



Zahlemann und Söhne

Effiziente Zahlungssysteme im Web

Rainer Gievers/gh

Während im Kiosk um die Ecke wohl auch in Zukunft die Bar-Zahlung dominiert, konkurrieren im Web dutzende von Zahlungssystemen um die Vorherrschaft. INTERNET INTERN erläutert die wichtigsten Zahlungssysteme und stellt Ihnen deren Vor- und Nachteile vor

Die verschiedenen Zahlungssysteme lassen sich in Online- und Offline-Systeme unterteilen. Während bei Offline-Systemen die Zahlung getrennt vom Web-Shop erfolgt, also beispielsweise per Nachnahme oder auf Rechnung, nutzen Online-Systeme die neuen Möglichkeiten des Internets aus: Schon wenige Sekunden, nachdem der Kunde seine Bestellung bestätigt hat, erfolgt die Abrechnung, beispielsweise mit dem Kreditkartenkonto.

Know-how vorausgesetzt

Es dürfte klar sein, dass die Online-Methode meist wesentlich komplizierter in einen Shop zu integrieren ist und teilweise das Know-how erfahrener Web-Entwickler voraussetzt. Die Buchhaltung wird dadurch allerdings kaum entlastet, denn auch weiterhin müssen auf dem Firmenkonto aufgelaufene Eingangsposten manuell in der Auftragsverarbeitung als bezahlt gebucht werden. Erst die Anbin-

dung der Auftragsverarbeitung an den Online-Shop rationalisiert wirklich die Buchhaltung. Trotzdem hat die Online-Zahlung Vorteile, denn die fehlerträchtige, Personalkraft bindende, manuelle Abwicklung der Zahlung, zum Beispiel bei Kreditkarten, entfällt.

Nachnahme

Besonders Hardware-Versender setzen auf die klassische Zahlungsform Nachnahme, da sie eine hundertprozentige Zahlungssicherheit garantiert, was besonders im EDV-Handel mit seinen niedrigen Margen wichtig ist. Für den Kunden entsteht dabei der Nachteil, dass er das fällige Geld bereitzuhalten hat.

Der Händler muss allerdings ebenfalls negative Effekte in Kauf nehmen, denn zum einen wird er in der Wahl des Versandunternehmens eingeschränkt, weil nicht alle Bar-Nachnahmen unterstützen, zum anderen kann

der anschließende Geldeingang auf dem Geschäftskonto bis zu 14 Tage dauern. Besonders für Unternehmen mit geringer Liquidität kann der Nachnahmeversand deshalb schnell zur Kostenfalle werden, wenn bei steigenden Verkäufen das Geschäftskonto überzogen werden muss, nur um die Nachnahme vorzufinanzieren.

Sicherlich haben Sie schon selbst häufiger online eingekauft und die lästige Nachnahme umgangen, indem Sie einfach einen Web-Shop ausgesucht haben, der auch andere Zahlungsformen angeboten hat. Deshalb unser Rat: Neben der Nachnahmezahlung sollten Sie mindestens eine weitere, für den Kunden bequemere Zahlungsart anbieten.

Manuelle Kreditkartenabwicklung

Während in den angelsächsischen Ländern die Kreditkartenzahlung zum täglichen Leben gehört, mangelt es in Deutschland noch sehr an deren Akzeptanz in der breiten Bevölkerung. Das dürfte zum einen daran liegen, dass einige Banken übervorsichtig nur Kreditkarten an Kunden mit einem Mindesteinkommen ausgeben, zum anderen stehen mit Nachnahme, Lastschrift und Überweisung, um nur einige zu nennen, attraktive Alternativen zur Verfügung.

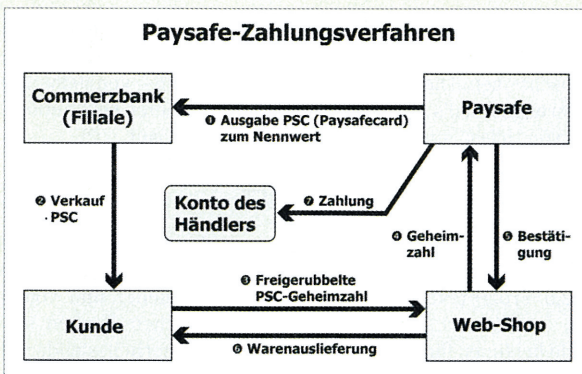
Betrachten Sie die Online-Shops Branchen-abhängig, werden Sie feststellen, dass besonders Luxusgüter online auch „auf Karte“ erworben werden können, während auf der anderen Seite bei praktisch keinem Computer-Versender eine Kartenzahlung möglich ist.

