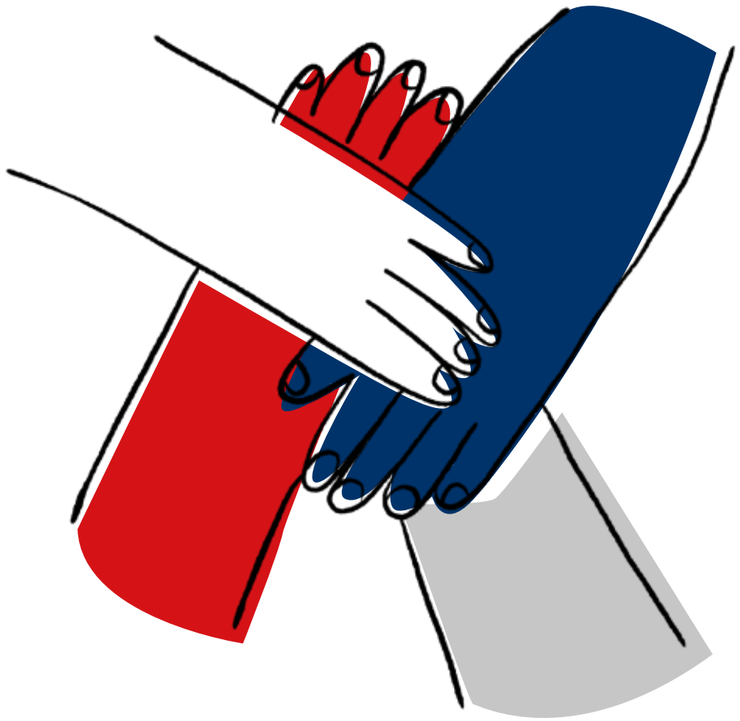
Erfolgsformel für die Zukunft

Gemeinsames Handeln für nachhaltigen Erfolg



ALS BEKANNT WURDE, DASS ICH GESCHÄFTSFÜHRER DER EURO KARTENSYSTEME WERDE, WURDE ICH OFT GEFRAGT, OB EINE SOLCHE ROLLE INNERHALB DES DEUTSCHEN KREDITGEWERBES WIRKLICH EINE ZUKUNFTSPERSPEKTIVE SEIN KANN. ZAHLUNGSVERKEHR MÜSSE MAN DOCH INTERNATIONAL, MINDESTENS EUROPÄISCH DENKEN. AUCH HÄTTEN DIE INTERNATIONALEN KARTENORGANISATIONEN SOWIE DIVERSE FINTECHS EINEN ENORMEN VORSPRUNG BEI INNOVATIONEN.

Von außen betrachtet mag dies so erscheinen. Und es zeigt auch, vor welchen Herausforderungen wir stehen. Doch es lässt ein wichtiges Asset außer Acht, das in meinen Augen den Unterschied machen kann: Gemeinschaftlichkeit. Netzwerkeffekte bestimmen immer noch maßgeblich über Erfolg und Misserfolg eines Zahlungssystems. Ohne die Fähigkeit, erfolgreich Partnerschaften zu schaffen und über lange Zeit zu pflegen, gibt es in diesem Geschäft keinen nachhaltigen Erfolg.

Wer könnte gemeinsames Handeln und partnerschaftliche Kooperation besser organisieren als die EURO Kartensysteme? Sie bündelt schon heute die Interessen aller drei Säulen des deutschen Kreditgewerbes über ihre Gesellschafter:innen und erbringt gemeinschaftlich wichtige Aufgaben für das girocard-System.

Die girocard und das dahinterstehende System bilden eine starke Grundlage für zukünftige Entwicklungen und Aktivitäten im Zahlungsverkehrsgeschäft in Deutschland. Sie sind bei Kund:innen und im Handel gleichermaßen beliebt – das beweisen fast 6 Mrd. abgewickelte Transaktionen im Jahr 2021 und in Bezug auf das Umsatzvolumen ein Marktanteil von über 70 Prozent an den bargeldlosen Zahlverfahren im stationären Handel. Eine starke Ausgangsbasis, die ihresgleichen sucht. Jetzt gilt es, diese konsequent zu nutzen, um die Bereiche zu adressieren, in denen die Zahlverfahren des deutschen Kreditgewerbes noch unterrepräsentiert sind.

Die EURO Kartensysteme wird ihren Anteil dazu beitragen, ein starkes, kanalübergreifendes Zahlverfahren zu schaffen, das nicht nur für Zahlungsvorgänge am stationären POS überzeugt, sondern auch im Bereich der Remote- und In-App-Zahlungen modern und zukunftsgerichtet ist.

Um auch in Zukunft mit der girocard ein wettbewerbsfähiges, attraktives Produkt zu bieten, treiben wir weitere Innovationen voran. Ein Beispiel dafür ist die Einführung der digitalen girocard in den vergangenen Jahren. Diese ist auch ein erster Schritt zu einer stärkeren Rolle im E-Commerce. Bei den Sparkassen werden bereits via Apple Pay Online- oder Remote-Zahlungen innerhalb des girocard-Systems abgewickelt – mit starken Wachstumsraten. Es ist der gemeinschaftliche Wille innerhalb des deutschen Kreditgewerbes, diese Funktionalität weiter auszubauen.

Wir werden aber auch Zusatzfunktionen entwickeln und in den Markt bringen, die die Nutzungsmöglichkeiten der girocard über den reinen Zahlvorgang hinaus erweitern. Dazu zählt etwa eine Altersverifikation mit der digitalen girocard, die sowohl eingebettet in eine Transaktion als auch unabhängig davon funktioniert. Damit können Altersgrenzen verbindlich geprüft werden, sei es beim Verkauf von altersbeschränkten Produkten an Vending-Automaten und im stationären Handel oder auch bei Anwendungsfällen im Internet.

Für die Zukunft sind dabei vor allem zwei Leitideen zentral: Zum einen gilt es, die Unabhängigkeit der girocard und damit die Souveränität eines Zahlungssystems für den deutschen Markt zu erhalten und zu stärken. Die girocard ist bereits heute das System im europäischen Markt, welches am unabhängigsten von externen Einflüssen und anderen Zahlungssystemen aufgestellt ist. Das ist unsere Stärke und wir sollten weiter darauf aufbauen.

Zum anderen kann eine Weiterentwicklung nur partnerschaftlich gelingen. Hier haben Banken und Sparkassen in den vergangenen Jahren viel erreicht. Aus einem engen Schulterschluss mit den Akzeptanzpartner:innen ist ein fruchtbarer Dialog entstanden. Kombiniert mit dem großen Vertrauen der Kund:innen in das System bauen wir auf eine stabile Basis für alle weiteren Schritte.

Ich freue mich darauf, diese Veränderungen gemeinsam mit allen Mitarbeiter:innen der EURO Kartensysteme und unseren Partner:innen umzusetzen und die Zukunft des Bezahlens zu gestalten.

Oliver Hommel

Als ausgewiesener Payment- und Open Banking-Experte verfügt Oliver Hommel über mehr als 20 Jahre Erfahrung in diversen Bereichen des Zahlungsverkehrs. Die Interessen der Deutschen Kreditwirtschaft hat er in zahlreichen nationalen und internationalen Gremien vertreten, bevor er als Director Payments bei der Accenture GmbH tätig war. Seit 1. Dezember 2021 ist er als Geschäftsführer bei der EURO Kartensysteme GmbH tätig.