Die, wie verlautet, größte Mobile Payment-Initiative startete im April 2015 in der Bundeshauptstadt. Ziel der Partner von „NFC City Berlin" ist, Kunden für die Form des mobilen Bezahlens zu gewinnen.

Im Fokus

Zahlungsarten

MOBIL IN DIE ZUKUNFT

In den USA, Japan oder Spanien setzt es sich immer mehr durch, in Deutschland steckt es noch in den Kinderschuhen: das Bezahlen mit dem Smartphone. stil & markt wollte von den Händlern unserer Branche wissen, wie sie zu dieser neuen und den derzeit gängigen Zahlungsarten stehen.

Noch hat bei den Bezahlarten klar das Bargeld die Nase vorn, wie das EHI Retail Institute in Köln mitteilt. Demnach zahlen die Kunden noch gut die Hälfte des Umsatzes im deutschen stationären Einzelhandel bar (53,3 %), gefolgt von der Kartenzahlung (43,7 %). Mobile Payment bzw. die neuen Zahlungsarten, die mit dem Smartphone abgewickelt werden, haben dem Handelsverband Deutschland zufolge „die statistische Wahrnehmungsschwelle noch nicht überschritten". Derzeit seien die Verbraucher in Deutschland noch eher konservativ. Von Stillstand könne jedoch keine Rede sein. Als derzeit vielversprechendste Technologie sieht HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth „Near Field Communication" (NFC). Diese drahtlose Übertragungstechnik macht mittels eines Chips beispielsweise in der Plastikkarte oder im Handy einen schnellen kontaktlosen Datenaustausch und damit das kontaktlose Bezahlen per Funkwelle möglich.

Doch sind das auch Zahlungsarten, die die Händler unserer Branche ihren Kunden künftig anbieten werden? Und welche Chancen und Risiken bergen die neuen Technologien ihrer Meinung nach? So viel vorweg: Grundsätzlich sind die Händler, die an unserer Umfrage zum Thema „Bezahlsysteme der Zukunft" teilgenommen haben, selbigen gegenüber aufgeschlossen – vorausgesetzt, die Technik arbeitet zuverlässig und sicher. Hier ihre Statements:

Carl Morbach, Inhaber max.Leben, Wolfratshausen:
Wir bieten die Zahlungsarten EC-Card, MasterCard, Visa, Barzahlung und Zahlung auf Rechnung (bei bekannten Kunden) an. Für den stationären Einzelhandel, denken wir, wird sich kaum eine andere Bezahlart etablieren. Die Kunden werden immer sensibler in Bezug auf ihre persönlichen Daten bzw. die Aufzeichnung ihres Kaufverhaltens, so dass wir nicht glauben, dass eine „Bezahlung per Handy" sich signifikant durchsetzen wird.

Philipp Keller, Geschäftsleitung, J. G. Lorey Sohn Nachfolger GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main:
Bei uns können die Kunden bar zahlen, außerdem mit EC- und allen gängigen Kreditkarten. Potenzial sehe ich im Bezahlen per Smartphone. Wenn sich die Technik am Markt durchsetzt, wird

Sabine Stenzel,
Chefredaktion stil & markt

Kommentar:

