



Möglichkeiten des Einsatzes des elektronischen Personalausweises in Handelsunternehmen

Titus Faupel / REWE Group
CeBit 2014, 13.03.2013

Agenda

1. Die REWE Group
2. Neue Möglichkeiten für den Handel
3. Ansätze für Geschäftsmodelle
4. Ein Zwischenfazit

REWE Group: Im Handel und in der Touristik zu Hause

Die REWE Group in Zahlen:

49,7 Mrd. Euro
Gesamtaußen-
umsatz 2012

rund 328.000
Mitarbeiter 2012

> 15.000
Märkte 2012

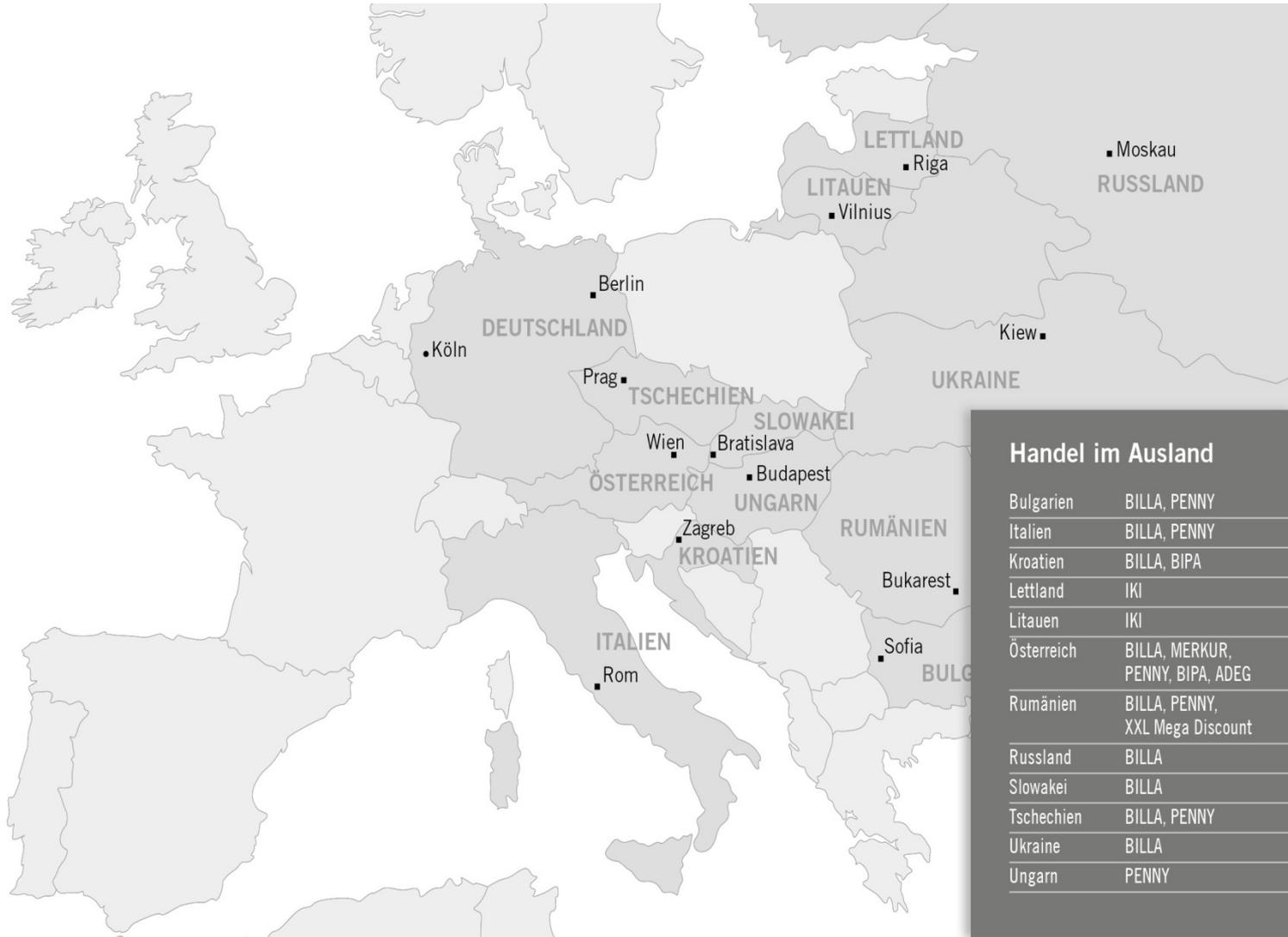


Die sieben Geschäftsfelder und deren Vertriebsmarken



Stand: Oktober 2013

In 13 Ländern Europas vertreten



Agenda

1. Die REWE Group
- 2. Neue Möglichkeiten für den Handel**
3. Ansätze für Geschäftsmodelle
4. Ein Zwischenfazit

Der neue Personalausweis: Analyse der Funktionalitäten



Quelle: Bundesministerium des Innern

Funktionalitäten (Auswahl)	Potenzieller Nutzen für Handelsunternehmen
Amtlicher Personalausweis im Scheckkartenformat mit Chip	Zukünftig sehr große Verbreitung
Online-Ausweisfunktion, um sich im Internet oder an Automaten auszuweisen	Rechtssicherer Online-Identitätsnachweis möglich
ePA - Elektronischer Personalausweis ermöglicht qualifizierte elektronische Signatur	Enabler für (rechtssicheren) elektronischen Schriftverkehr
Digitale Speicherung der persönlichen Primärdaten	Automatische Befüllung von Onlineformularen / Steigerung der Qualität von Stammdaten

Überlegungen zum Einsatz des nPA



Bargeldloser Zahlungsverkehr

- Reduzierung des Identitätsrisiko (bspw. Adress- und Altersverifikation) und der Informationsbeschaffungskosten (Forderungsmanagement)
- Unterstützung des Online-Lastschriftverfahren (eMandat)



