



**Finanzgruppe**

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

## **girogo – Durchbruch für kontaktloses Bezahlen**

**Was gibt es für einen Händler Schöneres, als wenn seine Kunden mit Freude bezahlen? Lange Schlangen an den Kassen, umständliches Herumkramen nach Kleingeld und scheinbar ewige Wartezeiten können diese Freude schnell trüben. Um den Bezahlkomfort für ihre Kunden zu erhöhen, setzen immer mehr Händler auf kontaktlose Kartenzahlung. Dieses neue Zahlensystem bietet Schnelligkeit, Effizienz und Sicherheit und macht damit sowohl Händlern als auch Kunden Spaß.**

Laut Studie „Kassensysteme 2010“ des Euro Retail Institute (EHI) will jeder zweite befragte Händler weniger Bargeld und mehr Kartenzahlung an seinen Kassen. Vor allem: Zwei Drittel der Händler wollen mehr Tempo am Point of Sale (POS) und den Kunden-Checkout beschleunigen. Und sie haben auch eine klare Vorstellung, welches Zahlungssystem ihre Anforderungen optimal erfüllt – die Kontaktlos-Technologie. Nach dem aktuellen E-Payment-Barometer, einer Umfrage von ibi research und dem Wirtschaftsmagazin „Der Handel“, würden 86 Prozent der befragten Händler kontaktlose Zahlungen per Karte oder Mobiltelefon akzeptieren.

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist Vorreiter bei der Einführung des kontaktlosen Bezahlers. Sie ist die erste deutsche Kreditinstitutsgruppe, die alle ihre rund 45 Millionen girocards (früher: ec-Karte) mit der girogo-Funktion ausstattet. Nach rund 1,3 Millionen SparkassenCards, die in der Pilotregion im Frühjahr ausgegeben werden, startet ab August 2012 bundesweit die Ausgabe neuer Karten mit der sogenannten NFC (Near Field Communication)-Schnittstelle. Bereits Ende 2012 werden mehr als

16 Millionen Kunden der Sparkassen-Finanzgruppe eine entsprechende Karte besitzen. Ende 2013 wird schon mehr als jeder dritte Deutsche eine SparkasseCard mit girogo im Geldbeutel haben. Händler können davon ausgehen, dass schon bald eine „kritische Masse“ ihrer Kunden eine entsprechende Kontaktlos-Karte in der Brieftasche hat - und können in die entsprechende Terminalinfrastruktur investieren. Denn Kontaktlos-Zahlungen bieten eine Reihe von Vorteilen gegenüber anderen Zahlungsarten:

### **Kleinbeträge blitzschnell bezahlen**

Die neue SparkassenCard mit girogo kommt zunächst für das Bezahlen von Kleinbeträgen bis 20 Euro zum Einsatz. Bezahlt wird aus einem vorher aufgeladenen Guthaben auf dem Chip. Der Kunde steckt seine Karte an der Kasse nicht mehr in ein Lesegerät, sondern hält sie nur kurz mit wenigen Zentimetern Abstand an ein spezielles Terminal. PIN-Eingabe oder Unterschrift sind nicht erforderlich. Das Terminal prüft, ob ein ausreichendes Guthaben auf der Karte vorhanden ist. Wenn ja, wird der Kaufbetrag abgebucht. Je nach Terminalmodell bestätigt ein optisches bzw. akustisches Signal die erfolgreiche Abbuchung. Der Bezahlvorgang ist damit bereits abgeschlossen, durchschnittlich innerhalb von 0,7 Sekunden. Ab einem Zahlungsbetrag von 20,01 Euro ist eine electronic cash-Transaktion erforderlich. Hierzu muss der Kunde die Karte wie gewohnt in das Terminal stecken und die Transaktion mit seiner PIN bestätigen.

### **Aufs Laden abonniert**

Bisher kann der Chip der SparkassenCard bereits an bundesweit mehr als 50.000 Geldautomaten oder im Internet mit einem Chipkartenleser geladen werden. Für die SparkassenCard mit girogo hat die Sparkassen-Finanzgruppe attraktive neue Ladevarianten entwickelt, mit denen die Kunden ihr Guthaben bequem direkt am POS laden können – über das Abo-Ladeverfahren oder vom Girokonto gegen PIN-Eingabe.

