

Banken wollen Paypal Paroli bieten

Der deutsche Bezahlendienst „Paydirekt“ geht an den Start und soll eine Alternative zum Marktführer werden

„Paydirekt“ soll das Bezahlen im Internet ganz einfach und sicher machen – denn das Angebot stammt von deutschen Banken, auch die Server stehen hier.

von Andreas Schmidt

Marburg. Nein, das Rad neu erfinden wollen die Banken, die künftig den Bezahlendienst Paydirekt anbieten, nicht. „Aber wir wollen das Bezahlen im Internet sicherer machen“, sagt Hans-Heinrich Bernhardt, Vorstandsmitglied bei der Volksbank Mittelhessen. Er stellte gemeinsam mit Michel Becker das Projekt vor, da die Volksbank zu „einer der ersten Banken gehört, die an dem System teilnimmt“, so Becker.

Rund 41 Deutsche quer durch alle Altersschichten kaufen demnach bereits regelmäßig online ein. Und dabei gibt der durchschnittliche Online-Käufer pro Jahr 1 131 Euro aus. „Das ist also ein Thema, das ständig zunimmt“, so Bernhardt. In diesem Jahr werde deutschlandweit mit „einem Umsatz von 52 Milliarden Euro gerechnet“, so der Vorstand.

Den Quasi-Standard für das Bezahlen im Netz hat die ehemalige Ebay-Tochter „Paypal“ schon lange geschaffen: Bereits seit elf Jahren agiert das Unternehmen auf dem Markt. Und bietet bereits seit langer Zeit genau das, was auch Paydirekt bieten soll: Anmeldung per Benutzername und Passwort, „Bestätigung“ klicken – und das Geld ist beim Händler. Für den fallen beim Verkauf Gebühren an, für den Käufer ist Paypal kostenlos. Der US-Dienst hat in Deutschland mittlerweile rund 16 Millionen Kunden.

So soll es auch bei Paydirekt laufen. Mit dem Unterschied, „dass die Bank der Ansprechpartner ist“, so Bernhardt. Das System basiere auf „drei Säulen: Den Genossenschaftsbanken, den Sparkassen und den privaten Banken – alle machen bei dem Projekt mit“, verdeutlichte Bernhardt.

Paydirekt soll jetzt die sichere, deutsche Alternative zu den derzeit am Markt etablierten Bezahlverfahren sein. „Es handelt sich um einen Dienst zu 100 Prozent made in Germany“, sagte Bernhardt. „Die Daten liegen in Deutschland und unterliegen dem Datenschutzgesetz. Und es ist kein Paypal, wo die Server irgendwo in den USA stehen“, sagte das Vorstandsmitglied.

Kundendaten bleiben auf deutschen Servern

Michel Becker erläuterte, dass es „sehr hohe Sicherheitsstandards“ gebe, die explizit für den deutschen Markt entwickelt worden seien und „letztendlich auch dem hohen deutschen Bankenstandard entsprechen“. Aus diesem Grund gehe man davon aus, dass der Dienst „schon beim Marktstart eine hohe Vertrauenswürdigkeit genießen wird“, sagte Becker.

Ähnlich wie bei Paypal gebe es auch bei Paydirekt einen Käuferschutz, „Sie können über das Portal monieren, dass die Ware nicht ankam – dann ist der Händler in der Pflicht, sonst geht das Geld an den Käufer zurück“, erläuterte Becker. Man müsse kein Drittkonto füllen oder managen, alles funktioniere vom eigenen Girokonto aus.

Auch für Händler biete das Angebot viele Vorteile – so zum Beispiel eine unmittelbare Zahlungsgarantie. „In dem Moment, in dem der Kunde mit Paydirekt



Michel Becker präsentierte, wie das neu gestartete Internet-Bezahlverfahren „Paydirekt“ funktioniert. Foto: Andreas Schmidt

bezahlt hat, erhält der Händler die Benachrichtigung, dass die Zahlung garantiert ist – so ist eine schnelle Auslieferung möglich, denn der Händler kann die Ware direkt kommissionieren“, so Michel Becker.

Die Händler müssen indes eine Gebühr zahlen, „die jedoch nicht teurer als bei Paypal ist“, versicherte Becker. Es gebe jedoch keine Pauschalkonditionen, das sei aus kartellrechtlichen Gründen nicht möglich gewesen. Händler müssen die Konditionen mit den Banken aushandeln.

Noch ist die Händlerauswahl zudem recht übersichtlich: Neben dem Möbelhändler D-Living hat die Metro-Gruppe bereits zugesagt, den Dienst ein-

zubinden. In Mittelhessen ist das Handelshaus Lich als erster Partner an Bord. Nach und nach kommen weitere Händler hinzu, man befindet sich in der Akquise. Die Resonanz der Händler sei gut, „sie sind dankbar, dass sie nicht mehr von einem Dienst abhängig sind, der nach Belieben die Daumenschrauben anziehen kann“, sagte Becker.

Sparkassen sind erst ab dem Frühjahr dabei

Doch es gibt einen Wermutstropfen: Kunden der Sparkassen müssen sich bis zum Frühjahr gedulden, bevor sie Paydirekt nutzen können. Die Bankengruppe sei erst „recht spät“

in das Projekt eingestiegen, erläuterte Heinrich Bernhardt.

Aber warum dauerte es so lange, eine deutsche Alternative zum Marktführer zu entwickeln? Es habe recht lange gedauert, bis sich die deutschen Banken einig wurden und bei dem Dienst zusammenarbeiteten. Letztendlich sei aber die Erkenntnis gekommen, dass man es nur gemeinsam schaffe, „denn die Marktdurchdringung von nur einer Bankengruppe ist relativ gering“, sagte Bernhardt. „Man muss ja bei dem Händler ankommen, für ihn muss es auch attraktiv sein – eine Bank alleine kann nicht so stark agieren und etwas gegen Paypal unternehmen und ein deutsches Bezahlverfahren etablieren.“