

Paydirekt will so selbstverständlich wie das Girokonto werden

Börsen-Zeitung, 1.9.2015

Für Paydirekt hat vor wenigen Wochen die Pilotphase begonnen, und wir haben damit die ersten Atemzüge des neuen institutsübergreifenden Online-Bezahlverfahrens der deutschen Banken und Sparkassen erlebt. Genossenschaftsbanken, Sparkassen und Privatbanken ziehen bei der technischen Entwicklung an einem Strang – allen Unkenrufen zum Trotz. Natürlich ist es Sache der einzelnen Institute, zu entscheiden, wer wann startet und wie man sich im Markt positioniert. Aber der gemeinsam erteilte Auftrag an Paydirekt ist klar formuliert: Wir entwickeln als Hightech-Werkstatt für die deutsche Kreditwirtschaft ein technisch reifes Online-Bezahlverfahren, das sowohl bei Verbrauchern als auch bei Händlern breite Akzeptanz findet. Von enormem Vorteil ist, dass bereits mit vollem Marktstart von den weit mehr als 50 Millionen online-fähigen Girokonten der teilnehmenden Institute in Deutschland aus mit Paydirekt bezahlt werden kann. Doch nicht nur dieses Potenzial, sondern auch die Struktur des Marktes stimmt zuversichtlich. Denn anders als im Ausland bietet der Online-

Handel in Deutschland eine Vielzahl unterschiedlicher Zahlungsverfahren an. So wurden laut einer Ibi-Research-Umfrage aus dem vergangenen Jahr in Deutschland 37% der Bestellungen auf Rechnung bezahlt.



Niklas Bartelt

Geschäftsführer
der Paydirekt
GmbH

Auf Paypal entfielen 35%, auf die Lastschrift 28% und auf die Vorkasse per Überweisung 25%. Wer sich als ernsthafter Konkurrent neben den verschiedenen amerikanischen Anbietern platzieren und ihnen auf Sicht vielleicht sogar die Marktführerschaft beim Online-Bezahlen in Deutschland streitig machen will, muss jedoch Verbrauchern und Händlern ein gleichermaßen attrakti-

ves Angebot machen. Auf Verbraucherseite sind es vor allem Sicherheitsbedenken, die hierzulande bislang eine breitere Akzeptanz von Online-Bezahlssystemen verhindert haben. Hier liegt ein wichtiger Ansatzpunkt, denn bei Paydirekt ist im Unterschied zu anderen Online-Bezahlverfahren kein externer Dritter dazwischen geschaltet. Und auch die langjährige Erfahrung der Banken in Sachen Datensicherheit und Betrugsabwehr ist von unschätzbarem Wert bei der Entwicklung eines sicheren Systems. Darüber hinaus stehen die Server von Paydirekt ausschließlich in Deutschland. Und es gilt der strenge deutsche Datenschutz, sensible Kontodaten verbleiben bei der jeweiligen Bank oder Sparkasse.

Vertraute Umgebung

Auch ein anderer Aspekt unserer Banken-Abstammung ist von Vorteil: Die Registrierung für Paydirekt erfolgt in der vertrauten Online-Banking-Umgebung des Kunden, einfach, schnell, ohne umständliche Dateneingabe und ohne zusätzliches Identifizierungsverfahren. Und das Bezahlen selbst ist mit zwei Klicks er-

ledigt. So soll Paydirekt für den Kunden so selbstverständlich sein wie sein bewährtes Girokonto – mit dem es ja auch direkt verknüpft ist. Jeder Kunde, der künftig Paydirekt etwa anstelle der in Deutschland präferierten Zahlung auf Rechnung verwendet, verschafft dem Online-Händler einen Vorteil in einem harten Wettbewerb mit niedrigen Margen. Denn mit einer Gesamtkostenquote von 8,3% ist die Zahlung auf Rechnung das teuerste Bezahlverfahren für den Händler, so ein weiteres Ergebnis der Studie von Ibi Research. Mit ebenfalls 8,3% weist diese Variante auch den höchsten Anteil an Mahn- und Inkassoverfahren auf. Und schließlich schätzen die bei der Erhebung befragten Online-Händler den Anteil der Zahlungsausfälle bei der Zahlung auf Rechnung auf 4,6%. Kein anderes Bezahlverfahren kommt auf einen höheren Wert.

Kostenvorteile für Händler

Aber nicht nur die aufgrund der auf Sicherheit und Einfachheit ausgelegten Lösung von Paydirekt zu erwartende Verschiebung bei der Präferenz von Online-Bezahlverfahren

dürfte den Kostendruck bei den Online-Händlern abschwächen. Vielmehr sieht sich auch Paydirekt selbst aufgrund seines Banken-Hintergrunds in der Lage, Händlern ein attraktives Angebot für die Nutzung zu machen. Denn dank der unmittelbaren Verknüpfung mit dem Girokonto entfallen bei der Gesamtkostenbetrachtung eine ganze Reihe von Posten, was insgesamt zu interessanten Preisen führen müsste.

Die technische Anbindung von Händlern ist unkompliziert und kompatibel mit heutigen Marktinfrastrukturen. Das heißt: Wie der Händler sich anbinden möchte, steht ihm frei. Auch gegebenenfalls bestehende Payment Service Provider soll der Händler in der Regel weiter nutzen. Oder sich direkt anbinden.

Weitere Entwicklungsstufen

Auch nach dem Markteintritt werden wir unser System ständig weiterentwickeln und uns dabei von den Bedürfnissen der Nutzer leiten lassen. Technisch ist das System bereits heute auf Zukunftstrends wie mobiles Bezahlen ausgerichtet. Derzeit ist das Bezahlen mit dem Handy im La-

den aber noch keine Lebenswirklichkeit. Allerdings ist uns klar, dass mobiles Bezahlen ein Teil der Zahlungszukunft sein wird. Daher entwickeln wir Paydirekt heute schon so, dass es im Rahmen des technischen Fortschritts kontinuierlich weiterentwickelt werden kann. Und wenn es so weit sein sollte, wird die direkte Verknüpfung mit den Banken und Sparkassen auch dann zu einer breiten Akzeptanz unseres Angebots führen. Immerhin wünschen sich 80% der Befragten die eigene Bank als Anbieter eines mobilen Bezahlsystems, so die Ergebnisse einer Studie des Steinbeis Research Center for Financial Services aus dem Jahr 2012.

Das Ziel von Paydirekt, dem neuen deutschen Bankenstandard für Online-Bezahlverfahren, ist es, breite Akzeptanz für dieses Zahlungsverfahren hierzulande zu schaffen und dabei einen signifikanten Anteil an diesem dynamisch wachsenden Markt zu gewinnen. Und trotz aller Fokussierung auf das Heute, die ein bevorstehender Marktstart nun einmal verlangt, ist der Blick auch auf die Zukunft gerichtet und die Technik bereits für neue Funktionalitäten ausgelegt.