Beim Abo-Laden vereinbart der Kunde mit seiner Sparkasse einmalig einen bestimmten Ladebetrag. Immer dann, wenn das Guthaben für eine Zahlung nicht mehr ausreicht, wird der Chip automatisch um den vorab festgelegten Betrag geladen, und zwar maximal einmal pro Tag. Das Abo-Ladeverfahren wird erstmals bei Händlern in der Pilotregion Hannover/Braunschweig/ Wolfsburg ab April 2012 zum Einsatz kommen, ebenso wie das einmalige Laden. Bei letzterem kann der Kunde seine SparkassenCard mit girogo mit einem vorgegebenen Betrag (35 Euro) laden. Dafür bedarf es der PIN-Eingabe. Voraussetzung für diese Ladevariante sind POS-Terminals, die electronic cash-Zahlungen abwickeln.

### **Sicherheit bei der Zahlung**

Das neue Bezahlfverfahren girogo läuft über den Chip auf der Karte und ist damit besonders sicher. Als Bezahlfverfahren der Deutschen Kreditwirtschaft gelten für girogo die gleichen, hohen Maßstäbe an die Sicherheit der Zahlung und an die Datensicherheit wie bei den etablierten Kartenzahlverfahren. Bei girogo kommunizieren die Karten ausschließlich mit den von Banken und Sparkassen herausgegebenen hochsicheren Händlerkarten im Terminal, sie kommunizieren ausschließlich auf kürzeste Entfernungen und immer hoch verschlüsselt.

### **Kontaktlos-Infrastruktur am POS**

Immer mehr Einzelhändler interessieren sich für girogo. Viele haben bereits beschlossen, in die entsprechende Infrastruktur zu investieren. Die ersten serienreifen Terminals, die kontaktlose Transaktionen abwickeln können, sind bereits verfügbar. Viele herkömmliche Terminals können z. B. über einen zusätzlichen Kontaktlos-Leser aufgerüstet werden. Die neueste Terminalgeneration ist meist ab Werk für kontaktloses Bezahlen ausgestattet. Die SparkassenCard mit girogo können Händler auch an einem Terminal akzeptieren, das schon andere kontaktlose Zahlungsverfahren unterstützt. Allerdings nur dann, wenn dieses

Terminal auch für das kontaktlos-Zahlverfahren girogo freigeschaltet ist. Selbstverständlich sind die Karten mit den bewährten Zahlverfahren wie electronic cash voll kompatibel und können an zugelassenen Terminals wie gewohnt eingesetzt werden.

### **Kostenvorteile für den Händler**

Der Einsatz von girogo ist für den Handel kostengünstiger und wirtschaftlicher als herkömmliche Kartenzahlungen, weil niedrigere Entgelt- und Processing-Gebühren anfallen. Das girogo-Entgelt ist attraktiv und klar gestaffelt: Bei Kassenbons bis 5 Euro liegt es bei 1 Cent pro Transaktion, bei Bons zwischen 5,01 Euro und 10 Euro bei 2 Cent und bei Bons von 10,01 Euro bis 20 Euro bei 3 Cent. Die Kosten für den Zahlungsverkehr sinken auch durch eine konsequente Bündelung der Transaktionen anstelle der Einreichung von Einzellastschriften. Langfristig reduzieren Einzelhändler mit der girogo-Akzeptanz auch ihre Kosten für das Bargeldhandling: Immer mehr Kleinbetragszahlungen bis 20 Euro, die die Kunden heute noch zu über 90 Prozent bar bezahlen, werden zukünftig effizient elektronisch abgewickelt und belasten dann nicht mehr die Kassenschubladen und Tresore der Händler. Außerdem bietet die girogo-Akzeptanz Potenzial für Umsatzsteigerungen, und zwar immer dann, wenn es Kunden eilig haben. Durch die sekundenschnelle Zahlungsabwicklung erhöhen Händler den Durchsatz an ihren Kassen und können so im gleichen Zeitraum – je nach Standort und Kundenfrequenz – ein deutliches Umsatzplus erzielen. In der BayArena – dem ersten kontaktlos-Projekt der Sparkassen-Finanzgruppe – konnten die Caterer seit dem Start der kontaktlosen BayArena-Card den Pro-Kopf-Umsatz in der Halbzeitpause von 1,70 Euro auf 3,60 Euro mehr als verdoppeln.