Nur Bares ist Wahres …

Wir Deutschen lieben es: das gute, alte Bargeld. Selbst an den Ein- und Zwei-Cent-Münzen hängt unser Herz – auch wenn sich inzwischen laut einer Umfrage von My Marktforschung jeder Zweite vom kupferfarbenen Geld trennen würde. Unabhängig von der Diskussion um die Abschaffung der Kleinmünzen gilt für die Hälfte der deutschen Konsumenten nach wie vor das alte Sprichwort, „Nur Bahres ist Wahres". Dem Zahlungsmittel Nummer 1 dicht auf den Fersen folgt die EC- oder Kreditkarte. Vom viel zitierten Mobile Payment weiß man, dass es diese Zahlungsmöglichkeit gibt, nutzen kann man sie allerdings bislang nur selten – es sei denn, man ist Berliner. In der Bundeshauptstadt nämlich ist im April vergangenen Jahres die bundesweit größte Mobile Payment Initiative gestartet. In rund 1000 Geschäften, darunter Galeria Kaufhof und Karstadt, kann der Endverbraucher mit dem Smartphone bequem und schnell bezahlen. Bis das in ganz Deutschland selbstverständlich sein wird, wird es wohl noch ein paar Jahre dauern. Erst muss, das hat auch unsere stil & markt-Umfrage zum Thema „Zahlungsarten" ergeben, das Vertrauen in die Technik sowohl beim Endverbraucher als auch beim Händler gefestigt sein. Bis dahin werden wir weiter beim Bäcker oder beim Fachhändler unseres Vertrauens in den Geldfächern unseres Portemonnaies kramen, um unseren Einkauf auf Euro und Cent bar zu bezahlen, oder die Plastikkarte zücken.

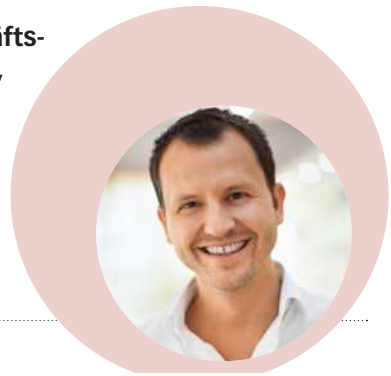
Lorey natürlich auch mitmachen. Durch die Bezahlsysteme der Zukunft kann das Zahlen noch einfacher werden, allerdings darf die Technik dabei nicht versagen.

Franziska Ziebold, Filialleiterin im Einzelhandel, Schafferer & Co. KG, Freiburg im Breisgau:
Aktuell hat der Kunde bei uns folgende Möglichkeiten, die Ware zu bezahlen: Barzahlung, Kartenzahlung (EC-Karte oder Kreditkarte), Zahlung auf Rechnung wie auch Gutschein-Dukaten. Zusammen mit dem Online-Shop wird es zusätzliche Bezahloptionen, wie Paypal, geben. Weitere Bezahloptionen im stationären Handel spielen im Moment keine größere Rolle. Bereits heute liest man vieles über die Bezahloptionen der Zukunft. Ich bin gespannt, was sich schlussendlich durchsetzen wird. Als Chance sehe ich die steigende Flexibilität des Verbrauchers.

Michael Grossmann, Geschäftsführung, Fritz Grossmann KG, Friedrichshafen-Unterraderach:
Unsere Kunden können bei uns bisher mit den aktuell gängigen Optionen (Bar, Fremdwährung Franken/Dollar, EC-Cash, Maestro, Kreditkarten Master/Visa/Amex und Geldkarte und für Stammkunden Kauf auf Lieferschein/Rechnung) in unserem Ladengeschäft bezahlen. In unserem Online-Shop bieten wir Kreditkarte, PayPal, Nachnahme, Vorauskasse, Billpay, Kauf auf Rechnung und Sofortüberweisung an.
Wir werden unser Angebot der Bezahlsysteme grundsätzlich an die Marktgegebenheiten angleichen. Im kontaktlosen Bezahlen sehen wir in nächster Zeit eine interessante Möglichkeit der schnellen und unkomplizierten Bezahlung und werden es nach Marktreife und Kostenprüfung umgehend auch einführen. Für uns ist es wichtig, dem Kunden auf jeden Fall eine für ihn mögliche Zahlungsart anzubieten, um den Kaufwunsch des Kunden in dem Moment auch abschließen zu können.
Der aktive Händler muss und wird sich den neuen Möglichkeiten öffnen, um den Kunden zu binden. Problematisch werden die Kosten und der zusätzliche Verwaltungsaufwand, den diese Systeme natürlich mit sich bringen. Die Chance, am Markt eine weite Akzeptanz zu bekommen, ist auch stark von den Gebühren, die der Händler, teilweise auch der Verbraucher trägt, abhängig. Die Transparenz für den Verbraucher durch diese neuen Systeme über die Einkaufsgewohnheiten werden der Werbebranche neue Möglichkeiten geben … die Frage ist, ob der Kunde das auch so möchte und sich dessen auch bewusst ist.

