

„Das Öffi-Ticket mit dem Fingernagel zahlen“

Interview. Roland Toch von Wirecard CEE über neueste Trends beim elektronischen Bezahlen

Niemand möchte heute mehr lange an der Kasse anstehen oder ewig auf den Kellner warten. Doch welche Möglichkeiten bieten digitale Systeme bereits und welche Mobile Payment-Lösungen können im Alltag angewandt werden? Roland Toch, Managing Director bei Wirecard CEE, gibt Einblick in neue Bezahl-Welten.

KURIER: Mobiles Bezahlen erfreut sich bei den Kunden immer größerer Beliebtheit. Was sind da die neuesten Trends und Technologien?

Roland Toch: Wearables als kommunizierende Gegenstände die man am Körper trägt, sind wegen der Bequemlichkeit stark im Kommen. Das können ganz gewöhnliche Dinge sein, wie ein Armband, ein Ring oder eine Kette, die vielfältige Funktionalitäten abbilden. Angefangen vom Daten-Tracking beim Sport bis hin zum Bezahlen des Öffi-Tickets per Fingernagel. Für Konsumenten müssen solche Gimmicks einfach anzuwenden sein, ihre Daten müssen sicher verwaltbar sein, das Ganze muss einen Mehrwert bieten. Etwa, dass ich in meinem Stamm-Café persönlich per Nachricht angesprochen werde und meinen Lieblings-Kaffee vergünstigt erhalte. Für Händler ergeben sich daraus neue Möglichkeiten, ihre Zielgruppe auf innovativste Weise anzusprechen und diese zur Interaktion zu animieren.

Wo und bis zu welchen Beträgen wird am liebsten per Handy oder App bezahlt? Ist das noch immer auch eine Generationsfrage?

Am liebsten würden Konsumenten natürlich gar nichts bezahlen – Payment ist nun einmal nicht sexy. Wenn man aber moderne Lösungen bietet, die sich einfach bedienen lassen und optimale Sicherheit im In- und Ausland bieten, sind der Kanal über den die Zahlung läuft, der Betrag oder das Alter der Konsumenten egal.

Bei der Nutzung elektronischer Bezahlssysteme ist für Kunden und Händler immer noch die Sicherheit die größte Sorge. Zurecht?

Sicherheit ist immer ein Thema, aber Grund zur Sorge gibt es nicht. Händler sollten sich professionelle Dienstleister an die Seite holen, die sich schon seit Jahren mit dem Thema der bargeldlosen Bezahlung beschäftigen. Hier ist die Kompetenz und das Know-how vorhanden, um sichere Lösungen anzubieten, die auch benutzerfreundlich bedienbar sind – etwa mobileTAN, Fingerabdruck und dergleichen. Wenn die sicherste Lösung einen komplizierten und langwierigen Bezahlprozess zur Folge hat, wird sie von Konsumenten nicht angenommen werden.

Kann der Handel heute im Wettbewerb noch bestehen, ohne entsprechende mobile

elektronische Zahlungsmittel anzubieten?

Unternehmer müssen ihre Produkte kanalübergreifend präsentieren. Kunden von heute sind immer und überall mit dem Internet verbunden, sie nutzen diese Quelle natürlich zur Recherche und ebenfalls auch gleich zum Kauf. Die digitale Auslage – der Onlineshop – ist natürlich nur dann wirklich sinnvoll, wenn hier auch ein schneller Kaufabschluss möglich ist.

Auf welche Technologien sollten die Händler setzen? Wer hilft bei der Umsetzung und Integration in die Geschäftsprozesse und -systeme?

Technologien und Lösungen von großen Unternehmen mit viel Know-how sind hier kleinen Insel-Lösungen sicher vorzuziehen. Denn nur so ist es möglich, den Händler umfassend zu betreuen und ganzheitliche Lösungen anzubieten. Dabei wird die Zahlungsakzeptanz im stationären Shop und online ebenso abgedeckt, wie die Verknüpfung mit Kundenbindungsprogrammen und der Integration in die Hintergrundsysteme wie die Warenwirtschaft. Ein wichtiger Punkt ist auch die Internationalität. Gerade im Internet sind Ländergrenzen unbedeutend. Hier kann man schnell neue Zielgruppen gewinnen. Diese muss man dann eben auch entsprechend bedienen können.