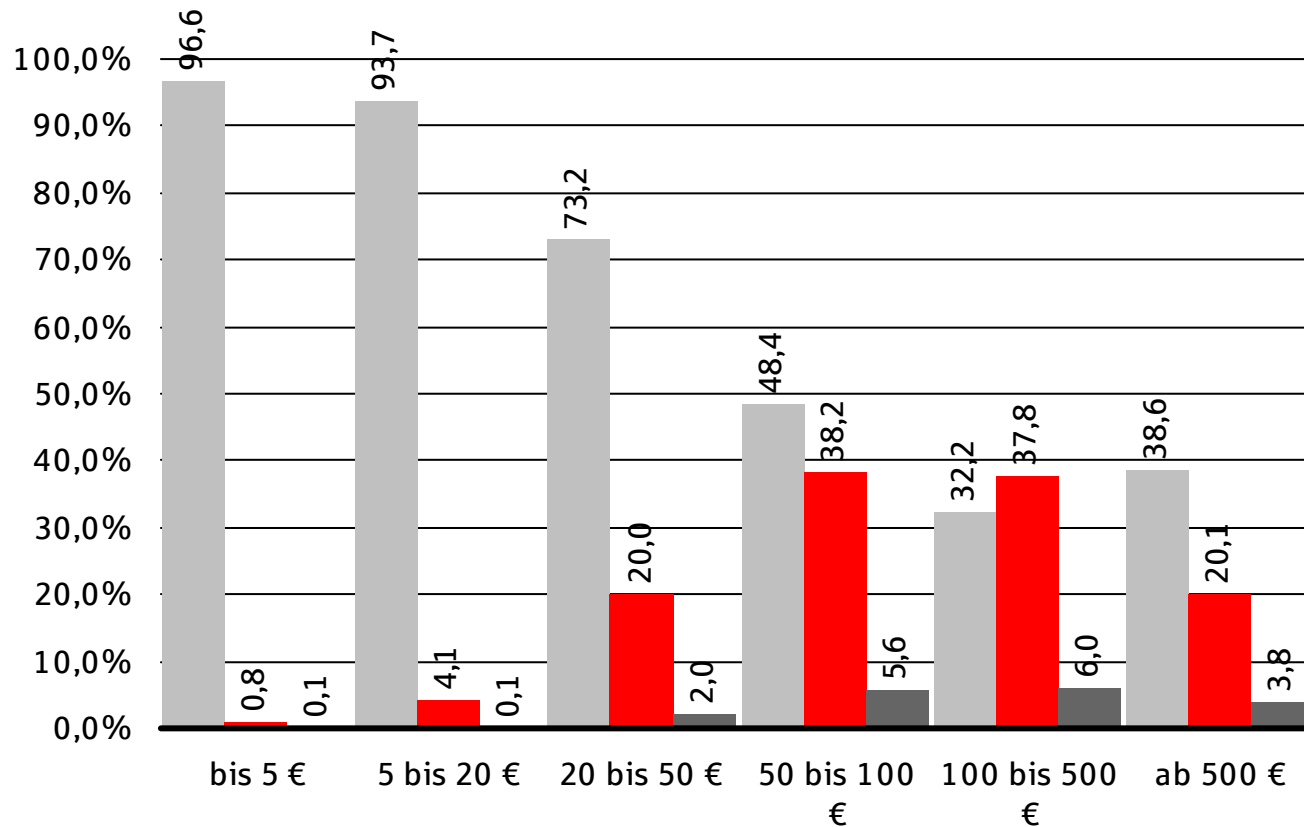
### **Die Einführung beginnt**

Das Interesse im Handel am neuen Bezahlverfahren ist groß. Als erstes Unternehmen hat Esso Deutschland seine Zusammenarbeit

mit der Sparkassen-Finanzgruppe zur Einführung von girogo bekannt gegeben. Ausgehend von der Region Hannover/Braunschweig/Wolfsburg will Esso bis Ende 2012 in allen 1.100 Tankstellen Kleinbeträge auch mit girogo kassieren. Auch die Douglas Holding hat sich Mitte November 2011 für das innovative und schnelle Bezahlen mit girogo entschieden. In deutschlandweit 446 Douglas-Parfümerien und rund 700 Filialen von Thalia, Hüssel, Appelrath-Cüpper und Christ – die ebenfalls zur Douglas-Holding gehören – können die Kunden bis Ende 2012 Beträge bis zu 20 Euro schnell und bequem durch „einfaches Vorhalten“ der girocard bezahlen.

