

Die Revolution im Zahlungsverkehr

»Es ist ein kleiner Chip für die Menschheit, aber ein großer Schritt für den Zahlungsverkehr« - wie die »Near Field Communication« (NFC) das Bezahlen schon heute nachhaltig verändert. Und wie moderne Konferenz-Techniken mehr Zeit für die Kunden der Raiba im Kreis Calw freischaufeln.

■ Von Axel H. Kunert

Eigentlich herrschen aktuell schwierige Zeiten für die deutschen mittelständischen Banken. Eigentlich. Null- und Niedrigzinsphase gefährden das klassische, größtenteils auf Zinsüberschuss aufbauende Geschäftsmodell von Genossenschaftsbanken und Sparkassen. So steht's immer wieder auf den Wirtschafts-



Inken Häfele,
Leiterin Marketing



seiten auch in dieser Zeitung, seit die Europäische Zentralbank (EZB) jeden Monat 80 Milliarden Euro quasi gratis auf den Finanzmarkt wirft.

»Das stimmt so auch«, sagt Raiba-Vorstandssprecher Gerd Haselbach. »Aber...«: in jeder Krise steckt immer auch eine Chance - die Möglichkeit zur Veränderung. Manchmal auch der Zwang zur Veränderung. »Oder einfach die Notwendigkeit, in deinem Geschäft immer besser zu werden, immer wettbewerbsfähiger, immer effizienter.« Keine Zeit zum Ausruhen, keine Chance auf Stillstand. »Der Veränderungsdruck wächst.« Allerdings: »Das kann auch richtig Spaß machen!«

Spaß? Man ist geneigt, diesen Ausspruch doch auf seinen Wahrheitsgehalt hin anzuzweifeln. Al-

erdings nur solange, bis sich ein Michael Fischer gegenüber setzt. Der erstaunlich jung wirkende Mann ist der Leiter Rechnungswesen und Zahlungsverkehr der Raiffeisenbank im Kreis Calw. Klingt nach ziemlich vielen

Chefposten auf einmal. Lässt sich allerdings alles irgendwie auf den Bereich »Technik« reduzieren und die beherrscht dieser Michael Fischer offensichtlich ziemlich gut. Und - tatsächlich - offensichtlich mit sehr viel Spaß am Job. Eines von Fischers »Lieblings-Kindern«: die sogenannte »Near Field Communication«, kurz: NFC. »Ich sag' immer: Es ist ein kleiner Chip für die Menschheit, aber ein großer Schritt für den Zahlungsverkehr.« Irgendwie hat er recht, wenn man »NFC« selbst einmal ausprobieren und die Vorzüge seiner Verwendung zu schätzen gelernt hat. »NFC« ist ein »Übertragungsstandard«, mit dem der berührungslose Datentransfer zwischen einem unsichtbar verbauten RFID-Chip (Transponder) in einer Bank- und Kreditkarte und einem Bezahlterminal an der Tankstelle oder in einem Geschäft absolut sicher hergestellt wird. Auf diese Weise kann man in Sekundenschnelle Beträge bis zu 25 Euro absolut sicher bezahlen, ohne Bargeld - ohne Zeitverlust - ohne Probleme. »Tatsächlich dauert solch ein Bezahlvorgang unter einer Sekunde«, bekräftigt Michael Fischer.

Was aber hat NFC mit den Herausforderungen aus der Nullzinspolitik der EZB zu tun? Ziemlich viel: denn die Logistik des alltäglichen Klimpergeldes ist ein riesen Kostenfaktor für Banken. Gelingt es, eine Funktionalität auf die Beine zu stellen, die den Bankkunden einen Benefit - einen persönlichen Vorteil - beim Bezahlen ohne Münzen verschafft, und diese so immer öfter das digitale Bezahlen auch im stationären Handel nutzen - wie es alle ja längst auch im Online-Handel schon tun - haben immer beide Seiten was davon: die Bank; und ihre Kunden. Info am Rande: eine große Anzahl aller finanzieller Transaktionen in unserer modernen Welt betreffen Beträge unter 25 Euro!

Mit NFC ist dieser Kundenvorteil da - als Zeitgewinn an der Kasse, weil: keine PIN, kei-

ne Unterschrift. Aber auch, weil mit Hilfe einer zugehörigen »Karten-Regie-App« man ergänzend ein elektronisches Kassenbuch beispielsweise auf seinem Smartphone führen kann, in dem alle Mikro-Ausgaben mit der NFC-Karte (also der eigenen Bank- oder Kreditkarte) automatisiert protokolliert werden. Damit man nie den Überblick verliert in seinem virtuellen Portemonnaie.

