



# Zahlen

in der Zukunft

Nach der bargeldlosen Revolution folgt die mobile Bezahlrevolution mit Handy & Co. Die Big Player am Markt stehen bereits in den Startlöchern, um bei dieser Entwicklung ganz vorne dabei zu sein.

Text: Klaus Schobesberger

Das Handy erobert dank der kontaktlosen NFC-Technologie die Art, wie wir bezahlen werden.

der in Münzen auszuhändigen. Das war die Geburtsstunde des Papiergeldes. Zunächst gaben die Banken ihr eigenes Papiergeld heraus, erst im 18. Jahrhundert ließen europäische Regierungen im großen Stil Papiergeld drucken. Das war die erste Revolution. Die zweite folgte mit der Einführung der Kreditkarte in den Fünfziger-Jahren des vorigen Jahrhunderts. Die älteste Kreditkarte ist Diners Club, die der Geschäftsmann Frank McNamara 1950 zunächst für einige Restaurants einführte. Auf die Idee kam er, nachdem er nach einem Geschäftsessen zu wenig Bargeld dabei hatte, um die Rechnung zu begleichen. In dieser hoch peinlichen Situation hinterlässt der Beinahe-Zechpreller dem Restaurantmanager seine Visitenkarte, die er auf der Rückseite signiert – quasi als Garantie, dass er die offene Rechnung in Folge begleichen wird. Daher kommt der Name Diners Card.

**Bargeldloses Bezahlen.** Inzwischen hat das bargeldlose Bezahlen mit Kredit- oder Bankomatkarte weltweit seinen Siegeszug angetreten. „Kreditkarten haben sich in den vergangenen Jahrzehnten massiv verändert. Waren sie in den Sechziger-Jahren noch elitäres Statussymbol für Geschäftsleute, sind heute schon weltweit fast drei Mrd. Kreditkarten ausgegeben“, sagt Dr. Heimo Hackel, Vorstands-

vorsitzender der card complete Service Bank AG (Visa, MasterCard, Maestro). Trotz zahlreicher technologischer Errungenschaften kann sich die Kreditkarte somit schon sehr lange behaupten – „und es wird sie, in welcher Form auch immer, sicher noch in Zukunft geben“, ist Hackel überzeugt, aber die Kreditkarte ist im Wandel. Nicht nur wegen der jetzt stattfindenden dritten Revolution in Form der „digitalen Geldbörse“ (Zahlen per Handy), sondern weil sich der Konsument selbst geändert hat.

**Das Ende der „Massenkarte“.** Die Zeit der „Massenkarten“ geht daher dem Ende zu, glaubt der card complete-Chef. Kreditkarten müssen zunehmend auf die Bedürfnisse einzelner abgestimmt werden, ohne standardisierte Zahlungsabläufe aufzugeben. Diesem Trend trägt card complete derzeit mit einem Designwettbewerb Rechnung: Bis 30. Juni 2011 können Studierende im Rahmen eines Onlinewettbewerbs die VISA- und MasterCard-Studentencards von card complete neu gestalten.

**Das Handy als Geldbörse.** Doch der eigentliche Wettlauf um die Bezahlform von morgen findet auf einer anderen Front statt. Derzeit ringen Mobilfunkbetreiber, Kreditkarten-, Technologiekonzerne (z.B. Google) und Startups (etwa der Oberösterreicher Daniel Mattes →



„Mobilität ist in allen Bereichen ein Muss und das wird sich in Zukunft so fortsetzen. Kreditkarten sind ‚Mobilitäts erleichterter‘ und werden das auch bleiben.“

