

# Zitronengelbe Zukunft

*Vom Headquarter in Tel Aviv aus treibt Nayax die Entwicklung des Marktes für bargeldlosen Zahlungsverkehr am Automaten voran. Das Angebot: Kreditkartenleser, Abrechnungen und Telemetrielösung in einem Gerät aus einer Hand. Vending Management sprach mit Klaus Eilers, Country Manager Deutschland-Österreich.*

MAXI SCHERER

**Herr Eilers, kommen wir gleich zum auffälligsten Merkmal Ihres Nayax-Kreditkartenlesers: Das Zitronengelb ist eher ungewöhnlich für einen deutschen Automaten ...**

Wir bieten die Farben Schwarz und Gelb an. Sie finden z.B. an vielen internationalen Flughäfen ein gelbes Aufladegerät. Der Operator profitiert von der Signalfarbe: Der Kunde sieht sofort, dass Kreditkartenzahlung möglich ist. In vielen anderen Ländern ist das mittlerweile etabliert. Gerade Menschen, die viel unterwegs sind und vielleicht kein ausländisches Geld in der Tasche haben, haben dann trotzdem die Möglichkeit, am Automaten eine Cola zu ziehen.

**In welchen Ländern ist Nayax etabliert?**

Nayax ist mittlerweile in über 40 Ländern mit 26 Währungen vertreten. Unsere globalen Märkte sind USA, Asien, Südamerika, Südafrika, der Mittlere Osten, Australien, China sowie Europa. In den skandinavischen Ländern gibt es z.B. Geschäfte, in denen gar keine Barzahlung mehr möglich ist. Aufgrund der erhöhten Nachfrage sind weitere Expansionen geplant.

**Und in Deutschland?**

Wir erfahren jetzt im vierten Jahr auf dem deutschen Markt eine monatliche Steigerung von 15 Prozent. Das freut uns sehr, denn am Anfang war es doch ein schwieriges Unterfangen.

Der deutsche Kunde tätigt noch immer zu ca. 80 Prozent Bargeldtransaktionen.



Klaus Eilers

Hier merken wir jedoch von Jahr zu Jahr eine stetige Veränderung. Denken Sie nur ein paar Jahre zurück: Hätten Sie sich da vorstellen können, dass Kleinstbeträge von beispielsweise fünf Euro an der Supermarktkasse mit „Karte“ bezahlt werden? Heute ist dies völlige Normalität. Die Generationen verändern sich und auch das Bezahlen mit dem Mobiltelefon ist nicht mehr aufzuhalten.

Die „Geldentsorgungskosten“ bei den Banken steigen für den Operator. Dies ist in unserer Branche ein erheblicher Kostenfaktor. Nachdem Nayax auf der letzten Eu'Vend den Vending Star gewonnen hat, stieg die Nachfrage aus der Vendingbranche stark an. Wir sind sehr glücklich darüber, dass wir hier die Firma Paycult als nationalen Partner gewinnen konnten.

**Was ist an Ihrem System neu?**

Vor knapp acht Jahren fiel im Hauptquartier in Israel die Entscheidung, nicht mehr nur als klassischer Hardwareanbieter

aufzutreten, sondern über unsere Geräte die gesamte Bargeldabwicklung im Hintergrund abzubilden.

Wir bieten als einziger Hersteller somit alles aus einer Hand an und haben damit ein Alleinstellungsmerkmal. Der Kunde schließt einen Vertrag über die Bargeldabwicklung mit unserem Mutterhaus ab, das über sämtliche Bankenzertifizierungen verfügt und damit alle Transaktionen abwickeln kann. Und er schließt einen Servicedienstleistungsvertrag mit unserem deutschen Büro. Der Operator muss sich also mit keinem anderen Unternehmen auseinandersetzen.

Die Zahlung erfolgt bei uns nicht über ein PinPad. Der Kunde hält nur seine Karte vor unser Gerät und ist in der Lage, sofort ein Produkt bis zu einem Betrag von 25 Euro zu kaufen, ohne eine lästige Eingabe und ohne eine Unterschrift.

**Was hat der Operator davon, mit Nayax zu arbeiten?**

Transaktionen, Zahlung und Auszahlung werden von unserer Seite komplett gelöst. Er kann sich sicher sein, dass das, was auf der Quittung steht, auf sein Konto überwiesen wird.

Das Hauptaugenmerk bei der Entwicklung unserer Geräte lag auf der bargeldlosen Zahlung. Unsere Telemetrielösung bieten wir zusätzlich an. Unser System ist eine Plug&play-All-in-one-Lösung.

Die Hardware ist ausgerüstet für Magnet-, Kontakt- und kontaktlose Karten. Das Bezahlen ist über Debit- und Kreditkarten,



Die Interaktion erfolgt u. a. über ein 2,4-Zoll-Color-Touch-LCD-Display und sechs Soft-Touch-Tasten.



Der VPOS Touch als All-in-One-Kartenleser und Telemetrie-Terminal für bargeldlose Zahlungen am Automaten misst 105 x 84 x 48,3 mm.

