

# Apple Pay kommt nicht auf Touren

Das Interesse an mobilen Bezahlsystemen ist bisher gering. Besonders das Angebot des Technologieriesen Apple setzt sich nicht wirklich durch - weder in der Schweiz noch im Heimmarkt USA.

Stefan Eiselin und  
Walter Niederberger

Das Versprechen klingt verlockend. «Apple Pay - sicher und einfach bezahlen», steht auf den riesigen Plakaten, die derzeit an Schweizer Bahnhöfen hängen. Und auf seiner schweizerischen Website schwärmt der amerikanische Konzern: «Apple Pay funktioniert mit den wichtigsten Kreditkarten und Prepaid-Kreditkarten.»

Doch die Realität sieht anders aus. Wer sein Plastikgeld hierzulande im iPhone hinterlegen möchte, liest meist noch: «Dein Kartenanbieter bietet noch keine Unterstützung für diese Karte an.» Und so ist Apple Pay in der Schweiz noch eine Randerscheinung. Denn nur wer ganz bestimmte Bezahlkarten besitzt, kann den Dienst nutzen. Man benötigt beispielsweise eine Visa-Card von der Cornèr Bank oder der Bank Linth, eine American-Express-Karte, eine Jelmoli-Bonuscard oder eine neutrale Mastercard, um den Dienst nutzen zu können. Die Angebote der Marktführer UBS, Credit Suisse und Raiffeisen sowie der meisten Kantonalbanken fehlen noch bei Apple Pay, da sie lieber ihre eigene Lösung Twint anbieten.

Auch die Annahmestellen sind noch beschränkt. Mit dem digitalen Apple-Geld kann man etwa an den K-Kiosken zahlen, bei Aldi und Lidl, bei Top CC, bei C & A oder an den Socar-Tankstellen. Breite Marktdurchdringung sieht aber anders aus. Insgesamt werde heute nur jeder vierhundertste Verkaufsvorgang in der Schweiz per Mobiltelefon bezahlt, schätzt Andreas Dietrich vom Institut für Finanzdienstleistungen der Hochschule Luzern. Dabei entfällt der Löwenanteil auf Marktführer Twint.

## Konkrete Zahlen fehlen

Trotzdem gibt sich die Branche zufrieden. «Wir haben bisher gute Erfahrungen mit Apple Pay gemacht», heisst es von Kioskbetreiberin Valora. Bei Aldi sagt man: «Wir ziehen eine sehr positive Bilanz bezüglich Apple Pay.» Deckungsgleich fällt die Stellungnahme von Lidl aus. Und Kartenherausgeberin Swisscard meint: «Wir sind zufrieden und liegen im Budget.» Konkrete Umsatzzahlen will niemand nennen. Zu gering sind wohl bisher die Transaktionen.

Das sieht in Apples Heimat nicht anders aus. Drei Jahre nach dem Start muss der Konzern die US-Kunden noch immer



Apple-Chef Tim Cook bei der Vorstellung von Apple Pay im September 2014. Foto: Marcio Jose Sanchez (Keystone)

von den Vorteilen des Einkaufens ohne Portemonnaie überzeugen. Deutlich weniger als zehn Prozent der iPhone-Nutzer benutzen Apple Pay regelmässig, wie Marktstudien zeigen. Dafür macht der grösste Detailhändler der Welt, Walmart, mit einem eigenen Bezahlsystem schnell Fortschritte und könnte im kommenden Jahr eine höhere Einschaltquote erzielen als Apple.

Konzernchef Tim Cooke machte im vergangenen Frühling auf Optimismus,

als er Geschäftszahlen präsentierte. Apple Pay breite sich schnell aus und habe weltweit innert eines Jahres 450 Prozent mehr Transaktionen abgewickelt, sagte er. Wie üblich machte er keine konkreten Angaben, auch nicht für den wichtigen Heimmarkt.

Doch in den USA, dem grössten Konsummarkt der westlichen Welt, kommen Apple Pay und die Konkurrenten Google und Samsung nicht recht voran, wie die Investmentbank Goldman Sachs fest-

hält. «Der Start des mobilen Portemonnaies ist bisher unter fast allen Gesichtspunkten enttäuschend verlaufen.» Obwohl ein Drittel der US-Haushalte ein mobiles Bezahlsystem auf dem Smartphone installiert hat, brauchen sie es nur selten. Gemäss Goldman Sachs bezahlen drei Jahre nach der Einführung erst 8 Prozent der Kunden regelmässig mit Apple Pay. Bei Samsung Pay und Android Pay sind es nur 6 beziehungsweise 3 Prozent.

