



# „Cash wird vernichtet“

Worldline Gilles Grapinet, Chef von Europas grösstem Zahlungsabwickler, erklärt, wie wir in Zukunft zahlen und warum er vor Apple und Facebook keine Angst hat.

von ERICH GERBL

**AUF DEM VORMARSCH** Gilles Grapinet hält Grösse für zwingend. Er will die Position im europäischen Zahlungsverkehr durch weitere Zukäufe ausbauen.

**H**err Grapinet, zeigen Sie mir Ihr Portemonnaie? Wie viel Franken haben sie bar dabei?

Keinen einzigen. Ich versuche, keinerlei Bargeld bei mir zu haben. Ausnahmen mache ich nur, wenn ich im Ausland Geldautomaten ausprobieren, um zu sehen, was sie im Vergleich zu unseren Produkten können. Zu Hause habe ich eine Schublade, in der ich die ganzen ausländischen Banknoten bunkere. Da bleiben sie wohl, bis sie wertlos sind.

**Wie lange wird es noch Bargeld geben?** Sicher noch einige Dekaden. Die Menschen haben Vertrauen in Bargeld. Aber ab einem bestimmten Punkt wird es weniger Probleme lösen, als es schafft. Cash wird zu einem Ärgernis für Konsumenten und Händler. Vielleicht passiert es in unserer Generation, vielleicht erst in der nächsten. Aber Medien werden darüber berichten, dass wir in einer bargeldlosen Welt leben, davon bin ich überzeugt.

**Wie zahlen wir in Zukunft?** Die Zahlungsindustrie löst ein sehr altes menschliches Problem: Wie kann ich Werte zwischen zwei Parteien, die sich heute nicht einmal kennen, günstig, sicher und schnell transferieren? Eine Zahlung ist nichts anderes als der Transfer von Werten, denen man vertrauen kann. Dieses Vertrauen ist die Säule, auf der unsere gesamte Gesellschaft steht. Die Frage ist, wie man in einer komplett digitalisierten Zukunft das Vertrauensproblem gesamtheitlich löst. Heute stellen wir das Vertrauen mit ziemlich altmodischen Systemen wie PIN-Codes her. Die sind eine Art Geheimnis, das nur Sie kennen. Dazu haben wir noch Vehikel mit verschlüsselten numerischen Signaturen wie Bankkarten. In Zukunft zahlt man sehr wahrscheinlich mit seiner biometrisch abgesicherten Identität.

**Wir werden zu Codes?** Das ist ein sehr plausibles Szenario. Hochsichere Geräte lesen unsere biometrischen

Merkmale, und wir können so unsere Transaktionen autorisieren. Das können Venenmuster, Stimme, Iris, Fingerabdruck oder Gesichtsmuster sein.

**Haben Sie ein Beispiel?** Wir arbeiten derzeit mit dem Verkehrsbetrieb einer europäischen Stadt an einem Pilotprojekt. Teilnehmende Fahrgäste werden dabei von Kameras identifiziert. Sie steigen nur noch ein und aus, die Zahlung erfolgt automatisch. In Zukunft zahlt man, indem man erkannt wird. Bargeld wird nutzlos und mühsam. Biometrie spielt eine grosse Rolle im Zahlungsverkehr der Zukunft. Intern sprechen wir von «unsichtbaren Zahlungen».

**Besteht für den Konsumenten nicht die Gefahr, die Kontrolle zu verlieren?** Die wichtigen Entscheidungen hat der Konsument alle schon getroffen, bevor er zur Kasse geht. Er hat sich für ein Produkt entschieden und akzeptiert den Preis. Die Zahlung selbst ist das Ergebnis einer vorangegangenen Kaufentscheidung und kommt als technischer Vorgang einfach noch obendrauf. Sie hat per se geringen Wert und sorgt oftmals für Aufwand. Die meisten von uns haben reibungslose Zahlungserfahrungen bereits bei Uber gemacht. Zum Zeitpunkt, wenn ich das Taxi

## Gilles Grapinet

**Der 56-jährige Franzose ist seit Juli 2013 CEO von Worldline. 2014 führte er den Konzern an die französische Börse. Seither legte die Aktie kräftig zu. Das Unternehmen ist auf Expansionskurs: Seit 2013 haben sich die geografische Reichweite und der Umsatz verdoppelt. Mehr als 400 000 Händler sowie 320 Banken und Finanzinstitute zählen zu den Kunden. Worldline ist im europäischen Zahlungsverkehr mit Abstand die Nummer eins. Grapinet ist Chef von 11 000 Mitarbeitern, davon 900 in der Schweiz. An der Börse gefeiert wurde die Übernahme von SIX Payment Services 2018. Grapinet zahlte mit 338 Millionen Franken und einem dicken Aktienpaket - seither ist SIX mit 27 Prozent an Worldline beteiligt.**

bestelle, habe ich den Preis akzeptiert, und die Zahlung läuft im Hintergrund. In diese Richtung geht die Industrie, und das mit grosser Geschwindigkeit. Eine Uber-Fahrt kann ich nicht mit Bargeld bezahlen. Elektronische Zahlungen werden Cash nicht nur zwei zu null schlagen - Cash wird durch elektronische Zahlungen vernichtet werden, weil es mit der digitalen Transformation der Gesellschaft nicht mithalten kann.