An dem Pilotprojekt in der Region Hannover/Braunschweig/Wolfsburg, mit dem die Deutsche Kreditwirtschaft ab April 2012 erstmals das girogo-Verfahren über Branchen hinweg und mit Teilnahme der breiten Bevölkerung getestet, nimmt Edeka Minden-Hannover als Marktführer in der Region zunächst mit rund 100 Märkten unterschiedlicher Formate teil; bis Ende Mai 2012 können es dann bis zu 250 sein. „Unsere Kunden profitieren beim kontaktlosen Bezahlen durch deutlich kürzere Wartezeiten an der Kasse“, erläutert Wolfgang Mücher, Vorstand Edeka Minden-Hannover, das Engagement seines Hauses „Das neue Verfahren kommt insbesondere Kunden mit kleinem Einkauf und Verbrauchern in den Innenstädten entgegen, die sich in den Pausen oder vor der Arbeit mit Snacks und Getränken versorgen.“ Vorteile sieht Mücher auch für den Einzelhandel, der perspektivisch den Aufwand für die Bereitstellung und Entsorgung von Bargeld minimieren könne.

## Beträge bis 20 € werden überwiegend bar bezahlt.

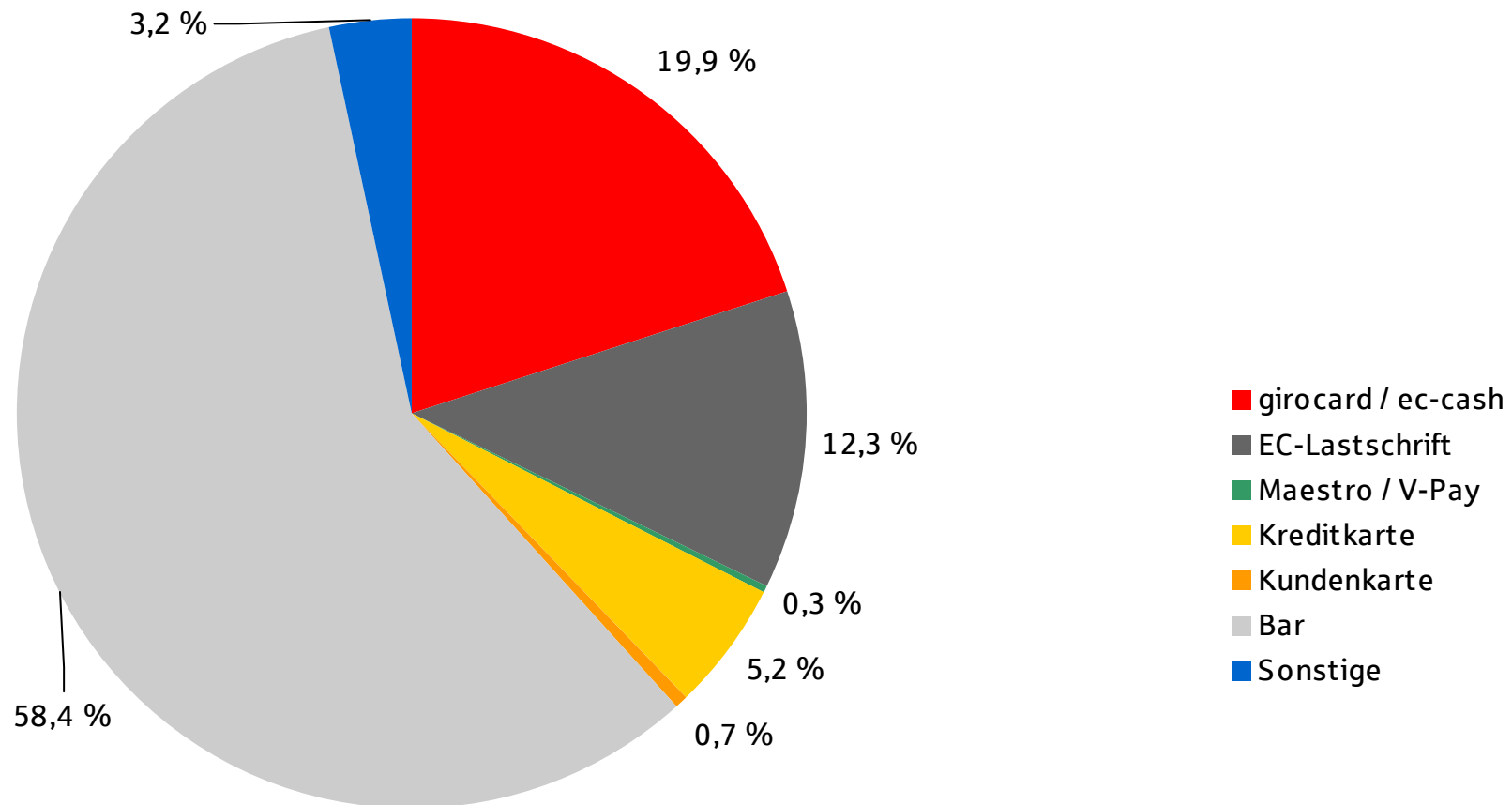


Rund 80 % der Zahlungen im Handel liegen unter 20 €, davon werden bis zu 95 % bar bezahlt.

■ Bar  
■ girocard  
■ Kreditkarte

Quelle: Deutsche Bundesbank, Zahlungsverkehrsstudie 2009

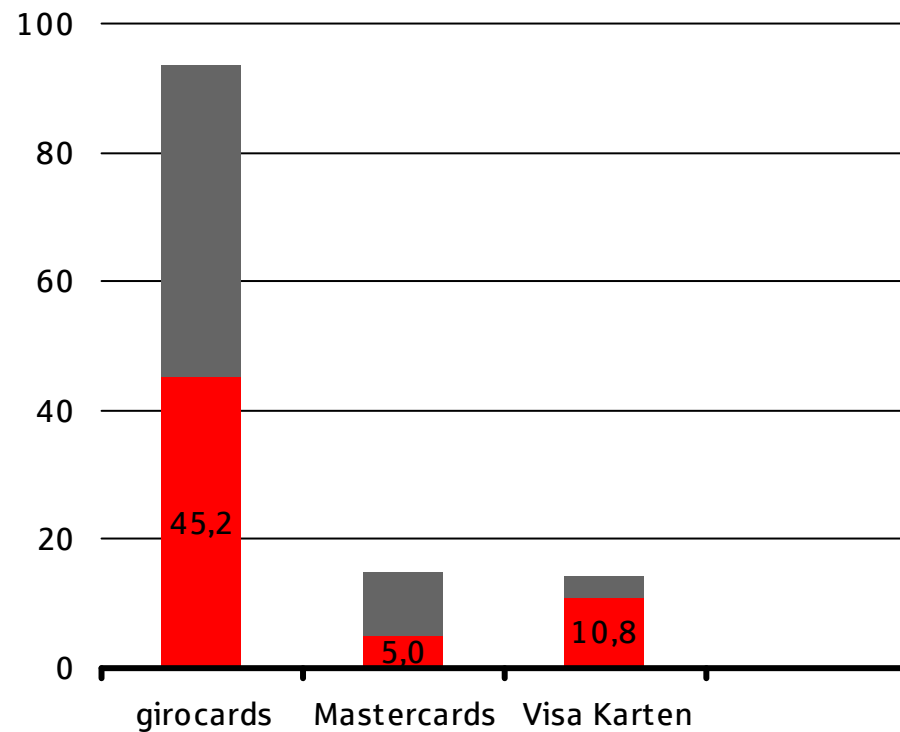
Im Durchschnitt werden mehr als 40 Prozent des Einzelhandelsumsatzes mit Karte bezahlt.



Quelle: EHI-Erhebung 2011

# girocards haben mit großem Abstand die weiteste Verbreitung in Deutschland

In Mio.



Sparkassen-  
Finanzgruppe mit  
führende  
Marktanteilen in allen  
Kartensegmenten

■ Andere Kreditinstitute  
■ Sparkassen-Finanzgruppe

Quelle: Deutsche Kreditwirtschaft, DSGVO