Letzteres ist auf die extreme Wettbewerbssituation im Computer-Bereich zurückzuführen, bei der Gewinn-Margen von weniger als zehn Prozent zum Standard gehören. Da Kreditkarten auf Seiten des Shop-Betreibers zusätzliche Kosten durch eine Abwicklungsgebühr erzeugen, wird deshalb gerne darauf verzichtet.

Zahlungs-Möglichkeiten im Web



Bestellt ein Kunde per Lastschrift über einen Shop, der an einen Lastschriftzahlungsabwickler angeschlossen ist (1), so übermittelt der Shop zunächst den Betrag und die Kundendaten an den Abwickler (2), der bei erfolgreicher Validierung eine Bestätigung zurückgibt (3). Der Shop-Betreiber kann nun die Ware ausliefern (4). Der Abwickler zieht anschließend den Rechnungsbetrag vom Kunden ein (5) und leitet ihn an den Händler weiter (6). Bei der Zahlung mit Kreditkarte ist der Ablauf ähnlich.



So funktioniert das Paysafe-System: Paysafecard gibt seine Karten beispielsweise an eine Bankfiliale heraus (1), die sie an ihre Kunden ausgibt (2). Dabei zahlen sowohl die Bankfiliale als auch Kunde nur den aufgedruckten Betrag. Will der Kunde in einem Webshop bezahlen, rubbelt er die auf der Karte enthaltene, 16-stellige Geheimzahl frei und gibt die Geheimzahl dem Shop bekannt (3). Der Händler wiederum sendet die Geheimzahl an das Paysafecard-Unternehmen (4), wo von dem hinter der Geheimnummer stehenden „Konto“ der gewünschte Betrag abgebogen wird. Nach dem Zugang der Zahlungsbestätigung (5) kann der Händler die bestellte Ware an den Kunden schicken (6). Der Händler bekommt einige Tage später den Zahlungsbetrag auf seinem Geschäftskonto von Paysafecard gutgeschrieben (7).

Wenn Sie die Kreditkartenzahlung anbieten möchten, müssen Sie für jede zu unterstützende Kreditkarte einen so genannten „Akzeptanzvertrag für Mailorder-Aufträge“ mit einem Abwicklungsunternehmen abschließen. Dabei decken Sie mit Euro/Mastercard bereits 90 Prozent aller potentiellen Kreditkartenzahler ab. Ob es sich lohnt, auch die

restlichen zehn Prozent mit Diners Card und Amerikan Express (Amex) zu unterstützen, ist dagegen eher zweifelhaft. Für weitere Informationen über den Abschluss eines Akzeptanzvertrags sollten Sie sich an Ihre Geschäftsbank wenden.

Mit dem Akzeptanzvertrag in der Tasche können Sie bereits in

Ihrem Shop Kreditkartenzahlungen entgegen nehmen. Allerdings hat das einige Nachteile. So ist die manuelle Abarbeitung sehr zeitraubend, weil Sie sich telefonisch für jede Bestellung beim Kreditkartenabwickler eine Genehmigungsnummer geben lassen müssen, die Sie dann zusammen mit dem Rechnungsbeleg per Fax oder Post an das Abwicklungsunternehmen schicken. Gefälschte oder als gestohlen gemeldete Kreditkarten werden erst dann erkannt. Ein weiteres Problem ist die Übermittlung der Kreditkartendaten vom Webshop an den Händler, denn viele billigere Shop-Systeme verwenden dazu eine ungeschützte E-Mail. Sinnvoller ist es, dass die Zahlungsdaten über eine SSL-verschlüsselte Browser-Verbindung abgerufen werden können, wie es zum Beispiel Strato oder 1&1 Puretec praktizieren.

Alternativ kann auch der Webspacer-Provider die Zahlungsdaten einfach dem Händler zufaxen. Falls Sie die Kreditkartenzahlung unterstützen möch-

ten, sollten Sie deshalb nachhaken, welche Möglichkeiten der Shop-, beziehungsweise Webspacer-Anbieter in petto hat, um Bestelldaten sicher zu Ihnen zu übertragen.