**Und all die Bedenken bezüglich Datenschutz verschwinden?** Daten haben Kunden ja schon längst vor der Zahlung preisgegeben. Etwa bei der Uber-Bestellung mit ihren Ortungsdaten oder durch ihre Bestelladresse. Die Zahlung selbst umfasst die wenigsten persönlichen Elemente und hat mit der Datenschutzproblematik am wenigsten zu tun.

**Verkaufen Sie bei Worldline Daten?** Niemals. Sie gehören ja nicht uns, sondern den Banken oder den Händlern. Es ist uns nur erlaubt, die Daten zur Bekämpfung von Betrug für eine sehr kurze Zeit zu verwenden und verdächtige Transaktionen zu blockieren. Wir sind nicht Google.

**Bleibt das auch in Zukunft so?** Die Nutzung von Daten aus dem Zahlungsverkehr ist in der Branche ein grosses Thema. Aber die Entscheidung, ob Zahlungsdaten intelligenter genutzt werden können, liegt nicht in unserer Hand. Wollen Banken und Händler ihre Daten besser nutzen, werden wir sie unterstützen.

**Sie haben Google erwähnt. Man hat den Eindruck, dass sich das Silicon Valley verstärkt auf den Zahlungsverkehr stürzt.** Der Eindruck täuscht nicht. Die US-Technologieunternehmen starten gerade den zweiten Versuch, ins Zahlungsgeschäft einzusteigen.

**Welches war der erste?** Der erfolgte in der ersten Phase der Smartphones 2010 bis 2012. PayPal startete erfolgreich, die meisten anderen scheiterten, so auch Amazon mit der ersten Amazon Fire Wallet. Jetzt beobachten wir einen zweiten Vorstoss von verschiedenen Playern. Die eine Seite sind grosse Hardwarehersteller wie Apple oder Samsung. Sie versuchen, die vielen Geräte, die sie verkauft haben, zu nutzen und mit Zahlungsfunktionen auszurüsten. Mit Apple Pay, Google Pay und Samsung Pay wollen sie Teil der Wertschöpfungskette werden. Die andere Seite sind ►

**DIGITALISIERUNG** Die Hersteller von Smartphones und Social-Media-Riesen wie Facebook starten einen zweiten Versuch, um ins Zahlungsgeschäft einzusteigen.

► soziale Medien. Sie wollen ihre Netzwerke für den Zahlungsverkehr nutzen. Facebook probierte es in den USA, Grossbritannien und Frankreich mit Messenger. In Europa hat das nicht geklappt, man hat den Dienst eingestellt. Wir können von neuen Versuchen auf Basis sozialer Netzwerke wie WhatsApp ausgehen. Bisher ist es mehr Marketinglärm als eine echte Disruption des Zahlungsverkehrs.

*Im Normalfall bringen die US-Riesen den technologischen Wandel nach ihren Vorstellungen ins Laufen. Was ist am Zahlungsverkehr so schwierig?*

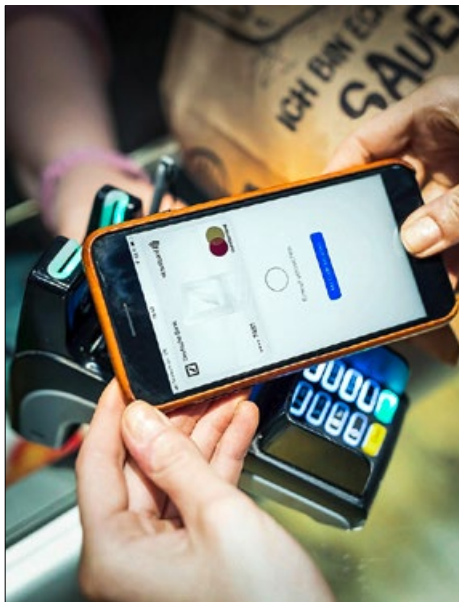
Es ist nicht einfach, die Gewohnheiten von Hunderten Millionen Menschen zu ändern. Hier geht es um Milliarden von Transaktionen. Sind es bloss Millionen, ist das in meiner Welt nichts. Die Menschen haben ihre Zahlungsart Tausende Male verwendet und Vertrauen entwickelt. Warum sollte man etwas wie eine Debitkarte ändern, die billig und sicher ist, seit Jahrzehnten funktioniert und einen nie enttäuscht hat? Das ist auch der Grund, warum uns Bargeld noch länger erhalten bleiben wird.