Ulrike Müller, Licht + Design, Bamberg:
Wir bieten derzeit Zahlung per EC-Karte und mit allen gängigen Kreditkarten an. Im Augenblick sehen wir keine Notwendigkeit, unser Angebot zu erweitern, bleiben aber offen, sofern es eine Nachfrage gibt, um unseren Kunden die von ihnen favorisierte Bezahlart zu ermöglichen. Probleme sehen wir hierbei nicht.

Thomas Frühauf, Geschäftsführer, Josef Frühauf KG, Kochen – Essen – Lifestyle, Bregenz/Österreich:
Wir bieten bei uns in den Shops verschiedene Zahlungsmöglichkeiten an. Die



DT
„Exklusive Kollektionen handverlesener Buchtitel und über 400 Novitäten!“
DT
LIVE LOVE READ
DT — COLLECTION
Dori Tscherwinka GmbH & Co.KG
Wir freuen uns sehr auf Ihren Messebesuch zur
ambiente 2016 Frankfurt,
vom 12. bis 16. Februar 2016,
Galleria, Erdgeschoss GAL.0
Stand A01 und A02
und laden Sie dazu herzlich ein.
www.dt-collection.de
LIVE LOVE READ
DT- Collection
Dori Tschwewinka
GmbH & Co KG
Eichenweg 5
D-87660 Markt Irsee
Tel +49 8341 34 04
Fax +49 8341 34 07
info@dt-collection.de
www.dt-collection.de

Kunden können mit Bargeld bezahlen, EC-Karte und allen gängigen Kreditkarten (Visa, Mastercard, Amex, Diners, JCB, Union Pay). Stammkunden bieten wir auch den Kauf auf Rechnung an. Alle Kunden, die online bei uns eine Bestellung aufgeben, zahlen aktuell per Vorkasse oder mit Kreditkarte auch im Voraus. Wir beobachten bei uns einen stetigen Anstieg an bargeldlosen Zahlungen. Hier wiederum entfallen ca. 70 % auf Zahlungen mit der EC-Karte, 30 % auf die diversen Kreditkarten.
In Österreich werden aktuell die EC-Karten alle mit der Funktion des kontaktlosen Zahlens ausgestattet. Das heißt, der Kunde hält die EC-Karte nur noch an das Kassenterminal und der Betrag wird vom Konto abgebucht (unter 25 Euro ohne PIN, darüber mit PIN). Wir werden unsere Terminals im Laufe des Jahres umrüsten, um dem Kunden auch diese Möglichkeit der Bezahlung anzubieten. Das ist sicher ideal, weil es den Bezahlvorgang noch schneller macht. Die Möglichkeit der Bezahlung mit dem Mobiltelefon oder andere „Hightech-Zahlungsmöglichkeiten" werden bei uns noch nicht nachgefragt.
Wir stehen den neuen Bezahlsystemen sehr offen gegenüber und beobachten gespannt die Entwicklung. Wenn man von Problemen reden kann, dann ist am ehesten der administrative Aufwand zu nennen (das gilt aber fürs Bargeld genauso wie für die Kartenzahlungen).

