

## OPN-Pay - Ein innovatives und attraktives Zahlungsmittel für den Schweizer Handel

### **Starke Wachstumszahlen im Schweizer E-Commerce**

Das E-Commerce Geschäft in der Schweiz, stark getrieben durch die aktuelle COVID-19 Pandemie, floriert<sup>1</sup>. Viele der grossen E-Commerce Händler konnten im vergangenen Jahr Umsatzsteigerung von über 30% vermelden. Während dieses Umsatzwachstum viele Händler freut, bleiben die Margen im E-Commerce gering. Neben kompetitiven Einkaufspreisen sind im E-Commerce insbesondere auch die Kosten für das Zahlungsmittel (z.B. Debit- oder Kreditkarten) ein nicht zu vernachlässigender Kostenblock, der auf die Marge schlägt.

### **Mobile Payment gewinnt auch im stationären Handel an Relevanz**

Aber auch im stationären Handel hat die COVID-19 Pandemie zu einigen Veränderungen geführt. Sie zeigen sich insbesondere an der Kasse. Analog dem Wachstum im E-Commerce hat sich hier die Nutzung von kontaktlosen Debit- und Kreditkarten und Mobile Payment Lösungen stark gesteigert<sup>2</sup>. Da die anfallenden Gebühren für die stark zunehmenden Karten- und Mobile Payment Zahlungen (z.B. Twint) im Normalfall von den Händlern getragen werden, gibt es für diese Handlungsbedarf.

### **Ein kosteneffizientes Zahlungsmittel für den Schweizer Handel**

Dieser Herausforderung haben sich Unternehmen aus OpenBankingProject.ch gemeinsam mit Banken, Händlern und Technologieprovidern als Projektpartnern angenommen. Die gemeinsam getragene Vision der Initiative ist ein konsumentenfreundliches und kosteneffizientes Zahlungsmittel aufzubauen. Um diese hohe Kosteneffizienz zu erreichen, werden Händler und Banken möglichst direkt (ohne Zwischenpartei) verbunden und bestehenden Infrastrukturen (z.B. Mobile Banking App) genutzt.

Die eigentliche Innovation des Zahlungsmittels liegt jedoch im Governance- und Geschäftsmodell. Die angestrebte Governance des Zahlungsmittels ist ein effizientes und schlagkräftiges Netzwerk aus Banken und Händlern, die gleichberechtigt das Zahlungsmittel im Markt etablieren und weiterentwickeln. Durch die enge Zusammenarbeit funktioniert das Zahlungsmittel ohne Intermediäre und ermöglicht dadurch massgeblich günstigeren Gebühren. Das Ziel der Initiative ist es, das Zahlungsmittel für kleine Händler gebührenlos anzubieten. Aber auch für grössere Händler ist das Zahlungsmittel mit einer durchschnittlichen Gebühr von 0.2% des Transaktionsbetrags äusserst attraktiv. Zusätzlich sieht das OPN-Pay Geschäftsmodell vor, dass die am Netzwerk teilnehmenden Unternehmen, abhängig von ihrer Rolle, an den Gebühreneinnahmen partizipieren und zukünftige Gewinne an alle zurückfliessen.

---

<sup>1</sup> Vgl. Carpathia – Blogartikel Schweizer Onlinehandel beendet 2020 mit einem Plus von 33% und startet stark ins 2021, <https://blog.carpathia.ch/2021/02/25/distanzhandelsmonitor-dezember20-januar21/>

<sup>2</sup> Vgl. Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ, Mobile Payment Studie Schweiz 2020, S. 30ff - [https://blog.hslu.ch/retailbanking/files/2021/02/Studie\\_MobilePayment\\_20210103\\_final\\_2.pdf](https://blog.hslu.ch/retailbanking/files/2021/02/Studie_MobilePayment_20210103_final_2.pdf)

### **OPN-Pay ist auch für teilnehmende Banken attraktiv**

Neben den klaren Vorteilen für die Händler bietet das Zahlungsmittel auch grosse Chancen für die Banken. Durch die Integration des Zahlungsmittels in ihre Mobile Banking App können Banken die Attraktivität und Nutzung dieser Kundenschnittstelle steigern. Darüber hinaus ist es auch denkbar, dass mit Einverständnis des Konsumenten vorausgesetzt, weitergehende Einkaufsinformationen an die Bank zu übermitteln. Dies bietet Banken die Möglichkeit die Personalisierung ihres Produkt- und Dienstleistungsangebots weiter auszubauen.

Die kollaborative Initiative hat soeben die Konzeptionsphase abgeschlossen und hat die Spezifikationen für die Anbindung ans Netzwerk erstellt. In der nächsten Projektphase konzentriert sich das Projekt darauf zusätzliche Banken und Händler vom Mehrwert des neuen Zahlungsmittels und einer Zusammenarbeit im Netzwerk zu überzeugen.

Für weitergehende Hintergrundinformationen oder Rückfragen stehen Ihnen Simon Bleher und Thomas Zerndt gerne zur Verfügung.

**Simon Bleher**, Projektleiter, Senior Consultant, Business Engineering Institute St. Gallen AG  
[simon.bleher@bei-sg.ch](mailto:simon.bleher@bei-sg.ch)

**Thomas Zerndt**, CEO, Business Engineering Institute St. Gallen AG  
[thomas.zerndt@bei-sg.ch](mailto:thomas.zerndt@bei-sg.ch)