

Deichmann erweitert Distributionszentrum

Essen. Der Schuheinzelhändler Deichmann will im rheinland-pfälzischen Monsheim sein Distributionszentrum ausbauen. Das 2014 eröffnete Lager in der Nähe von Worms, das rund 20 000 qm umfasst, soll einen Neubau von rund 6 300 qm erhalten, der im Oktober dieses Jahres bezugsfertig sein wird. Weitere 415 qm sind für Büros vorgesehen. Projektentwickler und Investor ist die May & Co. Gruppe, Itzehoe. Deichmann mietet die neue Fläche. In Hochregalen konnten in Monsheim bisher 1,3 Mio. Paar Schuhe gelagert werden. *we/lz 25-16*

Paydirekt kurbelt Transaktionen an

Frankfurt. Paypal-Kontrahent Paydirekt will mehr Traffic erzeugen und incentiviert die Nutzung des neuen Online-Bezahlverfahrens der deutschen Banken mit Rabatten bei teilnehmenden Internet-Händlern. Den Anfang machen die Volks- und Raiffeisenbanken mit Promotion-Aktionen und Sonderangeboten unter anderem bei Parfum.de und dem Webshop von Haribo. Inzwischen bieten mehr als 75 eher kleine Webshops Paydirekt als Bezahlmethode an, rund 400 000 Bankkunden sind angemeldet. Die Resonanz seitens der E-Commerce-Betreiber hält sich aufgrund von Preispolitik und geringer Kundennachfrage bislang noch in Grenzen. *sf/lz 25-16*

Drohnen erfassen den Lagerbestand

Frankfurt. Der Logistikdienstleister Geodis, Transport- und Logistiktochter der französischen Eisenbahngesellschaft SNCF, hat jetzt zusammen mit Delta Drone ein Drohnenprojekt gestartet, um Bestände im Lager zu ermitteln. Zunächst testen die Unternehmen in einem Geodis-Logistikzentrum bei Paris; langfristig könnte die Inventur per Roboter in mehr als 300 Geodis-Lagern stattfinden. Das System, das sich auf dem Boden und in der Luft bewegt, verfügt über eine Ortungstechnologie für Innenräume und funktioniert außerhalb der betrieblichen Arbeitszeiten autonom. *sf/lz 25-16*

Robotik mit hohem Umsatzplus

Frankfurt. Der zunehmende Einsatz von Robotern in Industrie und Logistik schlägt sich in Umsatzzuwächsen nieder. Die deutsche Robotik- und Automationsbranche hat 2015 ein Plus von 7 Prozent auf 12,2 Mrd. Euro erzielt. Für 2016 erwartet der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) ein Plus von 2 Prozent. Der Siegeszug von Robotern werde durch günstigere Preise und flexible Bedienbarkeit vorangetrieben, heißt es. *we/lz 25-16*

TGW übernimmt deutsche CHM

Wels, Österreich. Die österreichische TGW Logistics Group übernimmt die deutsche CHM Automatisierungstechnik aus Stephanskirchen zu 100 Prozent. Künftig heißt das Tochterunternehmen TGW Robotics. CHM konstruiert und baut Portalroboter und Greifer sowie Sonderfördertechnik. Auch Steuerungstechnologien vor allem im Bereich der Palettierung von Kartons in Produktionsbetrieben gehören zum Programm. *we/lz 25-16*



Vollautomatisierte Lager: Dematic sorgt für optimalen Fluss in der Supply Chain.

Kion kauft Dematic

Ausbau der Position als One-Stop-Anbieter von Intralogistik 4.0

Wiesbaden. Die Kion Group setzt ihren Akquisitionskurs fort und kauft den Intralogistik-Anbieter Dematic. Damit komplettiert der Konzern sein Angebot an Materialfluss-Lösungen.

Kion ist bereits jetzt einer der größten Anbieter von Gabelstaplern, Lagertechnik und Logistik-Dienstleistungen, der sowohl Handel als auch FMCG-Industrie ausrüstet. Marken wie Linde, Still, Fenwic und Egemin gehören zum Unternehmen. Mit Dematic kauft sich Kion Know-how rund um Intralogistik 4.0 hinzu. „Beide Unternehmen definieren gemeinsam eine neue Ära der Materialfluss-Lösungen“, ist Dematic-CEO Ulf Henriksson überzeugt. Er wird nach Abschluss der Transaktion im 4. Quartal 2016 die fünfte Kion-Unit leiten, die aus Dematic, Egemin Automation und Retrotech bestehen soll.

Verkauft wird Dematic für 2,1 Mrd. US-Dollar von den Finanzinvestoren AEA Investors und Ontario Teachers Pension Plan, die das Unternehmen Anfang 2013 von der Beteiligungsgesellschaft Triton für geschätzte 800 Mio. USD übernommen hatten. Damals rangierte Dematic als Sanierungsfall. AEA und Ontario Teachers investierten hohe Beträge in die Modernisierung der Prozesse; Management-Team und Vorstand wurden ausgetauscht.

