



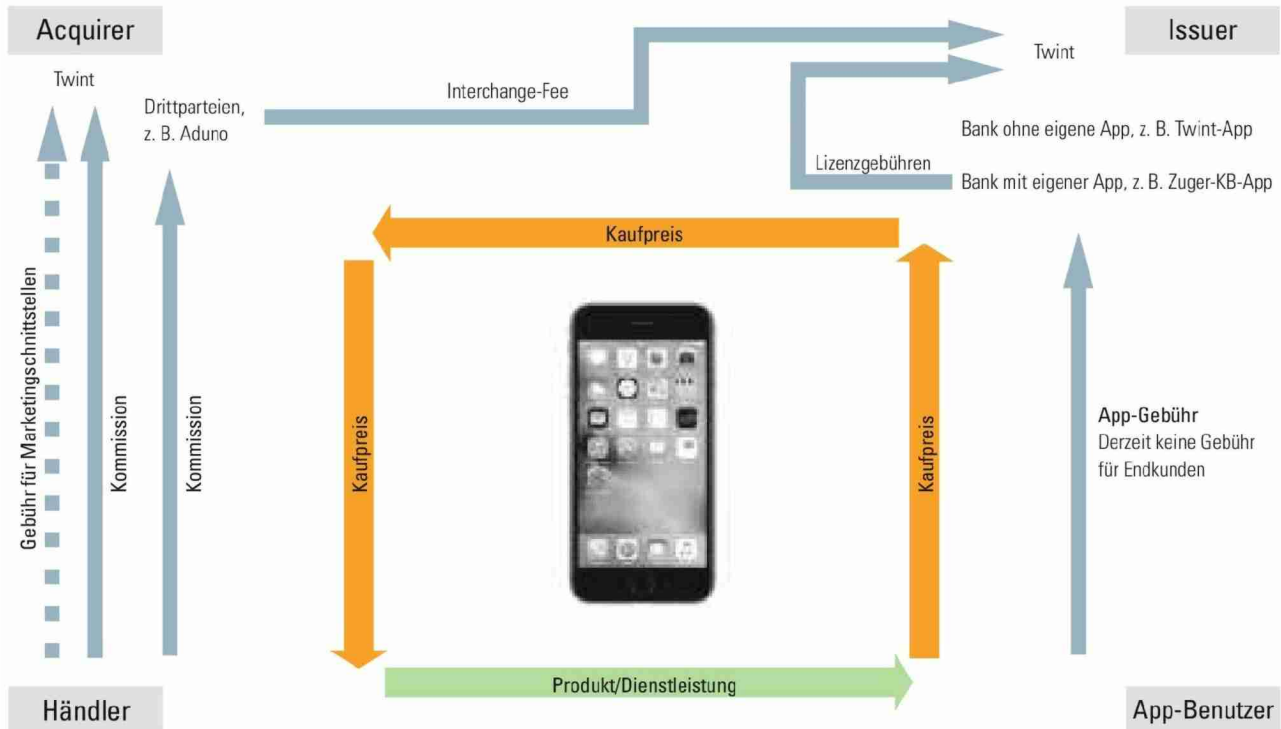
Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 110'854
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 225.018
Abo-Nr.: 1091698
Seite: 29
Fläche: 62'943 mm²

Mit der alten Kreditkartenlogik ins digitale Zeitalter

Das Vierparteiensystem der neuen mobilen Bezahlösung Twint



QUELLE: EIGENE DARSTELLUNG

NZZ-Infografik/cke.

Zurück in die Zukunft

Der Zusammenschluss von Paymit und Twint ist besiegelt

Mit einer gemeinsamen Bezahl-App will der Schweizer Finanzplatz seine Stellung im Zahlungsverkehr behaupten. Dafür setzt man auf eine altbewährte Systemarchitektur.

JÜRGEN MÜLLER

Twint, so soll die neue App heissen. Vordringlich sieht es damit aus, als hätte sich die Postfinance durchgesetzt; der ehemalige Konkurrent Paymit zieht bei der Markenbildung den Kürzeren. Doch

weit gefehlt. Wo neu Twint draufsteht, ist nicht mehr Twint drin.

Höhere Gebühren absehbar

Vor nicht weniger als einem Jahr hat Thierry Kneissler noch von einer Revolution gesprochen. Der Geschäftsführer des alten und neuen Twint meinte damit die Zahlungsarchitektur hinter der Bezahl-App der Postfinance. Man wolle nicht auf das klassische Vierparteiensystem der Kredit- und Debitkarten set-

zen, sondern auf Peer-to-Peer (P2P), wobei der Begriff etwas irreführend verwendet wurde. Im Gegensatz zu «reinen» P2P-Lösungen war auch bei Twint ein Finanzinstitut dazwischengeschaltet.