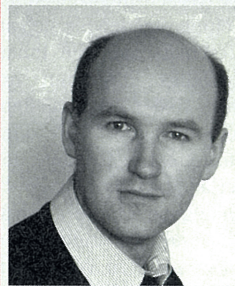
Kreditkarten haben allerdings für den Händler einen gewaltigen Nachteil: Durch den Gesetzgeber wurde bestimmt (BGB §565h), dass er allein das Risiko trägt, wenn eine Kreditkarte missbraucht wurde.

Online-Kreditkartenabwicklung

Bei der Online-Kreditkartenabwicklung erfolgt die Abbuchung der Kundenzahlung vom Kreditkartenkonto direkt während des Bestellvorgangs im Shop durch ein zwischengeschaltetes Zahlungsabwicklungsunternehmen. Dies hat den Vorteil, dass gefälschte und ungültige Kreditkartendaten sofort vom System erkannt und abgewiesen werden. Eventuelle lästige Nachfragen beim Kunden fallen somit weg. Auch auf die Einrichtung einer SSL-ge-

Experten-Tipp

Webshop mieten



Rainer Gievers programmiert seit rund 20 Jahren. Er ist Fachautor und Webdesigner. (www.palmtop-magazin.de)

Wenn Sie einen Webshop nicht selbst programmieren, sondern mieten wollen, sollten Sie sich schon vorab erkundigen, ob und welche Zahlungslösungen von Fremdanbietern einbindbar sind.

Ein späterer Wechsel des Shop-Anbieters, nur um eine zusätzliche Zahlungsmethode anbieten zu können, ist besonders für Wiederverkäufer mit einem umfangreichen Artikelangebot umständlich.

Vorsicht ist geboten, wenn der Shop-Vermieter auch gleich die passende Zahlungslösung mit-

anbietet. Für den Vermieter ist nämlich die Versuchung groß, zu Zahlungslösungen greifen, die für ihn am bequemsten einzubinden sind oder bei denen er anhand von versteckten Gebühren mitverdienen kann.

Wollen Sie einen externen Zahlungsabwickler einsetzen, sollten Sie eventuell einen Abwickler suchen, der ein umfangreiches Portfolio an unterschiedlichen Zahlungsarten anbietet. Sie können dann mit einer Zahlungsart beginnen und bei steigenden Ansprüchen einfach weitere dazubuchen, ohne dass Sie einen zusätzlichen Abwickler ins Boot nehmen müssen.

geschützten Bestellseite, die wegen des nötigen SSL-Zertifikats einige hundert bis tausend Mark kostet, kann häufig verzichtet werden, wenn der eigentliche Zahlungsvorgang auf einer Web-Seite des Zahlungsanbieters stattfindet. Sie benötigen allerdings auch weiterhin einen Akzeptanzvertrag mit den Kreditkartenunternehmen, deren Karten Sie unterstützen möchten.

Die zusätzlichen Kosten für die Kreditkartenabwicklung weichen je nach Anbieter teilweise erheblich voneinander ab. So verlangen einige eine Einrichtungsgebühr von bis zu 1.000 Mark, andere sind zwar günstig einzurichten, belasten den Geldbeutel aber mit einer Monatsgebühr von rund 50 Mark. Die pro Auftrag anfallende Transaktionsgebühr beträgt je nach Anbieter zwischen 50 Pfennig und 1 Mark. Sofern Sie bereits „offline“ Kreditkarten annehmen und jetzt auf die Online-Abwicklung umsteigen wollen, sollten Sie für jeden Kreditkartenabwickler über den Zeitraum von ein oder zwei Jahren die anfallenden Abrechnungsvorgänge ausrechnen, um den für Sie kostengünstigsten zu ermitteln. Achten Sie auch auf die Vertragsdauer, die maximal sechs Monate betragen sollte, damit Sie, falls Sie zu einem anderen Abwickler wechseln, oder gar den Shop aufgeben wollen, nicht weiter zahlen müssen.

Lastschrift

Die Zahlung per Lastschrift gehört zu den beliebtesten Zahlungsformen in Deutschland, wozu vor allem die geringen Kosten, sowohl auf Kunden-, als auch Händlerseite, beigetragen haben. Für den Händler hat die Lastschrift allerdings auch einen gewaltigen Nachteil, denn der Kunde kann ihr widersprechen und somit eine Rückbuchung auf sein Konto veranlassen. In einem Urteil des Bundesgerichtshofs vom Juni 2000 (Aktenzeichen ZR 258/99) wurde zudem die vorher nur wenige Monate betragende Widerspruchsfrist erweitert, so dass