Dematic mit Deutschlandsitz in Heusenstamm hat sich seitdem zu einem internationalen Anbieter integrierter Automatisierungs-Technologie, Software und Dienstleistungen zur Lieferketten-Optimierung entwickelt. Seit 2013 wurden bei Dematic jährliche Umsatzzuwächse von 12 Prozent verzeichnet. Im Geschäftsjahr 2015 lag der Umsatz bei 1,8 Mrd. USD. Vor allem in den USA ist die Marktposition stark ausgebaut worden.

Kion will die Position als One-Stop-Anbieter für intelligente Lieferketten- und Automatisierungs-Lösungen durch den Zukauf stärken. „Wie kein anderer in unserer Branche können wir jetzt jeden Kunden nahtlos auf seiner Reise in Richtung Industrie 4.0 und Intralogistik 4.0 begleiten, und das weltweit“, so Kion-Chef Gordon Riske. *we/lz 25-16*

Fintechs suchen den direkten Weg zum Kunden

Die Zukunft des Bezahls setzt die klassischen Banken unter Druck – Globale Tech-Riesen bieten digitalen Service / Von Andreas Neef

Köln. In der Welt der Zahlungssysteme zeichnet sich ein Umbruch ab, der die Kreditwirtschaft künftig stark herausfordern wird. Neue Player drängen auf den Markt, innovative Technologien kommen verstärkt zum Einsatz, und striktere Regulierung trägt zur Verschärfung des Wettbewerbs bei.

Als weitgehend unsichtbare Infrastrukturen ermöglichen digitale Zahlungssysteme sichere wirtschaftliche Transaktionen und machen damit die moderne Wirtschaft erst funktionsfähig. Die Spinne im Netz des Bezahlmarktes waren immer die klassischen Banken.

Doch nun drängen neue Player auf den Markt: Damit sind die „Fintechs“ und die reinen Digitalbanken gemeint, die mit immer neuen Angeboten auf Basis moderner Informationstechnologie nach Einfallstoren in den Bezahlmarkt suchen.

Aber auch die Internet-Riesen aus dem Silicon Valley – etwa Facebook, Apple oder Google –, die mit dem Anspruch auftreten, sämtliche Lebensbereiche ihrer Kunden mit digitalen Services abzudecken, auch das Bezahlen.

Innovative Technologien kommen vermehrt zum Einsatz. Die digitale Transformation schickt sich an, das Bezahlen neu zu definieren. Hier ist an das bargeld- und kartenlose Bezahlen unter dem Stichwort „Mobile Payment“ zu denken. Aber auch neue biometrische Sicherheitsverfahren spielen eine Rolle. Bekanntestes Beispiel ist hier Apples Touch-ID-Verfahren. Und bei den sogenannten Instant Payments erfolgt die Verrechnung zwischen Zahlunggeber und Zahlungsempfänger in Sekundenschnelle.

Zudem könnten mögliche Gamechanger zukünftig für Wirbel in der Bezahlwelt sorgen. Zum Beispiel die

Blockchain, eine neuartige Infrastruktur zur Absicherung von Transaktionen, oder Quantencomputer, die herkömmliche Verschlüsselungsverfahren in Frage stellen würden.

Darüber hinaus trägt die Regulierung zu einer Verschärfung des Wettbewerbs bei. Die kontoführenden Institute sind aufgrund neuer Richtlinien gezwungen, den Zugang zum Konto für Zahlungsauslösedienste und Kontoinformationsdienste zu öffnen. Das be-



Point of Sale: Smartphones werden als Schnittstelle zum Kunden immer wichtiger, sie könnten jedoch die klassischen Banken in ihrer Rolle auf dem Bezahlmarkt schwächen.

deutet zum Beispiel, dass ein Kontobesitzer sich gar nicht mehr an die eigene Bank wenden muss, wenn er beispielsweise eine Überweisung auslösen will. Der Marktzugang für neue Anbieter wird dadurch stark erleichtert.

Der Markt des Bezahls gerät also auf verschiedenen Ebenen gleichzeitig in Bewegung. Unter den etablierten Marktteilnehmern sorgt die unübersichtliche Lage für Verunsicherung. SRC Security Research & Consulting – ein Gemeinschaftsunternehmen der

Kartenzahl klemmt

Zahlungsverordnung gilt – Technik fehlt – Handel in Zeitverzug

Frankfurt. Seit Mitte des Monats dürfen Kunden selbst entscheiden, mit welchem Verfahren auf ihrer EC-Karte sie an der Handekasse zahlen möchten. Eigentlich. Denn noch fehlt die nötige Terminal-Software, genauso wie klare Aussagen seitens des Gesetzgebers, was der Handel bis dahin zu tun hat. Verunsicherung und Handlungsdruck wachsen.