Noch eine kleine Anmerkung am Rande: seinen Beruf als Banker erlernt hat Michael Fischer einst bei »einem großen Geldinstitut im Lande«. Anschließend wechselte er zu international tätigen Unternehmen aus der Industrie - aber, wie sich zeigen sollte, nur vorübergehend. »Man muss die Ferne kennenlernen, um das Gute in der Nähe schätzen zu können.« Solche beruflichen Biografien fände man hier immer wieder bei der Raiba.

Aber zurück zum Thema: die digitalen Möglichkeiten als Chance für Banken in der Zins-Krise. »GoToMeeting« ist ein ganz anderer Aspekt, wie man aus der Not niedriger Kapitalmarktzinsen und daraus resultierendem Kostendruck der Banken eine Tugend im tagtäglichen Arbeitseinerlei eines Geldinstituts machen kann. Was »GoToMeeting« ist, lässt sich am besten am »lebenden Objekt« erklären: einer ganz realen Besprechung der Mitarbeiter der verschiedenen Niederlassungen der Raiffeisenbank im Kreis Calw zum Beispiel über das Thema »Maßnahmen um die Bank für jugendliche Kunden attraktiv zu machen« - ein Thema, das ins Ressort von Inken Häfele fällt, der Marketingleiterin der Raiba.

»Bisher war es so, dass alle Mitarbeiter aus allen Standorten zu einer solchen Besprechung zu uns in die Zent-



Die goldene VR-BankCard PLUS zum kontaktlosen Bezahlen. Erkennbar am Zeichen mit den geschwungenen Linien.

Foto: Raiffeisenbank

rale nach Neubulach kommen mussten.« Zehn, zwölf Mitarbeiter machen sich auf den Weg - hin und zurück. Und benötigen dafür vor allem viel Zeit. »GoToMeeting« ist eine Kombination aus Telefon-/Video-Konferenz, Online-Chat und der Möglichkeit, dass jeder Teilnehmer dieser virtuellen Konferenz an jedem Standort dieselbe Bildschirmoberfläche auf seinem PC an seinem Arbeitsplatz sieht. So ist gemeinsames, konzentriertes Arbeiten möglich, bei einem Maximum an Zeitersparnis für die dafür notwendigen Wege. »Zeit, die so immer zuerst unseren Kunden zu Gute kommt.«

Allerdings: »Natürlich gibt es auch weiterhin immer wieder echte Präsenzkonferenzen, weil auch der persönliche Kontakt zwischen allen Mitarbeitern sehr wichtig ist.« Aber die Anforderung an Weiterbildung und Wissensvermittlung gerade auf dem Feld der Finanzberatung wächst stetig, was so nur über neue, effiziente und komprimierte Lern- und Konferenz-Kanäle bewältigt werden kann. Wobei man sich ein solches

»GoToMeeting« ziemlich konzentriert durchorganisiert vorstellen muss - denn es geht ja um Effizienz und um echte verwertbare Ergebnisse.« Das heißt: es gibt einen Moderator, der darauf achtet, dass alle Teilnehmer auch zum Thema gehört werden und sich aktiv mit eigenen Ideen und Rückmeldungen beteiligen. »Verstecken kann man sich da nicht.« Wollte aber auch keiner, weil die Gestaltungs- und Einflussmöglichkeiten durch solche Werkzeuge wie GoToMeeting genau das seien, »was diesen Job bei diesem Arbeitgeber so spannend und interessant machen.« Keine lähmenden Hierarchien, sondern direkte und schnelle Wege. »Der Vorteil einer kleinen, regionalen Bank.« Die die Herausforderungen der Zeit längst angenommen hat.

Impressum

VERLAG UND HERAUSGEBER
Schwarzwälder Bote
Mediengesellschaft mbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Geschäftsführung: Carsten Huber
Verlagskoordination: Kirsten Wolf

ANZEIGEN
Schwarzwälder Bote
Medienvermarktung Südwest GmbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Postfach 1367, 78722 Oberndorf a. N.
Tel. 0800/7807801, Fax 07423/78-328
E-Mail: info@schwarzwaelder-bote.de
Anzeigen:
Hans-Dieter Meng (verantwortlich)

REDAKTION
Schwarzwälder Bote
Redaktionsgesellschaft mbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Postfach 1373, 78722 Oberndorf a. N.
Tel. 07423/78-132, Fax 07423/7873
E-Mail:
redaktion@schwarzwaelder-bote.de
Redaktion: Heiko Hofmann

DRUCK
Druckzentrum Südwest GmbH
78052 Villingen-Schwenningen



Michael Fischer, Leiter
Rechnungswesen und
Zahlungsverkehr