Firstgate konnte für sein Zahlungssystem schon zahlreiche Partner finden. Hier der kostenpflichtige Premiumdienst des Fernsehsenders N-TV

der Kunde jetzt prinzipiell auch nach Jahren eine Lastschrift zurückbuchen lassen kann. Nicht zu verwechseln mit der Lastschrift ist der Bankeinzug, bei dem der Kunde seiner Bank den schriftlichen Auftrag erteilt, Abbuchungen von seinem Konto zu akzeptieren. Die Bank bestätigt dies auf einem Formular, welches der Kunde wiederum an den Händler schickt. Vorteil für den Händler: Abbuchungen können nicht mehr widerrufen werden. Falls Sie Lastschrifteinzug anbieten möchten, wenden Sie sich an Ihre Geschäftsbank, die Ihnen ein spezielles Programm zur Verfügung stellen kann, mit dem man Abbuchungen online oder per Diskettentausch mit der Bank erledigt. Sofern Ihr Webshop genügend Marge abwirft, um ab und zu auftretende Zahlungsausfälle zu verkraften, ist die Lastschrift ein interessantes Zahlungsmittel.

Online-Lastschrift-abwicklung

Unternehmen wie E-Trusco (www.e-trusco.de) und Iclear (www.iclear.de) haben die Idee des Lastschrifteinzugs für die Online-Zahlung adaptiert und mit zusätzlichen Features garniert. Beide Unternehmen ermöglichen es, während des Bestellvorgangs die Kundenidentität zu überprüfen und bu-

chen automatisch vom Girokonto des Kunden ab, um den Betrag anschließend dem Händler gutschreiben. Die Gefahr des Forderungsausfalls wird ebenfalls von Iclear und E-Trusco übernommen, bei letzterem ist aber auch eine günstigere Variante ohne Verlustschutz nutzbar. Die Kosten für den Online-Lastschrifteinzug betragen 0,5 bis 2,5 Prozent vom Auftragswert. Im Klartext: Bestellt der Kunde bei Ihnen für 2.000 Mark, zahlen Sie bis zu 50 Mark nur für die Zahlungsabwicklung. Deshalb eignen sich die Angebote von Iclear und E-Trusco nur für den Vertrieb mit Artikeln, die hohe Margen erbringen oder wenig kosten. Für Ihre Kunden entstehen direkt keine Nutzungskosten, allerdings müssen sie sich vorher bei den Zahlungsabwicklern anmelden, was eine gewisse Hemmschwelle bedeutet.

Firstgate

Speziell für Unternehmen, die ihre Infos, Downloads oder andere Internet-Inhalte kostenpflichtig anbieten möchten, ist Click&Buy von Firstgate gedacht. Das System unterscheidet sich vom Funktionsprinzip her nicht von der zuvor erläuterten Online-Lastschriftabwicklung, verarbeitet aber nur Beträge bis maximal 9,99 Mark.

Das Zahlungsverfahren setzt im – Gegensatz zu den anderen hier vorgestellten – kaum Web-Programmierkenntnisse voraus. Stattdessen werden die kostenpflichtigen Website-Bereiche vom Anbieter über eine Web-Oberfläche bei Firstgate angemeldet. Firstgate generiert nun eine URL, welche vom Anbieter wiederum in das eigene Web-Angebot eingebunden wird.

Website-Besucher, die die URL aufrufen, identifizieren sich darüber gegenüber Firstgate und bekommen den zu zahlenden Betrag vom Konto abgebucht. Das Zahlungsverfahren von Firstgate ist mit einem monatlichen Grundpreis von 5 Euro sehr günstig, allerdings berechnet Firstgate bis zu 40 Prozent Provision auf erzielte Umsätze. Das Firstgate-Zahlungsverfahren ist deshalb und wegen des geringen maximal abrechenbaren Betrags von 9,99 Mark nur für Anbieter bestimmter Inhalte interessant.

