Marktkommentar

Was der Wirecard-Skandal für die Branche der Bezahldienstleister bedeutet

Auf der Suche nach Plan B für die Wirecard-Kunden

von Ralf Gladis, Mitgründer und CEO von Computop – The Payment People, ein führender internationaler Payment Service Provider

Bamberg, den 29. Juni 2020 – Das wird den Ruf der gesamten Fintech-Szene belasten! So lautete eine der ersten Reaktionen aus dem Ausland auf den Wirecard-Skandal, formuliert von der Nachrichtenagentur Bloomberg. Zwei der größten Wirtschaftsskandale der vergangenen 15 Jahre sind in der Tat „made in Germany“: Die manipulierten Diesel-Autos bei Volkswagen und nun Wirecard. Der Imageschaden steht außer Frage, aber der trifft zunächst den Standort Deutschland und erst in zweiter Linie die Branche der Bezahldienstleister.

Auch wenn Bundeswirtschaftsminister Olaf Scholz in der vergangenen Woche schärfere Regeln gefordert hat und der Chef der Finanzaufsicht BaFin selbstkritisch von einer „Schande für Deutschland“ gesprochen hat: Viele erfolgreiche – und problemlos testierte – FinTechs in Deutschland beweisen, dass die Branche in Deutschland durchaus gut reguliert ist.

Das allerdings kann die Händler und Start-ups nicht trösten, die auf Wirecard gesetzt haben und sich nun zurecht Sorgen um ihre Bezahlabwicklung machen. Dennoch gilt: Wirecard hatte in Deutschland nur einen kleinen Marktanteil. Wie Analystengespräche im Jahr 2019 zeigen, sind Computop und Payone bei den Top 500 größten Online-Händler in Deutschland die Marktführer für die Zahlungsbearbeitung. Computop wickelt demnach 26 Prozent des E-Commerce-Volumens in Deutschland ab. Wirecard spielt hier dagegen keine große Rolle.

Marktkommentar

Schlimmstenfalls wird alles gut

Das bedeutet aber auch, dass Wirecard durchaus Konkurrenten im Land hat, die nun zeitnah einspringen können. So hat sich Computop mit mehreren Acquirern und Partnern abgestimmt, um allen Wirecard-Kunden schnell mit neuen Lösungen zur Seite zu springen. Es dauert aus unserer Sicht nur eine Woche, um alternative Zahlungssysteme zu Wirecard einzurichten, die dann die Zahlungen von Online-Shops oder von Kartenterminals in den Ladengeschäften abwickeln.

Allerdings muss der Händler selber auch Zeit und Geld investieren, um Verträge mit den neuen Dienstleistern zu verhandeln und die eigenen Systeme umzubauen. Große Händler brauchen zudem automatisierte Prozesse in der Buchhaltung, um beim Zahlungseingang die offenen Posten auszuziffern (Reconciliation) und sicherzustellen, dass alle Zahlungen korrekt eingegangen sind. Auch die Warenwirtschaftssysteme können betroffen sein. Der Umbau wird Zeit, Geld und Nerven kosten, ist aber machbar. Die Sorge vieler Wirecard-Kunden allerdings, die sich fragen, ob sie nach dem Insolvenzantrag noch an ihr Geld kommen, ist aus meiner Sicht unbegründet, die Bafin wird Kundengelder zu schützen wissen.

Trotz des kleinen Marktanteils der Wirecard in Deutschland steigt die Zahl der hilfesuchenden Wirecard-Kunden signifikant, teilweise auch im Ausland. Daher erwarten wir bei Computop nun ein kleines Plus bei Umsatz und Gewinn. Unsere Strategien sind davon jedoch nicht betroffen. Computop verfolgt weiter den Weg, Innovationen und Omnichannel Payment weltweit anzubieten, um den Handel am POS und online zu unterstützen.

Bei Abdruck Belegexemplar erbeten.

Marktkommentar

Der Kunde bestimmt die Richtung und das Tempo

Kunden erwarten heute, überall und jederzeit einkaufen zu können und dabei zwischen On- und Offline-Welt zu wechseln. Sie shoppen in der Bahn über den Laptop, zuhause am PC und auf der Straße mit dem Smartphone, holen dann aber die Ware vielleicht persönlich im Geschäft ab, wo sie auch Service erwarten, wenn sie beispielsweise den Wunsch haben, ein Produkt umzutauschen oder eine Reparatur wollen. Der Handel braucht Dienstleister, die Zahlungen in Online-Shops und an POS-Terminals im Laden abwickeln, damit die Kasse auch Zahlungen im Online-Shop stornieren kann, wenn ein Kunde die Online-Ware im Laden zurückgibt.