Elektronischer Schriftverkehr

- Lieferantenverträge
- Kundenverträge/-bestellungen
- Rechnungen



(Online-) Anmeldungen / -Formulare

- REWE-Online
- DER-Online



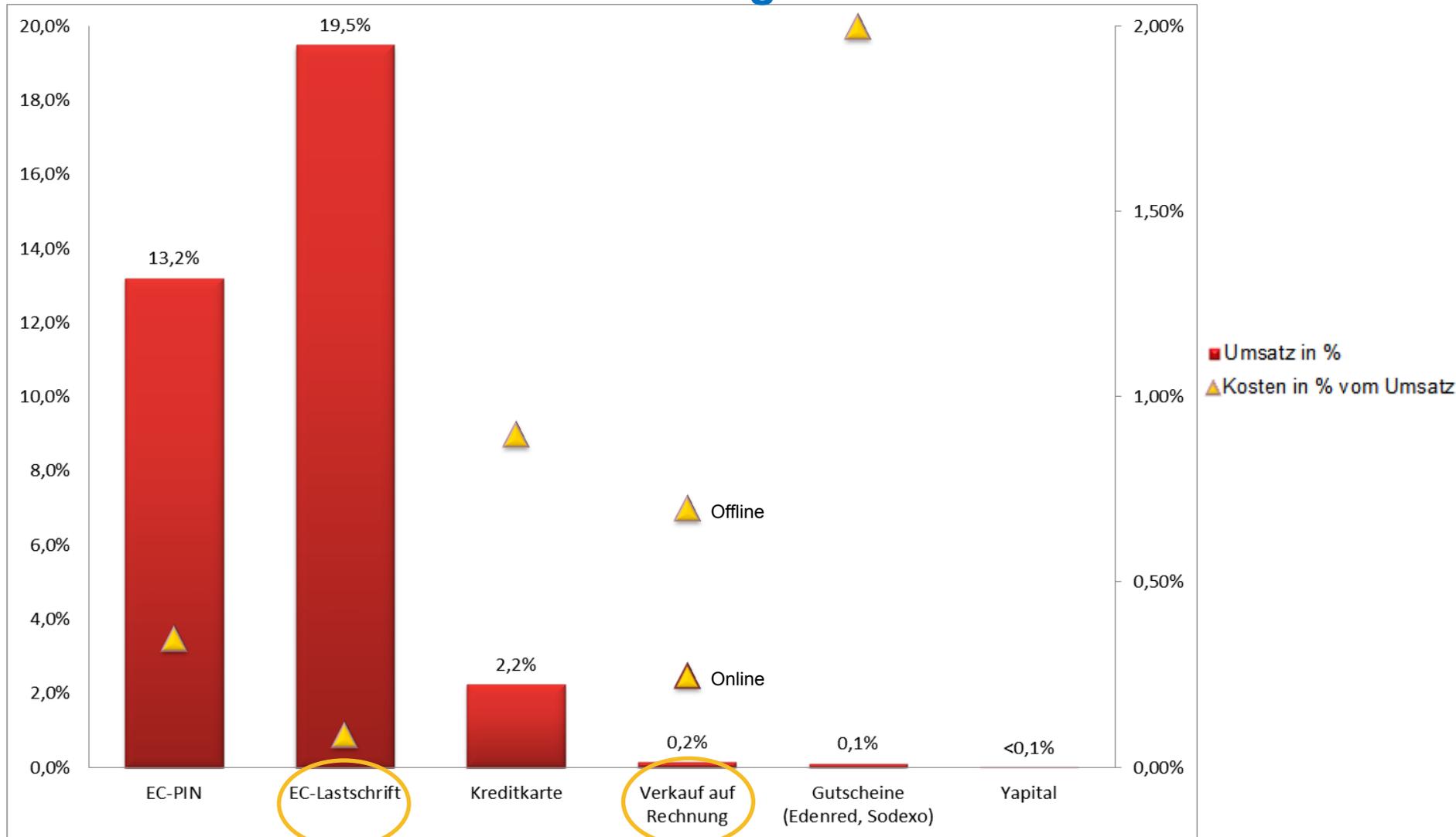
Nutzung als Kundenkarte

- Kundenindividuelle Behandlung im stationären Einzelhandel (bspw. in Kombination mit einem Personal Shopping Assistant)
- Einräumen kundenindividueller Kreditrahmen & Rabatte

Agenda

1. Die REWE Group
2. Neue Möglichkeiten für den Handel
- 3. Ansätze für Geschäftsmodelle**
4. Ein Zwischenfazit

Business Case: Einsatz im Zahlungsverkehr



Verteilung und Kosten der Zahlverfahren (ohne Bargeld)

Business Case: Einsatz im Zahlungsverkehr

Ziel

Ausweitung kostengünstiger und beliebter (da aus Kundensicht sicherer) Zahlverfahren

[insb. Kauf auf Rechnung, Barzahlungen im E-Commerce, Lastschriftverfahren etc.]

Problem

Das Forderungsausfallrisiko und z.T. die Kosten sind bei Anwendung dieser Verfahren für den Händler am größten

Lösungsansatz nPA

- Der rechtssicherer (Online-) Identitätsnachweis mit Hilfe des nPA kann das Risiko und damit auch die Kosten verringern:
 - Identitätsrisiko wird minimiert (Online & Offline)
 - Kosten der Informationsbeschaffung im Forderungsmanagement wird reduziert
- Reduzierung der Kosten der Rechnungsstellung (eRechnung mittels elektronischer Signatur)

Business Case: Einsatz für den elektronischen Schriftverkehr

Versendete Rechnungen pro Jahr (Auswahl)