In den USA setze sich das mobile Bezahlen viel weniger schnell durch als beispielsweise in Kanada, schreiben die Marktforscher von Juniper Research. In Kanada sind wie in der Schweiz Chipkarten der Standard. In den USA dagegen werden diese erst seit kurzem auf breiter Ebene eingesetzt, da sich die Banken hartnäckig gegen die für sie teurere Technik gesperrt hatten. Kein Wunder, dass US-Kunden nun auch mobilen Bezahlsystemen skeptisch gegenüberstehen. «Wir glauben, dass die meisten Konsumenten keinen klaren Vorteil gegenüber dem traditionellen Bezahlen mit Karten sehen», so Goldman Sachs.

Dies allein erklärt den schleppenden Start von Apple Pay nicht. Noch mehr

«Der Start des digitalen Portemonnaies ist bisher unter fast allen Gesichtspunkten enttäuschend verlaufen.»

Bank Goldman Sachs

harzt es aufseiten der Geschäfte. Ein Drittel der hundert grössten Detailhändler hat das System nicht übernommen, und nur gerade 20 Prozent der kleineren Läden akzeptieren es. Walmart war von Anfang an das grösste Hindernis für Apple und ist es geblieben. Das Hauptproblem sei die abgeschottete Apple-Pay-Technik, sagt der für das Bezahlsystem verantwortliche Walmart-Manager Daniel Eckert. Versuche zur Integration seien deshalb gescheitert. Man sei dazu gezwungen gewesen, ein eigenes System zu entwickeln, das auf allen Smartphones laufe. Der Marktanteil des iPhones liegt global bei etwa 10 Prozent. Android kommt auf 90 Prozent.

Zudem erlaubt Walmart Pay mehr als nur das schnelle Bezahlen. Das System zeigt beim Betreten des Geschäfts das Regal an, wo sich eine bestimmte Ware findet, und liefert automatische Preisvergleiche. Der Erfolg scheint Walmart recht zu geben. Der Detailhändler startete ein Jahr nach Apple und holt rasch auf. Gemäss dem Marktforschungsinstitut Forrester kam er im ersten Halbjahr auf 6 Prozent Nutzungsrate, verglichen mit 7 Prozent bei Apple Pay. Dauert dieser Trend an, dürfte Walmart in den USA Ende 2018 Apple punkto aktiver Nutzer überholen.

## Ein Zinsanstieg in der Schweiz könnte früher als erwartet kommen

Bisher galt es als ausgemacht, dass die Schweizerische Nationalbank die Leitzinsen noch sehr lange nicht anhebt.

Markus Diem Meier

Extrem tiefe bis negative Zinsen sind für Sparer der Horror und für Kredit- und Hypothekenschuldner eine Freude. Beiden gemeinsam ist, dass sie sich über Jahre daran gewöhnt haben und damit rechnen, dass das noch sehr lange so bleibt. Früher als erwartet könnte nun aber für die einen die Erleichterung und für die anderen der Schock kommen.

Bisher galt es als ausgemacht, dass die Schweizerische Nationalbank (SNB) ihre Zinsen nicht anheben kann, solange die Europäische Zentralbank (EZB) das nicht tut. Der Grund ist einfach: Eine Zinserhöhung durch die SNB ohne vorgängiges Handeln der EZB würde den Abstand des Schweizer Zinsniveaus zu jenem in der Eurozone verringern und damit Anlagen in Frankenleihen attraktiver machen. Zu befürchten wäre dann eine erneute Aufwertung des Frankens. Und das will die Nationalbank auf jeden Fall verhindern.

Und doch könnte es anders kommen. So erwartet man bei der UBS, dass die Nationalbank schon Ende nächsten Jahres erstmals die Zinsen wieder anhebt. Von der EZB wird das erst Mitte 2019 erwartet. Sie will erst ihr Anleihenkauf-

programm auslaufen lassen. Gemäss ihrer letzten Verlautbarung dazu will sie noch mindestens bis zum September 2018 monatlich netto Anleihen im Umfang von 30 Milliarden Euro kaufen - nach monatlich 60 Milliarden bis Ende 2017. Mit einer Zinserhöhung ist gemäss EZB erst deutlich nach dem Auslaufen dieser Käufe zu rechnen. Ein Zeitpunkt im nächsten Jahr ist damit so gut wie ausgeschlossen, und die Annahme der UBS, dass dies erst Mitte 2019 der Fall sein wird, ist plausibel.

## Euro-Franken-Kurs günstiger

Für die Erwartung einer schon früheren Zinserhöhung durch die Nationalbank sprechen vor allem die Entwicklung und der Stand des Euro-Franken-Kurses. Aktuell notiert ein Euro auf den Devisenmärkten bei einem Preis von knapp unter 1.17 Franken. Noch im Frühsommer kostete die Gemeinschaftswährung bloss etwas mehr als 1.08 Franken. Der abgeschwächte Franken gibt der Nationalbank deutlich mehr Spielraum. Auf Devisenkäufe kann sie schon seit mehreren Monaten verzichten.