*Gleichzeitig wird der Zugang zu Bargeld erschwert.*

Vielen Städtern ist das nicht bekannt, aber in Europa werden immer mehr Geldautomaten eingestellt. Das ist ein riesiger fortschreitender Trend. Durch die digitale Transformation und die Regulierung werden die Automaten für die Banken zu einem immer schlechteren Geschäft. In Frankreich wurden die Schliessungen zum Politikum. Wenn man 25 Kilometer fahren muss, um 100 Euro abzuheben, beginnt Bargeld richtig viel zu kosten und wird definitiv zu einem Ärgernis. Hier werden die Kosten von Bargeld auf einmal transparent.

*Sind sie es denn sonst nicht?*

In den meisten Ländern sind sie versteckt. Das hat einen einfachen Grund: Für Staaten sind sie praktisch nicht existent. Man nimmt ein Stück Papier, macht ausgeklügelte Dinge damit, druckt «100 Franken» darauf und hat eine Marge von 98 Prozent. Ein grossartiges Geschäft für den Staat.



**„Zahle ich als Däne in den Niederlanden, läuft die Zahlung über die USA. Das ist doch bizarr.“**

*Das hätten Sie wohl auch gerne? (Lacht.) Ich drucke sicher kein Geld.*

*Dabei hat ja Papiergeld im Vergleich zu einer Kryptowährung wie Bitcoin noch mehr Substanz. Was halten Sie von den Digitalwährungen?*

Kryptowährungen fehlt es an Vertrauen. Im ganzen System mangelt es an Governance. Die Blockchain-Technologie ist sehr gut, aber sie allein reicht nicht aus, um das Vertrauen in die digitalen Währungen herzustellen. Um als Währung zu funktionieren, sind auch die Schwankungen viel zu gross. Kommt eine neue Kryptowährung wie Libra, bricht der Kurs von Bitcoin ein.

*Was halten Sie von der Facebook-Währung Libra?*

Libra ist ein interessanter Versuch von grossen Händlern, ihre Geschäfte über eine eigene Währung abzuwickeln. Grundsätzlich kann jeder eine private Währung kreieren. Das ist auch nichts Neues. Eigentlich sind Restaurant- oder Geschenkgut-

scheine nichts anders, nur nicht so sexy für die Händler. Noch unklar ist, ob Facebook mit Libra eine neue globale Währung kreiert, die mit den etablierten Fiat-Währungen in Konkurrenz steht. Für Worldline ist es natürlich interessant, zu sehen, in welche Richtung das Projekt Libra geht.

*Weil man Ihre Dienste dann nicht mehr braucht?*

Nein, die braucht man dann umso mehr. Je mehr Zahlungsmethoden es gibt, desto besser ist dies nicht nur für Konsumenten, sondern auch für uns. Wenn ein Händler in Zukunft Libra akzeptieren will, würde er bei uns um Unterstützung anfragen. Zahlungsbrands wie Libra brauchen von uns den Zugang zum Händlernetz, unsere Services und unsere Infrastruktur. Google, Apple, PayPal, Alipay, sie alle arbeiten mit Worldline zusammen oder sind in Gesprächen mit uns. Morgen vielleicht auch Facebook. Wir werden sehen.

*2018 haben Sie SIX Payment Services gekauft. Geht die Einkaufstour weiter?*

Wir werden weiterwachsen, sicher auch über Zukäufe. Grösse und Skaleneffekte werden nicht einfach gebraucht, sie sind zwingend. In Europa gibt es zum Beispiel 23 Clearing-Plattformen, in den USA nach vielen Fusionen und Übernahmen nur noch 3. Die Architektur des europäischen Zahlungsverkehrs ist noch nicht vollendet.

*Was fehlt sonst noch?*

Europa hat als zweitgrösster Wirtschaftsraum der Welt im Zahlungsverkehr keine starke Marke. Zahle ich als Däne in den Niederlanden, läuft die Zahlung über die USA, meist Visa oder Mastercard. Das ist doch bizarr in einem sogenannt integrierten Binnenmarkt.

*Wer könnte so eine Marke schaffen?*

Die europäischen Banken müssten sich zusammensetzen, auch mit den Regulatoren und grossen Zahlungsabwicklern.

*Was haben Sie mit SIX Payment Services vor? Sind Sparrunden fällig?*

Nein. Glücklicherweise wächst unser Geschäft jährlich mit sechs bis acht Prozent. Legen wir durch Synergien an einer Stelle Ressourcen frei, brauchen wir die Leute für andere Missionen. Wir sind auf Wachstum gepolt, in der Schweiz noch stärker als sonst wo. In Zukunft wird sicher einiges von der Schweiz aus gemacht. ■