Die Abkehr vom Vierparteiensystem hatte für Twint handfeste Vorteile. Wenn nur noch ein Finanzinstitut für die Abwicklung einer Zahlung gebraucht wird, werden auch weniger Gebühren fällig; es müssen nicht noch zusätzliche Akteure entschädigt werden. Die Kommissionen für Händler waren dann im



Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 110'854
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 225.018
Abo-Nr.: 1091698
Seite: 29
Fläche: 62'943 mm²

alten Twint-System auch rekordverdächtig niedrig. Für Transaktionen unter 5 Fr. wurden gerade einmal Fr. 0.02 fällig, und bei Beträgen über 100 Fr. mussten nur Fr. 0.20 abgeliefert werden.

Der Nachteil eines solchen Systems ist die relative Geschlossenheit. Zwar war das alte Twint offen gegenüber neuen Händlern und Endkunden, aber der Rest des Finanzsektors war ausgeschlossen. Schon früh war absehbar, dass sich bei einem Zusammengehen wohl die Architektur hinter Paymit durchsetzen würde. Die von Six, UBS und der Zürcher Kantonalbank entwickelte Bezahl-App funktionierte im Hintergrund wie ein klassisches Vierparteiensystem. Das hatte den Vorteil, dass sowohl Ban-

ken mit bestehenden Kundenbeziehungen als auch Acquirer einfacher integriert werden können – Acquirer sind Firmen, die Händlern die Anbindung an ein Zahlungssystem ermöglichen.

Vierparteiensystem 2.0

Der Schweizer Finanzplatz setzt nun also auf ein mobiles Bezahlssystem, das im Hintergrund wie das altbekannte Kreditkartengeschäft läuft. Statt einer Karte wird neu einfach das Mobiltelefon gezückt. Im Gespräch betont Kneissler zwar, dass das neue System von der technischen Seite her durchaus modern sei, doch die Ökonomie dahinter funktioniert wie bis anhin (siehe Grafik).

Vorderhand sollen die Endkunden bei Twint nicht zur Kasse gebeten werden; bei Kredit- und Debitkarten wird meist eine jährliche Gebühr fällig. Der Verzicht auf eine solche Abgabe leuchtet ein, will man doch so rasch als möglich eine breite Nutzerbasis aufbauen. Banken können zudem zwischen zwei Varianten wählen. Im neuen Twint kann entweder eine Standard-App verwendet werden, wofür keine Lizenzgebühr fällig wird. Oder das Finanzinstitut kann eine eigene mobile Applikation entwickeln und vermarkten, in welchem Fall aber ein gewisser Betrag an Twint bezahlt werden muss.

Schliesslich zeichnet sich das Vierparteiensystem von Twint durch eine Differenzierung bei den Acquirern aus. Als lukratives Geschäftsfeld wird im Markt für mobile Bezahlösungen die Integration von Marketinginstrumenten angesehen. Das kann zum Beispiel die Einbindung von Kundenkarten sein. Dafür braucht es eine Vertragsbeziehung zu Twint; eine Drittpartei, die als Acquirer auftritt, kann solche Dienstleistungen nicht erbringen. Daran könn-

ten sich eventuell die Wettbewerbshüter stossen. Diese müssen den Zusammenschluss noch überprüfen.

Eine grössere Herausforderung als das Wettbewerbsrecht dürfte allerdings sein, die Interessen der unterschiedlichen Unternehmen unter einen Hut zu bringen. Bereits die Lancierung von Paymit war von Misstönen begleitet; die UBS setzte sich zu stark in Szene, hiess es damals. Nun muss zusätzlich noch die Kultur der Postfinance berücksichtigt werden, eines zu 100% in Staatsbesitz stehenden Unternehmens. Zudem werden auch Coop, Migros und die Swisscom mitreden wollen.

Neben den kulturellen Aspekten gilt es, die Zusammenführung zweier unterschiedlicher IT-Systeme zu bewältigen. Erschwerend kommt dabei hinzu, dass Paymit und Twint eine unterschiedliche Geschäftsphilosophie verfolgt haben: Bei Paymit hat man viel intern entwickelt, bei Twint setzte man konsequent auf Outsourcing.

Wettstreit der Bezahlssysteme

Zu all den internen Herausforderungen kommt am Ende noch die Konkurrenz dazu. Internationale Technologiekonzerne wie Apple und Samsung sollen schon bald in den Markt eintreten. Deren Lösung dürfte nahtlos in die Geräte integriert und für Kunden bequem zu bedienen sein. Auch die Kreditkartenbranche schläft nicht. Mit dem Swiss Pass können demnächst bestehende Karten auf dem Smartphone hinterlegt werden. Und nicht zuletzt muss sich das Bezahlen mit dem Smartphone erst noch durchsetzen; gut möglich, dass am Ende die Kunden bei den bestehenden Kartenlösungen bleiben möchten – oder beim guten alten Bargeld.