Dazu kommt, dass die meisten Marktbeobachter nicht mit einer erneuten Frankenaufwertung rechnen. Gemäss einer Umfrage der Credit Suisse und des CFA-Analystenverbands sehen die meisten Analysten den fairen, also kaufkraftbereinigten Wert des Eurokurses bei zwischen 1.10 und 1.20 Franken. Das würde bedeuten, dass die Schweizer Währung nicht mehr überbewertet ist.

Alessandro Bee, Ökonom der UBS, sieht neben dem Frankenkurs auch weitere Entwicklungen, die für einen Zinsanstieg durch die SNB vor der EZB sprechen. «Die positiven jüngsten Daten aus der Schweizer Wirtschaft zeigen, dass der Frankenschock bald überwunden ist», nennt Bee ein weiteres Argument. Ausserdem habe eine geringere Differenz zwischen den Leitzinsen in der Schweiz und jenen in der Eurozone künftig eine kleinere Bedeutung, weil



Thomas Jordan  
SNB-Präsident

auch dort mit wieder höheren Zinsen gerechnet werde. Das könne dazu führen, dass die Kapitalmarktzinsen schon vor einer Reaktion der EZB bei den Leitzinsen ansteigen. «Wir gehen von leicht steigenden Zinsen im Euroraum aus», sagt Alessandro Bee. Damit würde kein erneuter Aufwertungsdruck auf den Schweizer Franken entstehen.

## Nationalbank bleibt vorsichtig

Mit der Normalisierung des Frankenkurses und der Erholung der wirtschaftlichen Lage in Europa kann die Schweize-

rische Nationalbank laut dem UBS-Ökonomen sich auch wieder anderen Zielen als der Verhinderung der Währungsaufwertung zuwenden: etwa der Entlastung des Finanzsystems mit steigenden Zinsen. «Auf den Märkten ist man immer weniger auf die Negativzinsen fokussiert, man sieht nicht mehr nur die Risiken», sagt Alessandro Bee.

Zumindest in ihren offiziellen Verlautbarungen ist die SNB noch vorsichtiger und betont weiterhin die Risiken. Erst Anfang November hat SNB-Vizepräsident Fritz Zurbrugg am Rande einer Veranstaltung erklärt, der Franken habe seine Funktion als sicherer Hafen beibehalten. Er sei nach wie vor hoch bewertet. Zudem könne irgendetwas passieren, das eine erneute Aufwertung bewirken könne. Man dürfe deshalb nicht davon ausgehen, dass das gegenwärtige Niveau «unantastbar» sei.

Eine andere Argumentation bleibt der Nationalbank allerdings auch nicht, solange sie an ihrer gegenwärtigen Politik mit einem Leitzins von minus 0,75 Prozent und Gebühren von 0,75 Prozent auf einem Teil der Bankeinlagen auf den SNB-Konten festhält. Die Erfahrung mit dem von der Nationalbank festgelegten Mindestwährungskurs, den die SNB noch bis kurz vor seiner Aufgabe argumentativ verteidigt hatte, zeigt allerdings, dass aus Äusserungen wie den jüngsten von SNB-Vize Fritz Zurbrugg keine Prognosen für die künftige Geldpolitik abgeleitet werden können.

## BKW-Chefin wehrt sich gegen Vorwürfe

Auf der Suche nach neuen Einkünften zahlt Suzanne Thoma, Chefin des Stromkonzerns BKW, hohe Preise für zugekaufte Firmen. Daran gibt es heftige Kritik, wie diese Zeitung vor zwei Wochen berichtete. Vor allem Kleinunternehmer aus der Gebäudetechnikbranche fürchten die Konkurrenz durch den Berner Stromkonzern. Jetzt wehrt sich Thoma gegen den Vorwurf, sie zahle überhöhte Preise, um unliebsame Wettbewerber auszuschalten.

In einem Interview der «Finanz und Wirtschaft» sagt sie: «Der Vorwurf trifft nicht zu. Wir wollen mit Gebäudedienstleistungen schliesslich Geld verdienen.» Die BKW akquiriere im Wettbewerb mit anderen Akteuren und könne bei weitem nicht jede Gesellschaft kaufen, die sie interessant finde. «Das zeigt, dass wir keine überhöhten Preise zahlen.»

Seit 2015 übernahm der Energiekonzern 43 Betriebe aus dem Elektro-, Ingenieurs- und Gebäudetechniksegment und zahlte dafür insgesamt rund eine halbe Milliarde Franken. Auch im kommenden Jahr will die BKW weiter zukaufen. «Es wird ähnlich weitergehen», sagt Thoma. Nicht mehr im Fokus hat sie allerdings Alpiq, die ihre Wachstumsfelder, also Gebäudetechnik, Energieversorgungs- und Verkehrstechnik sowie Handel und Digitalaktivitäten, für Investoren öffnen will. «Wir haben uns das Vorhaben angeschaut. Wenn alles am Stück veräussert würde, wäre das für die BKW zu gross», so Thoma. (SDA/Red)