

## Leitartikel

Mehr als ein Déjà vu (4)

## Karten-Blickpunkte

Wettbewerb der Systeme (6)  
V-Pay wird europäisch – aber langsam (6)  
Sepa: Politikerräume (7)  
Mastercard zeigt Flagge (7)  
Europa: Zweierlei Sepa (8)  
Kommunikationslücke beim Skimming? (8)  
Sepa-Umstellung: Kein gutes Beispiel (9)  
Vertrauensbeweis für Easycash (9)  
Paywave noch in den Startlöchern (9)

## Im Gespräch

„JCB und Girocard sind komplementär“  
Interview mit Titus M. Gerhardt (10)

## Weichenstellungen im Kartengeschäft

**Eufiserv am PoS: Die S-Card wird europatauglich**  
Von Wolfgang Adamio (14)

**Sparkasse Köln-Bonn: Zahlungskarten als Erfolgsbringer**

Von Joachim Schmalz (17)

**Targobank: Wachstum über neue Zielgruppen**  
Von Frank Kirchner (21)

**Es wird Zeit für Allianzen**  
Von Manfred Krüger (24)

**Innovative Bezahlmethoden kurz vor dem Durchbruch**

Von Tomas Falk (27)

**Der Kartenmarkt bis 2015: Kartengesellschaften sind die Gewinner**

Von Kai-Christian Claus und Steven Jacob (30)

## Processing

„System-Migration bei Paylife: fit für die Internationalisierung“

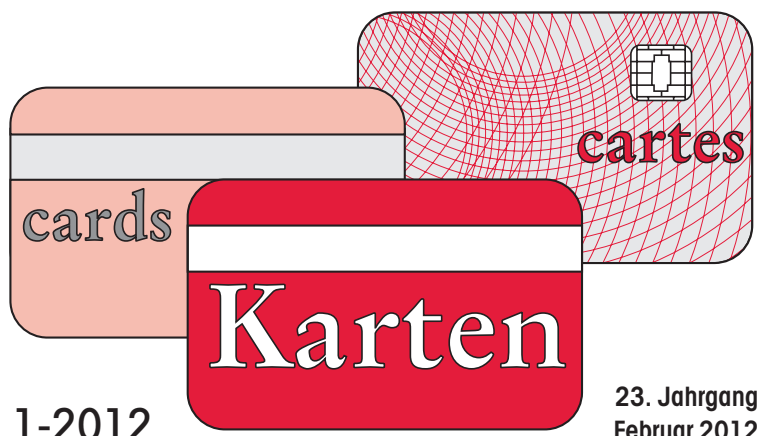
Interview mit Peter Neubauer und Felix Aeschlimann (37)

## Notiert

Daten und Fakten zum bargeldlosen Zahlungsverkehr in der EU (5) – Impressum (33) – Marktnotizen (36)  
Kartenmanagement-Glossar (38)

## Beilagenhinweis

Dieser Ausgabe liegt das Sachregister 2011 von **cards Karten cartes** bei.



1-2012

23. Jahrgang  
Februar 2012

**Herausgeber:** Ulrich Binneböbel, Bernd M. Fieseler, Dr. Ewald Judt, Dr. Wolfgang Klein, Dr. Andreas Martin, Klaus-Friedrich Otto

## SCHWERPUNKTE

**Im Gespräch:** Die Kooperation von JCB mit der deutschen Kreditwirtschaft ist – ganz untypisch für Deutschland – das Pilotprojekt der Kartenorganisation in Europa. Ziel ist es, über den Aufbau lokaler Kartenportfolios die Akzeptanz in Europa zu verbessern. Girocard und JCB sind dabei komplementär. Durch das Co-Badging wird die Akzeptanz der Girocard nicht nur im Ausland sichergestellt. Auch im Inland werden Akzeptanzlücken geschlossen.

**Weichenstellungen im Kartengeschäft:** Die Sparkassenorganisation geht bei der Auslandsfähigkeit ihrer Debitkarten einen eigenen Weg. Weil es bei EAPS nicht mehr recht vorangeht, wird das Geldautomatennetz Eufiserv auf den PoS ausgeweitet. Wie das Kartengeschäft profitabel wird oder bleibt, hat die Sparkasse Köln-Bonn mit mancherlei Maßnahmen erprobt. So kann eine Beratung der Firmenkunden zum Thema Girocard die Transaktionen deutlich erhöhen. Und kleine Prämien für „Sleeper“ oder Neukunden steigern den Kreditkarteneinsatz. Auch die Targobank ist

mit der Nutzung ihrer Kreditkarten zufrieden: 70 Prozent der Karten werden mindestens einmal pro Monat genutzt. Neukunden sucht die Bank vor allem im jüngeren Segment. 2012 soll deshalb eine Prepaid-Karte eingeführt werden. Jetzt schon erfolgreich ist ein Co-Branding mit Pro-Sieben Sat 1.



Beim kontaktlosen und mobilen Zahlen geht es für die Kartenbranche darum, die eigene Position zu verteidigen. Dies kann nach

Einschätzung von Manfred Krüger nur gelingen, wenn alle Beteiligten – Kartenemittenten, Acquirer, Kreditkartenorganisationen und Händler – an einem Strang ziehen. Das kontaktlose Zahlen per Karte wird nach wie vor als Übergangstechnologie gesehen. Die vom Kunden akzeptierte Betragsschwelle liegt mit 50 Euro deutlich höher als von den Anbietern bisher angenommen.

Bis 2015 wird sich der Kartenmarkt nicht nur durch die neuen Technologien verändern. Auch Sepa und Regulierungsfragen werden den Markt verändern. Mastercard und Visa könnten daraus als Gewinner hervorgehen. Die Auswirkungen für die Emittenten hängen von ihrer jeweiligen Produktstrategie ab.

**Processing:** Im Jahr 2011 wurde in Österreich das bisher europaweit größte Migrationsprojekt im Processing abgeschlossen. Mit der Migration von einer bei First Data betriebenen proprietären Plattform zu Six Card kann Paylife Systemverbesserungen mit Kostensenkungen verbinden.