Dr. Heimo Hackel,  
Vorstandsvorsitzender der card complete Service Bank AG

mit Jumio) um die beste Ausgangsposition am Zukunftsmarkt für das Bezahlen mit dem Handy oder im Internet. Bereits in diesem Jahr werden Kunden Waren im Wert von 16 Milliarden Euro mit dem Handy bezahlen, wurde auf der Mobilfunkmesse in Barcelona im Februar verlautbart. „Technisch gesehen sind

die Voraussetzungen bereits geschaffen. Die ersten Handys mit NFC-Chips sind längst am Markt, nur die Infrastruktur fehlt. Jetzt müssen die großen Handelsketten vorsehen, die diese Bezahlform auch unterstützen“, sagt Dr. Josef Langer, FH-Professor in Hagenberg und Leiter der NFC-Forschung. NFC

steht für Near Field Communication und ist ein Übertragungsstandard zum kontaktlosen Austausch von Daten über kurze Strecken. Auf der Euroshop 2011 hat Bizerba bereits eine Kassenlösung vorgestellt, mit deren Hilfe man mit dem Smartphone bezahlen und gleichzeitig digitale Coupons einreichen kann, die zuvor mit der Kamera eingescannt wurden.

**Das grenzt an Wahrsagerei.** Es geht also darum, das Beste aus beiden Welten zu verbinden. Sicherheit und eine komfortable Abwicklung des bargeldlosen Bezahls müssen im Vordergrund stehen. Sicher ist auch: Mobilität ist ein Gegenwarts- und Zukunftsthema der Gesell-

schaft. „Mobilität ist in allen Bereichen ein Muss und das wird sich in Zukunft so fortsetzen. Kreditkarten sind ‚Mobilitäts erleichterter‘ und werden das auch bleiben“, so Hackel. Mit Prognosen für die nächsten Jahre ist der Manager jedoch vorsichtig: „Wenn man sich den rasanten Fortschritt der technologischen Entwicklungen in den vergangenen Jahren ansieht, wird ersichtlich, dass eine Prognose über fünf Jahre hinaus an Wahrsagerei grenzt. Wer hätte etwa vor wenigen Jahren an so etwas wie „Geolocating“ via Smartphones gedacht?“

**Wie lange gibt es noch Bargeld?**  
Die Frage ist: In welchem Ausmaß werden neue Bezahlformen bis



**Ds handy als Geldbörse: Die Technik funktioniert, jetzt muss der Handel reagieren.**

dahin das Bargeld ablösen – und vor allem, auch wenn die Karte selbst vielleicht physisch anders gelöst sein wird als heute (weil sie

beispielsweise ebenfalls mit einem NFC-Chip ausgestattet ist)? Für das Bargeld spricht die vom Verbraucher gefühlte Transparenz hinsichtlich der eigenen Ausgaben, künftige Bezahlssysteme werden jedoch darauf Rücksicht nehmen. „Entsprechende Informationssysteme werden in Handys, Karten oder andere Geräte integriert sein und kontinuierliche Transparenz gewährleisten“, blickt der Journalist Rüdiger Kiani-Kreß in der „Wirtschaftswoche“ in die Zukunft. Der Konsument kann in Zukunft seine Karte individuell konfigurieren und er kann bestimmen, in welchen Ländern er sie einsetzen will und wie hoch das Volumen der einzelnen Zahlung sein darf. ■

## Erfolgsfaktor Liquidität

Heimische Betriebe verlieren im Durchschnitt mehr als 3 % ihres Umsatzes durch uneinbringliche Forderungen. Diese Ausfälle gefährden in hohem Maße die Liquidität.

IS Inkasso Service verfügt über jahrzehntelange Erfahrung, betreibt das Forderungsmanagement für seine Kunden mit viel Fingerspitzengefühl und setzt individuell auf jeden Fall maßgeschneiderte Aktivitäten – Schuldner ist in der Bearbeitung der Fälle nicht gleich Schuldner. Einen Schwerpunkt dabei bilden das Scoring sowie das Early Collection im frühen Stadium des Zahlungsverzuges. So werden zum Beispiel beim Scoring auf Basis

aktueller und historischer Daten mithilfe mathematisch-statistischer Verfahren Vorhersagen getroffen, die über das Zahlungsverhalten, aber auch die Bonität des Schuldners Aufschluss geben. Danach kann – mit rund 200 individuellen Mahnschreiben – die Einbringungsquote deutlich gesteigert werden.