Elmar Fedderke, Geschäftsführer,
Walgenbach GmbH & Co. KG, Düsseldorf:
Zu diesem Thema haben wir eigentlich nicht sehr viel zu sagen, das läuft bei uns recht unspektakulär. Möglicherweise werden wir im Zuge der (Sortiments-)Umstrukturierung auch unser Bezahlsystem überdenken (Anmerkung der Redaktion: s. dazu S. 20 in dieser Ausgabe).
Für unser „aktuelles" Geschäft gilt: Wir haben nebst Bar-Zahlung die EC-Karte – und Ende. Per Rechnung (und Überweisung) stellt bei uns die Ausnahme dar. Kreditkarten hatten wir vor vielen Jahren akzeptiert, aber das lohnte sich nicht – zu wenig nachgefragt. Unsere Kundenklientel ist mitunter moderat tradiert, so dass wir derzeit nicht den Eindruck haben, dass uns ein Bezahlsystem „fehlen" würde. Wir haben das stationäre Geschäft und die Auslieferung von Elektrogroßgeräten und Einbauküchen – mit bar und ec kommen wir an allen Stellen zurecht.
Die Risiken, die ich – etwas pauschal – sehe, sind:
– Kosten: Ein sicheres Bezahlsystem kostet Geld und muss durch eine attraktive Spanne erst einmal verdient werden. Der Trend im stationären Handel geht ja eher in die Richtung Spannenverlust.
– Übersichtlichkeit: Das Verwalten der Zahlungen/Zahlungseingänge ist schon jetzt aufwändig – was bei uns aber auch daran liegt, dass wir erfreulicherweise eine extrem kurze OPOS-Liste haben. Wenn wir noch weitere Bezahlsysteme einsetzen, muss der zusätzliche Aufwand überschaubar sein.
– Akzeptanz bei Kunden: Wir würden ja kein eigenes Bezahlsystem entwickeln, sondern ein vorhandenes adaptieren. Da stellt sich die Frage, ob wir die entsprechenden Kunden überhaupt haben, die dies nutzen bzw. nutzen wollen. Vermutlich würden wir vorweg eine Stichproben-Befragung durchführen.
Spätestens wenn wir uns entscheiden sollten, über das Internet zu verkaufen, würden wir uns Gedanken über andere bzw. weitere Bezahlsysteme machen. Derweil hat das Thema bei uns keine Priorität.

Marc Ferdinand,
Geschäftsführer,
Commes GmbH, Koblenz:
Wir bieten derzeit an: EC-Lastschrift, EC-Cash, Kreditkarten und Kauf auf Rechnung. Unsere Kartenterminals rüsten wir in Kürze ohnehin auf den SEPA-Standard um, im gleichen Zuge wird hier die kontaktlose Zahlung per Kreditkarte technisch ermöglicht. Kontaktloses Bezahlen per Smartphone halten wir noch nicht für ausgereift genug und zu missbrauchsanfällig, deswegen steht das nicht auf unserer Agenda. Wir werden hier jedoch die Nachfrage von Kundenseite beobachten und bei Bedarf auch das perspektivisch anbieten, sofern die Sicherheitsfragen ausreichend geklärt sind.

Martin Oechsner, Inhaber,
Eckhaus Wohnaccessoires, Würzburg:
Neben Bargeld akzeptieren wir EC-Karte und Kreditkarten (letztere nur dann, wenn es nicht anders geht, z. B. bei Käufern aus dem Ausland). Die EC- Karte hat sich bewährt. Wurden vor zehn Jahren etwa 25 % des Umsatzes damit abgedeckt, sind es heute deutlich über 50 %. Das Angebot an Bezahlsystemen werden wir nur dann erweitern, wenn sich bessere und vor allem für uns wirtschaftlichere Lösungen flächendeckend auf dem Markt befinden. Die jetzige Situation ist aus unserer Sicht für alle Beteiligten vollkommen ausreichend. Für Änderungen aller Art sehen wir keinen gegebenen Grund.
Chancen für neue Systeme sehen wir bei Neuerungen, die nicht nur für den zahlenden Kunden, sondern auch für den Händler ein Potenzial in Richtung Wirtschaftlichkeit, Handling und Sicherheit bieten. Probleme sehen wir im Bereich Sicherheit und Datenschutz bei neuen Systemen, weswegen diese in unserem Geschäft erst dann zum Einsatz kommen werden, wenn sie sicher und ohne Fehler arbeiten werden.