SET

Das Zahlungssystem SET ist ein gemeinsam von Mastercard und Visa entwickelter und von fast allen deutschen Banken unterstützter Sicherheitsstandard für Online-Zahlungen. Es setzt beim Kunden den Besitz einer Kreditkarte voraus. Um sich am SET-Zahlungsverkehr zu beteiligen, muss sich der Kunde an die Bank wenden, die seine Kreditkarte ausgegeben hat, um sich zu authentisieren. Anschließend erhält er ein auf ihn ausgestelltes, digitales Zertifikat, das er über eine Wallet-Software (Wallet = Geldbörse) auf seinem PC verwaltet. SET wird nur von wenigen Zahlungsabwicklungsunternehmen angeboten und ist meist recht teuer, hat aber den Vorteil, dass der Kunde bei der Zahlung eindeutig identifiziert wird. Zahlungsausfälle sind deshalb geringer. Wegen der umständlichen Anmeldung des Kunden ist die Akzeptanz allerdings sehr gering. Es soll deshalb gerade einmal einige tausend Nutzer von SET-Wallets geben. Visa versucht aktuell durch Verbesserungen der Technik

und über eine Zahlungsgarantie für den Händler, SET attraktiver zu machen. Wegen der genannten Nachteile ist SET aktuell für Sie als Händler nicht interessant. Es ist allerdings empfehlenswert, die weitere Marktentwicklung des SET-Verfahrens zu beobachten.

Zahlung per 0190er-Nummer

In Deutschland werden mehrere dutzend Zahlungsverfahren, die mit 0190er-Nummern arbeiten, angeboten. Der Kunde muss dafür auf seinem Rechner ein Zusatzprogramm installieren. Möchte er kostenpflichtige Webseiten besuchen, wird die bestehende Internet-Verbindung durch das Zusatzprogramm beendet und eine kostenpflichtige 0190er-Nummer beim Zahlungsanbieter angewählt, wo die gewünschte Information abrufbar ist. Für den Informationsanbieter ist das Verfahren recht umständlich, da er die kostenpflichtigen Inhalte jeweils auf den Zahlungs-Server hochladen muss. Auch der Kunde hat einige Nachteile, denn die Identifizierung beim Zahlungsanbieter und die Installation des Zusatzprogramms wirken oft abschreckend. Der schlechte Ruf von 0190er-Nummern im Allgemeinen trägt dazu auch seinen Teil bei. Zudem funktioniert das Zusatzprogramm nicht bei Unternehmenskunden, die den Internet-Zugang statt über das DFÜ-Netzwerk des Einzelplatzrechners über einen Netzwerk-Server realisiert haben.

Vom 0190er-Verfahren werden auch diverse Abwandlungen angeboten, die aber alle ähnliche Probleme aufweisen, weshalb hier nicht weiter darauf eingegangen wird. Von der Einrichtung eines Zahlungssystems basierend auf 0190er-Nummern ist also grundsätzlich abzuraten.

Paybox

Paybox (www.paybox.net) ist ein Hybrid-Verfahren, das nicht nur für die Online-Zahlung geeignet ist, sondern auch im Alltag, beispielsweise zur Bezahlung

eines Taxis eingesetzt werden kann. Das Verfahren setzt zwar die vorherige Anmeldung des Kunden bei Paybox voraus, gilt aber als recht sicher, da der Kunde von Paybox auf seinem Handy angerufen wird, wo er den Zahlungsbetrag mit seiner PIN-Nummer bestätigt. Abschreckend für den Kunden könnte die jährliche Nutzungsgebühr von 5 Euro sein. Die hohen Anmeldekosten von 500 Euro, die jährliche Nutzungsgebühr von 100 Euro sowie die hohen Transaktionskosten von 5 Prozent des Bruttorechnungsbetrags machen Paybox allerdings für die meisten Händler uninteressant. Zudem setzt die Einbindung in das eigene Shop-System einiges Know-how voraus.

Einen ähnlichen Ansatz wie Paybox verfolgt ein neues Zahlungsverfahren, das von Payitmobile (www.payitmobile.de) vorgestellt wird. Handy-Nutzer müssen sich einmalig bei Payitmobile anmelden. Zum Bezahlen im Webshop muss der Kunde eine Geheimzahl eingeben und bekommt anschließend eine SMS auf sein Mobiltelefon gesendet, die er wiederum per SMS beantwortet. Der Payitmobile-Service ist noch in Vorbereitung und kommt erst in den nächsten Wochen auf den Markt.

Paysafecard

Eine raffinierte Alternative zu den bereits vorgestellten Zahlungsverfahren ist die Paysafecard (www.paysafecard.de). Hierbei handelt es sich um eine Art Prepaid-Karte für Online-Shops, welche mit einem Guthaben von 50, 100 oder 200 Mark erhältlich ist. Zunächst ist die Paysafecard nur bei der Commerzbank erhältlich, später aber auch bei Tankstellen, Kiosken, T-Punkten und weiteren Händlern, so dass die Karte letztendlich bei etwa 80.000 Verkaufsstellen zu bekommen sein wird.