SMS und über das Mobiltelefon möglich. Mastercard, Visacard, Paypal, Samsung Pay, Apple Pay sowie unsere einfache Monyx App sind nur einige Möglichkeiten. Dies generiert dem Nutzer mehr Verkäufe.

Auch die technische Einrichtung ist einfach. Der Operator schließt ein neues Gerät über eine MDB-Schnittstelle an, die Kommunikation zwischen Kartenleser und Maschine wird dann automatisch aufgebaut. Über unsere Website richtet der Operator – gerne mit unserer Hilfe – dieses Gerät einmalig ein und ist innerhalb von fünf Minuten in der Lage, Transaktionen darüber durchzuführen. Das ist ein wesentlicher technischer Vorteil.

### Welche Kosten sind mit Ihrem System verbunden?

Ich denke, auch hier heben wir uns vom Markt ab. Der Operator kauft die Hardware zu einem überschaubaren Preis, zahlt monatlich eine geringe Gebühr, welche sämtliche Dienstleistungen unsererseits, wie den Support, das Webportal, die integrierte Sim-Karte und vor allem den gesamten Abrechnungsprozess inklusive Auszahlung, abdeckt. Pro getätigtem Verkauf über Kreditkarten kommt dann noch ein Prozentsatz für Transaktionskosten dazu. Hier reichen wir aber nur die Gebühren der Kreditkartenanbieter durch, welche wir aufgrund unseres Gesamtvolumens recht gut für unsere Kunden verhandelt haben.

### Welche Serviceleistungen bieten Sie an?

Wir arbeiten in einem sensiblen Markt;

wenn Service da nicht unser Thema Nummer eins wäre, dann wären wir fehl am Platz. Da wir als einziger Anbieter die Hardware und die Abrechnungen aus einer Hand anbieten, sehen wir uns hier in der Verantwortung. One Face to the Customer ist uns wichtig.

Selbstverständlich gibt es auch bei uns immer mal wieder Probleme. Seien diese technischer Natur oder auch ganz einfach weil menschliche Fehler gemacht werden. Wenn es z.B. mit einer Transaktion Probleme gibt oder andere Probleme auftreten, versuchen wir diese als Erstes mit unserem deutschen Team zu lösen. Was sich von deutscher Seite nicht lösen lässt, weil die Informationen mit Serverhierarchien zu tun haben (Datenschutz), setzen wir uns intern mit unserem Rechenzentrum in Verbindung und lösen es mit unseren Kolleginnen/Kollegen intern.

Gerade durch unsere neue Kooperation mit Paycult verfügen wir ferner über ein nationales Technikernetz im Außendienst. Wir haben uns für Paycult als unseren künftigen Vertriebs- und Servicepartner in Deutschland entschieden, um national aufgestellt zu sein. Paycult übernimmt den Nayax Vertrieb & Service – mit uns im Hintergrund. Das Unternehmen ist mit sechs Niederlassungen in Deutschland vertreten, 30 Jahre am Markt und verfügt bundesweit über 26 Techniker.

### Welche Sicherheiten bieten Sie dem deutschen Kunden?

Bevor wir überhaupt unser All-in-one-Konzept durchführen konnten, mussten wir eine Zertifizierung vonseiten Mastercard und Visa durchlaufen. Dieser Prozess hat fast drei Jahre gedauert. Transaktionssicherheit, die Verschlüsselung der einzelnen Daten, die Servertransaktion – all dies wurde zunächst geprüft und dann entsprechend zertifiziert. Und es wird auch weiterhin jährlich überprüft.

### Sie sind nicht nur im Vending-Bereich aktiv. Welche Branchen sind für Sie noch interessant?

Unsere Stärke ist es, ein autarkes System unkompliziert, direkt am Point of Sale zu platzieren. Die Vending-Branche ist deshalb für uns wichtig. Eine weitere Branche, die wir uns gerade erschließen, sind die Ladestationen für Elektroautos. Diese Ladestationen werden häufig als geschlossenes System von Stadtwerken betrieben. Die Abrechnung erfolgt über Kundenkarten und die Beträge werden nachher vom Kundenkonto abgebogen. Kommt allerdings der Tankende aus einem anderen Landkreis, ist er bislang nicht in der Lage, Strom zu zapfen. Hier kommen wir mit unserer unkomplizierten Zahlungsmethode ins Spiel. Auch hier sind wir zurzeit der einzige Anbieter, welcher eine Ladestation für Elektrofahrzeuge mit einem offenen integrierten, bundesweit nutzbaren Zahlungssystem anbietet. Der Operator hat viele Kunden in verschiedenen Segmenten, vielleicht ist dies auch für die Vendingbranche ein Thema, um zusätzliche Erträge zu generieren? ■

Nayax ist ein weltweiter Anbieter von EMV-zertifizierten bargeldlosen Zahlungssystemen, Telemetrielösungen sowie Datenmanagementlösungen. Der Mutterkonzern sitzt in Tel Aviv in Israel. Dort erfolgt die Zusammensetzung der Hardware, die Programmierung der Webseiten sowie die Entwicklung neuer Anwendungen. Ein weiteres Hauptquartier befindet sich in den USA. Die deutsche Niederlassung sitzt in Willich.