Martin Boos, Leitung,
Thommel Handels-GmbH & Co. KG, Ravensburg:
Wir bieten folgende Zahlungsarten an: Barzahlung, EC-Cash, Kreditkarten (Master Card, Visa, American Express). Wir nehmen gerne Kartenzahlungen an. Die Gebühr für die Karten nehmen wir gerne in Kauf. Es ist ja auch nicht so, dass der Barzahlungsverkehr kostenfrei ist. Ich denke, die Kartenzahlungen werden weiter zunehmen. Bei uns sind es zurzeit ca. 2/3 Kartenzahlung und 1/3 Barzahlung. Jüngere Kunden bezahlen fast ausschließlich mit Karte. Auch wenn man ins Ausland schaut, sieht man die Entwicklung zur Kartenzahlung hin ganz genau. Wir haben zurzeit nicht geplant, unser Angebot an Bezahlmöglichkeiten zu erweitern. Natürlich beobachten wir aber die Entwicklung sehr genau. Elektronische Bezahlsysteme werden sich immer mehr durchsetzen. Um am Markt bestehen zu können, werden wir uns darauf einstellen müssen.

Christopher Pansch, Projektleiter Mobile
Zahlungssysteme, Galeria Kaufhof GmbH, Köln:
Neben Bargeld, Rechnungskauf und Geschenkkarte werden selbstverständlich alle relevanten kartenbasierten Zahlungsverfahren an den Galeria Kaufhof-Kassen unterstützt. Das sind zum einen die Girokarten der deutschen Banken und Sparkassen sowie die Kredit- und Debitkarten von Visa und MasterCard, zum

anderen aber auch die in Deutschland seltener akzeptierten Karten von American Express, Ikea Family Bezahlkarte, Diners Club, Japan Credit Bureau (JCB) und China UnionPay (CUP). Seit Ende 2013 unterstützen wir bundesweit die internationalen Standardverfahren von Visa und MasterCard für kontaktloses Bezahlen. Die mobilen Zahlungssysteme der deutschen Mobilfunkanbieter wie z. B. Telekom MyWallet oder Vodafone Smartpass sind zu diesen Standards auf Nahfunkbasis (NFC) kompatibel. Darüber hinaus ist Galeria Kaufhof seit April 2015 am Berliner GS1-Projekt „Berlin NFC City" beteiligt (www.zahl-einfach-mobil.de).
Mobile Payment via NFC ist aus unserer Sicht eine Innovation im Dienste des Kunden. Sie ist Ausdruck für die Veränderungsfähigkeit des Handels in Zeiten der Digitalisierung. Wir als Galeria Kaufhof möchten unseren Kunden auch beim Bezahlen den besten Service anbieten. Tatsächlich bezahlen im deutschen Einzelhandel rund 50 % aller Kunden nach wie vor mit Bargeld. Hier steckt noch viel Potenzial für alternative Bezahlfunktionen. Wir sind sicher, dass sich das Smartphone für viele Menschen als ein bequemes Zahlmittel durchsetzt. Das gilt sicherlich in erster Linie für die „digital natives", also die jungen Kundengruppen, die mit den Möglichkeiten des Smartphones wie selbstverständlich aufwachsen. Doch auch die mittleren bis älteren Kundengruppen nehmen mehr und mehr mobile Services in Anspruch, wenn sie einen konkreten Nutzen stiften.
Wir stellen fest, dass kontaktloses Zahlen gerade bei mobil vernetzten Menschen immer beliebter wird. Galeria Kaufhof möchte genau diesen Kunden ein modernes und bequemes Angebot machen, auf das Verlass ist. Das Thema „Mobile Wallet" wird künftig noch an Relevanz gewinnen. Geschwindigkeit und Komfort der Kassierprozesse können für unsere Kunden so noch weiter verbessert werden

Marie Geenen-Groß,
Geenen Wohnen Kochen Leben, Xanten:
Wir bieten die Möglichkeiten der Barzahlung, EC-Cash und Kreditkartenzahlung an. Zukunft sehe ich in der bargeldlosen Bezahlung.