Die Karte selbst dient nur als Träger einer 16-stelligen Geheimzahl, die vom Käufer freigegeben wird. In Paysafecard-unterstützten Shops wird dann zur Bezahlung die Geheimnummer angegeben. Die Verwaltung des unter der Geheimnummer verfügbaren Betrags erfolgt durch das Paysafecard-Unternehmen. Mehrere Paysafecards lassen sich zusammen verwenden, um einen die Einzelkarte übersteigenden Betrag zu bezahlen.

Für die Paysafecard sprechen die hohe Sicherheit sowie die Tatsache, dass keine monatlichen Grundgebühren bezahlt

werden müssen. Dem Händler entstehen Kosten prozentual zum Warenwert. Bei physikalischen Waren sind es 5,5 Prozent, bei Software-Verkauf per Download 17,5 Prozent und bei Micropayments 35 Prozent.

Welches denn nun?

Wer in seinem Shop neben der „klassischen“ Zahlungsmethode Nachnahme weitere anbieten will, muss sich genau über die Zielgruppe und das Kosten-Nutzenverhältnis im klaren sein. Für kleinere Beträge sind besonders Lastschriften interessant, zumal man diese Zahlungsmethode zunächst offline über seine Geschäftsbank erledigen und später eine automatische Online-Abwicklung integrieren kann. Gleiches gilt auch für Kreditkarten, wobei diese eigentlich nur für die Bezahlung hochwertiger Güter in Frage kommen.

Das von Firstgate vermarktete Verfahren ist zwar einfach in die eigene Website zu integrieren, eignet sich aber nur für Content-Anbieter. Hierbei stellt sich die Frage, ob das eigene Content-Angebot wirklich von so großem Interesse ist, dass sich dafür Kunden finden. Ein interessantes Verfahren stellt die Paysafecard aufgrund ihrer Unkompliziertheit dar. Das Paysafecard-Unternehmen sollte aber etwas mehr Marketing betreiben, um das Verfahren durchzusetzen. Gegen die anderen vorgestellten Zahlungsverfahren 0190er-Nummer, Paybox und SET sprechen dagegen die mangelnde Verbreitung beziehungsweise die hohen Einrichtungskosten.

Fazit

Obwohl das World Wide Web bereits seit einem halben Jahrzehnt in Deutschland für E-Commerce genutzt wird, dominieren immer noch die klassischen Verfahren Nachnahme, Lastschrift und Lieferung auf Rechnung. Offenbar konnte noch keines der bisher vorgestellten Internet-gebundenen Zahlungsverfahren sowohl Kunden als auch Händler wirklich überzeugen. ■

Kann Ihr Handy schon bezahlen?

Bezahlen per Handy: Entdecken Sie die Möglichkeiten!

Shopping im Internet wird sicherer, wenn Sie per Handy bezahlen. Auch unterwegs sind Sie mit paybox flexibel, z.B. für Taxi, Hotel, Pizza oder prepaid-Gesprächsguthaben. Stöbern Sie einfach in den Rubriken. Zum Bezahlen per Handy muss Ihre paybox freigeschaltet sein.

Mehr Infos: [So funktioniert's](#), [Cms](#), [cardon/Reisechatten](#)

Hier finden Sie Informationen für paybox Vertragspartner:

Taxi			
Ghanad Poor Taxi	30455 Hannover	0511-472469	
Langrehr Taxi	30457 Hannover	0511-431411	
Simecek Taxi	30659 Hannover	0511-6138067	
Taxi 2000	30161 Hannover	0511-554181	
Wiencke Taxi	30451 Hannover	0511-212223	
30093 Langenberg	Kehr GmbH	+491724211005	
30181 Hannover	Taxi 2000 GmbH	+495113811	
30853 Langenhagen	Taxi Beccard	+491796138747	
30626 Seelze	Funk Taxi 3033	+4961373033	
31310 Sabrodt	Andreas Weinhöld	+4951221077	
31535 Neustadt	Teletaxi	+495038777	
31538 Bad Nenndorf	Taxi Scholtze	+4957222030	
32051 Hildorf	Taxi Priko	+49522163040	
32257 Bünde	Taxi Elberg	+495001238000	
32420 Minden	Funk Taxi Mahler GbR	+4957149300	
32400 Pelehsagen	Funk Taxi Mahler GbR	+49570230998	

Nicht auf die Online-Welt ist Paybox beschränkt: Auch Taxis und andere Offline-Dienstleistungen lassen sich mit dem Handy bezahlen