Gleichzeitig treibt Computop technische Innovationen voran. So wollen Kunden heute beispielsweise mit Karte oder einer Smartwatch direkt am Bahnhof für den öffentlichen Nahverkehr bezahlen – in der Branche heißt das Contactless Transit oder Mass Transit Transaction (MTT). In einigen Städten wie London kann man seine Kreditkarte oder sein Handy schon als Bus- und Bahnticket nutzen, in Belgien sind wir damit schon live und in Deutschland stehen erste Städte kurz vor dem Start.

Dass beide Seiten, Verkehrsbetriebe und Reisende, bei der Autorisierung dieser Zahlungen hohe Sicherheitsbedürfnisse haben, versteht sich von selbst. Sicherheit ist auch in Online-Shops gefragt, weil Zahlungen in Zukunft zweifach abgesichert sein müssen. Ein Passwort reicht nicht mehr. Um unsichere Passwörter zu ersetzen, können sich Online-Kunden künftig mit Fingerabdruck oder Gesichtserkennung im Online-Shop anmelden und Online-Zahlungen freigeben. Dafür stellt Computop dem Handel biometrische Authentisierung zur Verfügung, die dem FIDO-Standard und den Anforderungen von PSD2 und Kreditkartenzahlungen mit 3D Secure 2.x entspricht.

Marktkommentar

Konsolidierung ja – Monopole nein

Zu Beginn der Entwicklung neuer Zahlsysteme erwartete Deutsche Bank Research, dass am Ende drei große Zahlungsabwicklungs-Dienstleister übrigbleiben werden. Heute gibt es erneut ähnliche Thesen, wenn Finanzdienstleister fusionieren oder Namen wie Apple, Google, Facebook oder Alibaba fallen, die alle auch in der Finanzdienstleistungsbranche operieren. Doch tatsächlich sind diese Systeme am Ende nur Kartenzahlungen, die bessere User Experience bieten und auf Funk setzen. Und große Chinesen wie Alipay oder WeChat sind in einer relativ übersichtlichen Welt aus Staatsbanken groß geworden, treffen sie im Weltmarkt auf die Vielfalt der Banksysteme und Regulierungsauflagen, wirken sie schnell ziemlich überfordert.

Natürlich gibt es Konsolidierung im Markt der Payment Systeme, die Beispiele von Payone, Heidelpay oder Concardis sind bekannt. Das Verschwinden von Wirecard mag diesen Trend noch beschleunigen. Meine These ist jedoch, dass keineswegs nur wenige große Player den Markt unter sich aufteilen werden, es werden eher hunderte sein. Ganz einfach, weil das Feld so groß und komplex ist, dass kein einzelner Spieler überall glänzen können wird.

Bislang gibt es kaum einen Payment-Anbieter, der alle Omnichannel-Erwartung eines Händlers zu 100 Prozent erfüllen kann. Mit Ausnahme einer innovativen Lösung beim Autovermieter SIXT, der eine globale Payment-Struktur aufgebaut hat, müssen internationale Händler immer noch in jedem Land und auf jedem Kontinent lokale Payment-Lösungen bauen, weil es kaum einen Payment-Anbieter gibt, der POS-Terminals für Zahlungen an der Kasse weltweit anbieten. Das Internet der Dinge (IoT) wird viele Geräte hervorbringen, die selbst Zahlungen abwickeln – das beherrscht auch nicht jeder. Kurz: Die vielen Herausforderungen rund um den Zahlungsverkehr sind für große behäbige Finanzkonzerne kaum zu bändigen, so dass viel Raum für mittelständische FinTechs und Payment-Dienstleister bleibt. Es gibt also noch viel zu tun. Viele Anbieter werden sich auf eine Nische spezialisieren – und dort wachsen und gedeihen.

Bei Abdruck Belegexemplar erbeten.

Marktkommentar

Über Computop – the payment people

Computop bietet seinen Kunden weltweit lokale und innovative Omnichannel-Lösungen für Zahlungsverkehr und Betrugsprävention im E-Commerce, am POS und auf mobilen Geräten. Mit der Zahlungsplattform Computop Paygate sind Händler und Dienstleister flexibel und können frei wählen, welche der über 350 Zahlarten in welchem Land zum Einsatz kommen soll. Der Global Player Computop, mit Standorten in Deutschland, China, England sowie in den USA, betreut seit über 20 Jahren große internationale Unternehmen wie Amway, C&A, Fossil, die Otto Group, Sixt oder Swarovski. Computop wickelt jährlich Transaktionen im Wert von 36 Milliarden US Dollar in 127 Währungen ab.

www.computop.com

Pressekontakte

Computop
Henning Brandt
T: +49 951.98 009 8257
henning.brandt@computop.com

ALTHALLER communication
Jacqueline Althaller
T: + 49 89 38 66 52 60
computop@althallercommunication.de

Bei Abdruck Belegexemplar erbeten.