Thomas Breuninger, Geschäftsführender Gesellschafter Tritschler GmbH & Cie. KG, Stuttgart:
Wir halten es für sehr wichtig, unseren Kunden das Bezahlen in unseren Geschäften und in unserem Online-Shop so einfach wie möglich zu machen, legen gleichzeitig aber auch größten Wert auf die Sicherheit der Zahlungsabwicklung. Alle künftigen Entwicklungen, die uns bei diesen beiden Kriterien besser machen, werden wir versuchen, unseren Kunden anzubieten. Gegenwärtig können unsere Kunden in unseren (stationären) Geschäften bar, mit EC-Karte und mit Kreditkarte bezahlen. In unserem Online-Shop bieten wir Vorauskasse, Nachnahme, PayPal, Kreditkarte und Sofortüberweisung als Zahlungsmöglichkeiten an. Für unseren Online-Shop beschäftigen wir uns im Moment insbesondere mit dem Kauf auf Rechnung als weitere Bezahlmöglichkeit. Wir gehen davon aus, dass diese Option durch viele unserer Kunden genutzt werden würde.

Auch die Entwicklung des kontaktlosen Bezahlens beobachten wir mit Interesse. Aufgrund der Höhe unserer Durchschnittsbons und unserer Kundenstruktur sehen wir kontaktloses Bezahlen in unseren Geschäften in den nächsten Monaten noch nicht. Aber solche Entwicklungen können ja sehr schnell vorangehen – von daher verfolgen wir sehr aufmerksam, was sich diesbezüglich tut.

Christoph Engelhardt,
Geschäftsführer, Bessey & Flammer GmbH, Bühl:

Über unser Karten-Terminal bieten wir unseren Kunden die bequeme und schnelle Zahlung mit der EC-Karte im SEPA-Verfahren an. Das große Vertrauen in unsere Kunden vorausgesetzt, führen wir die Zahlung ausschließlich in diesem Verfahren durch. Außer, wenn die Karte fehlerhaft ist, dann holt sich das Terminal die Kartenzahlung unter Eingabe der PIN. Toi, toi, toi haben wir keine Ausfälle. Unsere Kunden aus dem benachbarten Elsass können schon immer die Zahlungen mit der Kreditkarte (Mastercard/Visa) vornehmen. Mit Umstellung auf die günstigeren Konditionen bieten wir jetzt auch allen Kunden die Möglichkeit der Kartenzahlung mit Visa und Mastercard an.
Die Entwicklung bargeldloser Umsätze nimmt stetig zu. Insofern werden wir immer mehr Karten-Zahlungen annehmen. Dabei wird sicherlich die Kreditkarte (Mastercard/Visa) eine stärkere Rolle spielen. Im Frühjahr 2015 haben wir unser Karten-Terminal getauscht und sind somit auf die mögliche Karten-Zahlung per Smartphone vorbereitet. Bei dieser innovativen Zahlungs-Art müssen wir mitmachen.
Je einfacher das Bezahlsystem, desto eher können wir auch tatsächlich Zusatz-Umsätze machen. Dabei muss die schnelle und sichere Durchführung dieser Zahlungsvorgänge im Vordergrund stehen – egal, ob bei den aktuell bestehenden Systemen oder auch bei den zukünftigen Vorgängen (z. B. per Smartphone). Ein möglicher Missbrauch wird sicherlich die Kehrseite dieser Entwicklung sein. Dies bleibt abzuwarten und muss genau kontrolliert werden. Auch die Kostenseite dieser Zahlungssysteme muss im Auge behalten werden!