Seit dem 9. Juni sollen Kunden gemäß EU-Verordnung selbst bestimmen dürfen, welches Zahlverfahren sie an den Kassen des Handels nutzen. Die sogenannte „Anwendungsauswahl“ gilt immer dann, wenn mehrere Payment-Systeme auf einer Karte zur Verfügung stehen.

In Deutschland ist das bei der Giro-card, der EC-Karte, der Fall. Theoretisch. Denn noch hat kein Händler hierzulande die neue Wahlfreiheit praktisch, am POS, umgesetzt. Einzige Ausnahme ist der Mineralölkonzern Esso.

Zwar hat der Verband der Zahlungsdienstleister, der Bundesverband der Electronic-Cash-Netzbetreiber (BECN), gemeinsam mit Terminal-Herstellern, Vertretern des Handels und Handelsverbänden Ende 2015 einen Vorschlag zur technischen Umsetzung erarbeitet. Doch noch fehlt das nötige Software-Update der Terminal-Hersteller, um die EU-weite Vorschrift auf den Karten-Lesegeräten des Handels technisch abzubilden. Das liegt vor allem daran, dass es bis heute keine offizielle Bestätigung seitens EU-Kommission und nationalem Gesetzgeber gibt, ob die vom Handel

präferierte BECN-Lösung überhaupt verordnungskonform ist. HDE-Zahlungsverkehrsexperte Ulrich Binnebösel gibt diesbezüglich Entwarnung. Inzwischen mehrten sich die Aussagen sowohl auf EU- als auch auf nationaler Ebene, die „die BECN-Lösung nicht mehr infrage stellen“.

Diese Quasi-Sicherheit löst indes nicht das Problem des Zeitverzugs und die damit verbundene rechtliche Grauzone. „Wir wissen nicht, was wir in der Zwischenzeit machen sollen“, sagt ein Handelsmanager. „Wir hängen in der Luft.“ Die Überlegungen reichen von einem Aushang in der Kassenzone, der die Kunden darauf hinweist, dass die Anwendungsauswahl derzeit noch nicht möglich ist, bis hin zum „Nichtstun und Abwarten, was passiert“, so der Manager eines anderen Unternehmens.

„Wir hängen in der Luft“

Ein Händler zur Anwendungsauswahl

Klar ist, der Handel möchte nicht gegen geltendes Recht verstoßen und die technische Umsetzung so schnell wie möglich anpacken. Nach LZ-Recherchen wollen die ersten Filialisten das nötige Software-Update bis Herbst, andere bis spätestens Jahresende ausgerollt haben. Schwieriger wird es für kleine und mittelständische Händler mit veralteter oder uneinheitlicher Terminal-Infrastruktur. Von den insgesamt rund 800 000 Terminals in Deutschland sind rund 300 000 abgekündigt, sodass für diese kein Software-Update verfügbar sein wird und nur der komplette Hardware-Tausch übrig bleibt. HDE-Mann Binnebösel geht davon aus, dass frühestens Ende 2017 alle Einzelhändler in Deutschland die EU-Vorgaben erfüllen können, rund einhalb Jahre nach Inkrafttreten. *sf/lz 25-16*

Die globalen Tech-Riesen könnten demgegenüber mit einem Pfund wuchern, das schon heute traditionellen Anbietern Kopfschmerzen bereitet: mit ihrem direkten Zugriff auf digitale Endgeräte, die eine zunehmend wichtige Schnittstelle zum Kunden darstellen. Wenn es Apple & Co. gelingt, so ein weiteres Szenario in der Studie, Smartphones auch als Zahlungsschnittstelle par excellence im E-Commerce wie auch am Point of Sale durchzusetzen, droht den Banken der Verlust des direkten Kundenzugangs.

Düstere Aussichten also für die Banken? Ausgemacht ist das nicht. Die Studie zeigt, dass die Kreditwirtschaft nicht einfach tatenlos zusehen muss. Ein weiteres Szenario – aus Sicht der Kreditwirtschaft das Chancenszenario – lotet aus, mit welchen Mitteln sich die Banken gegen die neue Konkurrenz am Bezahlmarkt behaupten können.

Das Schlüsselwort lautet Kooperation. Die Kreditwirtschaft verfügt, so die Studie, über eine leistungsfähige Infrastruktur, die sie dazu nutzen kann, selbst mit innovativen Angeboten bei den Kunden zu punkten, etwa im Zusammenhang mit den oben erwähnten Instant Payments.

Dazu ist aber eine enge Zusammenarbeit unter den Kreditinstituten unabdingbar. Es ist also keineswegs vorgezeichnet, welche Anbieter am Bezahlmarkt der Zukunft dominieren. Die Innovationsstrategien der unterschiedlichen Akteure werden das Rennen entscheiden. *lz 25-16*

Der Autor Andreas Neef ist geschäftsführender Gesellschafter von Z_punkt The Foresight Company, einem Beratungsunternehmen für strategische Zukunftsfragen. Z_punkt hat gemeinsam mit dem Fraunhofer INT das Studienprojekt der SRC zur Zukunft des Bezahls fachlich begleitet.