Für weitere Informationen zu **Technologieserie** diese Seite mit der Shortcut-App scannen



„Wenn die sicherste Lösung zu kompliziert ist, wird sie nicht angenommen.“

Roland Toch
Managing Director Wirecard CEE

SICHERER ZUGRIFF

Mobilität kann auch eine Überlebensfrage sein

Mobile Business. Immer und überall sicherer Zugriff auf aktuelle Daten und Dienste

In wohl kaum einem Bereich ist der rasche, ortsunabhängige Zugriff auf zuverlässige Daten wichtiger als in der medizinischen Versorgung. Ganz besonders gilt das im Operationssaal. Dort sind umfassende und aktuelle Informationen über den Patienten überlebenswichtig. Um einen patientenorientierten, sicheren und effizienten OP-Ablauf zu gewährleisten hat etwa der vier Spitäler betreibende burgenländische Krankenhausverbund (KRAGES) in das vorhandene Krankenhausinformationssystem (KIS) mit Hilfe von T-Systems ein zusätzliches OP-Modul integriert.

Workflow

Dieses gewährleistet einen nahtlosen, nicht ortsgebundenen und automatisierten Workflow – von der Operationsplanung, den Voruntersuchungen über die OP-Freigabe bis zum Eingriff selbst. Auch die OP-Dokumentation findet bereits im OP statt. Das Personal erfasst dabei



Zuverlässige Daten für die medizinische Grundversorgung

nicht nur medizinische Parameter, sondern auch Zeitmarken, verbrauchte Materialien und eingesetzte Geräte. Die standardisierten OP-Pflegeberichte sind sofort online im KIS hinterlegt. So entfallen auch die bisher notwendigen nachträglichen Tipparbeiten und damit verbundene Fehlerquellen.

Zusätzlich können der Personal-, Ressourcen-, und Materialaufwand direkt und ohne Medienbruch in die kaufmännischen SAP-Anwendungen übernommen werden. Auch die revisionssichere Archivierung

der Daten für bis zu 30 Jahre erfolgt automatisch auf einem neuen, ebenfalls von T-Systems implementierten Archivsystem. Insgesamt konnte die KRAGES durch die zentrale, akkurate Datenerfassung auch die Auslastung ihrer teuren OP-Ressourcen deutlich erhöhen, was nicht nur den Patienten Wartezeiten, sondern auch dem Gesundheitssystem viel Geld erspart.

Auch im „normalen“ Geschäftsleben sind Mobilität und sicherer Zugriff auf zentral gespeicherte Daten ein entscheidender Punkt im in-

Das menschliche Bedürfnis nach Vertrauen

Payment. Im eCommerce geht es vor allem um Vertrauen: Der Käufer vertraut dem Verkäufer, dass er die Ware verschickt, der Verkäufer wiederum verlässt sich darauf, dass der Kunde seine Bestellung spätestens nach Erhalt bezahlt. Erfolgreiche Webshops und Online-Händler stufen Vertrauen deshalb auch als Kapital ein: Langwierig im Aufbau, anfällig für Irritationen und bei Fehlentscheidungen schnell verspielt.

Onlinehändler setzen beim Webauftreten deshalb auf Elemente, die Vertrauen generieren. Dazu gehören etwa ausführliche Informationen über die Produkte, ansprechendes Design des Webshops und die richtige Auswahl an Bezahlverfahren. Innovative Bezahlssysteme, wie etwa Direktüberweisungsverfahren auf Basis des Online-Bankings oder die Variante des Kaufs auf Rechnung, lösen das Vertrauens-Problem im elektronischen Handel, sie gestalten die Kaufabwicklung effizient und sind bei Konsumenten beliebt. Beim Di-



Geschäftsführer von SOFORT Austria: Christian Renk

rektüberweisungsverfahren beispielsweise erhält der Händler eine Echtzeit-Bestätigung, dass die Überweisung durch die Bank des Käufers eingestellt wurde. Das ist insbesondere für Händler wichtig, die Waren im High-Fraud-Bereich verkaufen, also bei Warengruppen mit einem hohen Betrugsrisiko wie beispielsweise TV-Geräte oder Smartphones. Dort stoßen die klassischen Bezahlmöglichkeiten mit Ausfallrisiken wie Kreditkarten oder Lastschrift an ihre Grenzen.

INTERNET
www.t-systems.at
www.kapschbusiness.com