Thomas Grimme,
Shopinhaber Bleywaren, Cloppenburg:
Wir müssen bei den Zahlungsarten zwischen der analogen und digitalen Welt unterscheiden. In unserem Geschäft Bley in Cloppenburg bieten wir Barzahlung, EC- und Kreditkarten sowie den Rechnungskauf an. Das wird sich in der nahen Zukunft auch nicht ändern, da die Nachfrage nach neueren Bezahlmethoden hier noch verschwindend gering ist. Zudem warten wir lieber noch eine Weile ab, welches System und welcher Anbieter sich am Ende durchsetzt, bevor wir selber aktiv werden. Was wir uns für unser Ladengeschäft jedoch vorstellen können, ist der Einsatz von Tablets inklusive Kartenzahlmöglichkeit für unsere Mitarbeiter, um den POS in Stoßzeiten wie Weihnachten zu entlasten.
Online ist ein wesentlich größerer Mix an Zahlungsarten notwendig, die wir stetig erweitern, wobei die Hauptpfeiler Paypal und Vorkasse sind, gefolgt von Kreditkarte und Sofortüberweisung. Bei Bleywaren werden wir in Kürze dann auch die Abholung/Barzahlung im Geschäft anbieten, um eine stärkere Verknüpfung zwischen digitaler und analoger Welt zu erreichen.

Peter Franzen, Geschäftsführer,
Hermann Franzen OHG, Düsseldorf:
Aktuell bieten wir den Kunden im stationären Geschäft folgende Zahlungsarten an: Barzahlung, girocard, die gängigen Kreditkarten (MasterCard, Visa, AmEx), JCB (vorwiegend japanische Kunden), UnionPay (vorwiegend chinesische Kunden). Selbstverständlich ist auch der klassische Kauf auf Rechnung möglich. Im Online-Shop bieten wir Kreditkartenzahlung, Vorauskasse, PayPal, Sofortüberweisung und – unter bestimmten Voraussetzungen – ebenfalls Rechnungskauf an.
Potenzial sehen wir aktuell insbesondere im Bereich des kontaktlosen Bezahlens. Diesbezüglich werden wir unser Angebot zu gegebener Zeit auch sicher erweitern, da es sowohl für unsere Mitarbeiter an den Kassen als auch für die Kunden bequemer und zügiger geht. Im Online-Handel muss man abwarten, wie sich die Lage entwickelt. PayPal hat beispielsweise einige interessante Neuerungen angekündigt. Gerade in Bezug auf Online-Bezahlsysteme ist das Angebot allerdings riesig und die Akzeptanz der Verbraucher oftmals gering bzw. zumindest fragwürdig, siehe beispielsweise die Bezahlsysteme von Amazon oder Apple.

Foto: Boris Burba

Die größten Probleme bei aktuellen wie zukünftigen Bezahlsystemen sind sicherlich Missbrauch und Betrug der Daten/Systeme. Unserer Erfahrung nach steigt das Betrugsrisiko in dem Maße, in dem es den Nutzern einfacher gemacht wird. Hier muss bei aktuellen Bezahlsystemen dringend nachgebessert werden, die einfache PIN-Eingabe oder Unterschrift ist oft nicht mehr ausreichend. Ein Beispiel für eine sinnvolle Verbesserung ist beispielsweise der SecureCode, der seit einiger Zeit von MasterCard/Visa für den Online-Handel angeboten wird. Problematisch ist, dass viele Nutzer scheinbar schlicht zu bequem sind, die zusätzlich angebotenen Sicherheitsmaßnahmen zu nutzen – das sehen wir aktuell an den Abbruchraten in unserem Online-Shop. Auch AmEx hat die Problematik erkannt und Ende 2015 endlich ein vergleichbares System eingeführt.

+ **www.ehi.org, www.zahl-einfach-mobil.de**

Herzlichen Glückwunsch!

Für jeden Raum bietet sonoro den passenden Klang. Deshalb trägt das Konzept des Neusser Unternehmens auch den treffenden Namen „Raumwelten" – das ist gleichzeitig die richtige Antwort auf die Gewinnspielfrage in unserem November-Heft. Über den ersten Preis, das Soundsystem „sonoroCD", kann sich Dieter Frischmuth, Geschäftsführer bei Haus der Küche in Aachen, freuen. Das „sonoroRadio", der zweite Preis unseres Gewinnspiels, geht an Georg Huber, Inhaber des Fachmarktes Huber Georg e. K. in Waging am See. Unseren dritten Preis, das portable Digitalradio „sonoro GoLondon", erhält Eva Leber, Geschäftsführerin beim Einrichtungshaus Leber in Breisach.