**Inkasso & mehr.** Als All-inclusive-Anbieter reicht das Angebot von der Bonitätsprü-

fung vor Vertragsabschluss über das klassische Inkasso bis hin zur Auskunftei. Durch IS Inkasso Service werden jährlich mehr als 50 Mio. Euro für die Auftraggeber eingebracht und damit wird auch ein wesentlicher Beitrag zu deren Liquiditätssteigerung geleistet. Mit einem Marktanteil von 34 % ist das Unternehmen mit Sitz in Linz heimischer Marktführer und betreut rund 4.500 Kunden in ganz Österreich.



**IS Inkasso Service GmbH**  
Südtirolerstraße 9  
4020 Linz  
Tel.: +43 (0) 732 60 06 31-0  
Fax: +43 (0) 732 66 59 84  
office@inkasso.at  
www.inkasso.at

**Inkasso Service**  
Ein Unternehmen der Transcom Gruppe

FOTOS: IS INKASSO ANZEIGE

## Probleme mit zahlungsunwilligen Kunden?

Mehr als 8.000 Unternehmen davon viele Klein- und Mittelbetriebe in Österreich und Deutschland aus den unterschiedlichsten Branchen vertrauen auf die Leistungen der OKO.

**Die Erfolge der OKO basieren auf 3 Säulen:**

### 1. Kontinuität und Seriosität:

Karl Seisenbacher und Erwin Sandberger arbeiten seit 16 Jahren zusammen, formten die Fa. OKO zu einem modernen, effizienten und führenden Inkassounternehmen. Die pünktliche Abrechnung der Fremdgelder und faire Behandlung der Schuldner stehen im Vordergrund.

### 2. Wachstum:

Der Auftragszugang hat sich während der letzten 6 Jahren verdreifacht. Mehr als 200.000 Inkassofälle stehen in Bearbeitung. Die Qualität der Bearbeitung konnte dank permanenter organisatorischer Verbesserungen optimiert werden.

### 3. Mitarbeiter:

Unser Unternehmen zählt heute 97 MitarbeiterInnen, die ihre Aufgaben hoch motiviert erfüllen. Über die Hälfte dieser sind länger als 10 Jahre im Betrieb. Ihre Erfahrung ist für den Gesamterfolg immens wichtig.

**Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit OKO:**

**A)** Sie verwenden das beigelegte Auftragsformular und senden dieses ausgefüllt per Post an OKO ein. Rechnungskopie(n) sollten beigelegt werden, Sie erleichtern uns damit die Bearbeitung.

**B)** Sie übergeben den Inkassoauftrag online unter [www.oko-inkasso.co.at](http://www.oko-inkasso.co.at).

### Zahlung:

Die Überweisungen der eingehenden Beträge erfolgen wöchentlich, bei Ratenzahlungen erhalten Sie bereits ab der 1. Rate Ihren Zahlungsanteil ohne Verzögerung auf Ihr Konto überwiesen.

### Kosten:

Alle mit der Inkassobetreibung notwendigen Maßnahmen werden lt. Inkassoverordnung BGBl. 141/96 dem schuldhaft in Zahlungsverzug geratenen Kunden verrechnet. Bei Uneinbringlichkeit trägt OKO das gesamte Kostenrisiko, wobei die Rechtmäßigkeit der Forderung vorausgesetzt wird.

### Permanente Akteninformation:

Sie können online jederzeit den Bearbeitungsforgang Ihrer übergebenen Forderungen mitverfolgen und auswerten. Diese Informationen geben wir Ihnen auch natürlich gerne per Post oder telefonisch.

**OKO GesmbH & Co. KG**

A-4020 Linz | Waldeggstr. 16 | Postfach 364 | Tel. +43 / 732 / 65 62 42-0 | Fax DW 55  
[www.oko-inkasso.co.at](http://www.oko-inkasso.co.at) | [office@oko-inkasso.co.at](mailto:office@oko-inkasso.co.at)