaufsautomaten und Kiosken der Fall. Doch: «In Bezug auf das Kooperations- und Geschäftsmodell

«Touch & Pay» im Markttest

Unter dem Namen «Touch & Pay» starten die beiden IT-Unternehmen Nexperis und ePark24 in diesen Tagen einen mehrmonatigen Markttest, der vom Institut für Mobile und Verteilte Systeme der Fachhochschule Nordwestschweiz begleitet wird. Ziel ist es, die betriebliche und technische Machbarkeit des Bezahlvorganges per Handy zu testen. Dazu werden die Kasseninfrastrukturen von Verkaufsstellen mit kontaktlosen NFC-Terminals aufgerüstet. Die Kosten, die einem Ladeninhaber entstehen, liegen zwischen 5000 und 12000 Franken. Interessierte Konsumenten erhalten für die Testphase ein kostenloses Handy. Die Abrechnung des Einkaufsbetrages erfolgt über ein Kon-

to von PostFinance oder mittels Belastung einer Visa- oder Mastercard. Abhängig von der Anzahl Zahlungen werden die Transaktionen täglich, wöchentlich oder monatlich gutgeschrieben. Die Kosten pro Transaktion betragen zwischen drei und fünf Prozent. Laut Alexander Schümperli, Chef der ePark24 AG, hat sich das bargeldlose Bezahlen per Handy in den letzten zwei Jahren in der Schweiz stark entwickelt. «Die Transaktionszahlen von mobilen Bezahlleistungen wachsen im Augenblick monatlich zweistellig.»

«Wir stehen vor einem Huhn-Ei-Problem»

Dominik Gruntz ist Professor am Institut für Mobile und Verteilte Systeme (IMVS) der Fachhochschule Nordwestschweiz in Brugg-Windisch. Das IMVS besitzt ein umfangreiches Know-how im Bereich der mobilen Anwendungen und war auch an der Entwicklung des Google-Handys «Android» beteiligt.

HANDEL HEUTE: In Japan und anderen Ländern ist das Bezahlen per Handy längst Alltag. Was muss passieren, damit in der Schweiz nicht ähnliches geschieht wie mit der Cash Card?

Dominik Gruntz: NFC ist in der Handhabung viel einfacher als die Cash Card. Aber wir stehen vor einem Huhn-Ei-Problem. Aktuell fehlt es an Geräten, die NFC unterstützen. Diese werden aber erst dann entwickelt, wenn der Markt sie verlangt.

Der Kunde braucht also ein neues Handy?

Ja, aktuell ermöglichen erst Nokia 6131 NFC und Nokia 6212 das Bezahlen per Handy mit NFC.

Welcher Vorteil ergibt sich für den Ladeninhaber bei einer Zahlung per Handy gegenüber Bargeld, EC-direct und Kreditkarte?

Bei einem Bauernhofladen kann die Ware heute in der Regel nur bar bezahlt wer-



den. Mobile Payment ermöglicht an einem solchen Ort erstmals eine zusätzliche Zahlungsmöglichkeit, die Installation eines teuren EC-direct Terminals entfällt. Ein genereller Vorteil gegenüber Bargeld, EC-direct und Kreditkarte ist, dass das Handy für Zusatzfunktionen genutzt werden kann. So ist es denkbar, dass beispielsweise der Einkaufszettel elektronisch abgerufen werden kann oder dass am POS via Handy zusätzliche Informationen bis hin zu Preisvergleichen mit anderen Anbietern eingeholt werden können.

Was muss der Kunde machen? Jeden einzelnen Artikel selbständig erfassen? Oder wird der Einkauf an der Kasse wie bisher üblich erfasst und der ganze Betrag mit einem einmaligen «touch» abgerechnet?

Denkbar sind beide Varianten. Für die Feldversuche in Bauernhofläden muss der

Benutzer die einzelnen Artikel an einem «NFC Point» erfassen, das ist eine Art Kontaktpunkt am Warenträger, der mit dem Handy berührt wird. Jeder erfasste Artikel wird mit einem Bestätigungston quittiert, wenn nötig tippt er noch Gewicht oder Menge in sein Handy, danach informiert ihn das Display über die Summe seines Einkaufes. Mit einem weiteren «touch» wird der Zahlvorgang ausgelöst. Es ist aber auch möglich, in einem Laden jede Kasse mit einzelnen Kontaktpunkten auszurüsten, über welche die Zahlung ausgelöst wird. Das Handy ersetzt dann die Zahlung per Bar- oder Plastikgeld, das man heute noch im Portemonnaie mitträgt.

Wie schnell wird die Transaktion an der Kasse verarbeitet?

Die Transaktionsgeschwindigkeit ist vergleichbar mit jener bei EC-direct und Kreditkarte.

Was passiert, wenn ich mein Handy verliere?

Wenn das eingeschaltete Handy verloren geht, kann ein Dritter das Gerät als Zahlungsmittel verwenden. Das Handy kann jedoch, wie eine Kreditkarte, gesperrt werden. Beim Feldversuch «Touch & Pay» wird bei jeder Anfrage von einem zentralen Server geprüft, ob die Nummer gültig ist, bevor die Belastung des Kontos ausgelöst wird.

Interview: Paul Christener

der involvierten Parteien sind noch Fragen zu diskutieren.»

Oder anders gesagt: Ist Mobile Payment für die Betreiber von Mobilfunknetzen ein rentables Geschäftsmodell, wird die Sache interessant. Sind jedoch beispielsweise die Transaktionskosten für

den Detailhandel zu hoch, werden keine Akzeptanzstellen eingerichtet. Zudem ist unklar, wie der Konsument reagieren wird. Das wird unter anderem davon abhängen, wie sicher Mobile Payment ist. Kommen schwer änderbare Gewohnheiten dazu: Die 1997 eingeführte Cash

Card, die aus jeder EC-Karte ein elektronisches Portemonnaie machte und mit der beispielsweise Tram-Fahrkarten oder der Espresso im Personalrestaurant bezahlt werden konnte, hat sich nicht durchgesetzt.

Paul Christener