Rechnungsbezeichnung	RG pro Jahr (geschätzt)
Rechnungen im Markt	120.000
Großhandelsrechnung REWE-Partner	160.000
Großhandelsrechnung sonstiger Großhandel	364.000
Sonstige Faktur (SD-Faktur an Dritte)	119.600
SIMBA-Gutschriftsverfahren	55.000
Tankverrechnung (Gesellschaftsübergreifend)	1.700
Tankverrechnung an Dritte	1.700
Auslandsbelieferung	4.000
...	...

120.000 Rechnungen/Jahr
* 3,0 € (Betriebskosten,
Papier, Porto etc.)

~ 360.000 € Kosten/Jahr

420.000 Druckseiten/Jahr
~ 1,6 Tonnen Papier/Jahr

Business Case: Einsatz für den elektronischen Schriftverkehr

Ziel

Verzicht auf Papierversand, wo immer möglich, praktikabel & zulässig

Kosteneinsparungen: Papier-, Druck- und Portokosten, Prozess- und Organisationskosten

Nachhaltigkeit: Die CO₂-Belastung ist durch eine Briefrechnung fünfmal höher als durch ein elektronisches Dokument (Öko Institut Freiburg)

Problem

- Die eRechnung muss alle steuerlich erforderlichen Kriterien erfüllen.
- Die Kommunikationspartner müssen in den digitalen Schriftverkehr (insb. bei Verträgen) vertrauen.

→ Maximale Sicherheit für Kommunikationspartner wird nur durch eine digitale Signatur erreicht.

Lösungsansatz nPA

- Einsatz des elektronischen Personalausweises für eine qualifizierte elektronische Signatur (ePA)
- Die Echtheit der Herkunft könnte durch den elektronischen Personalausweis kostengünstig und sicher garantiert werden.

(Bsp. elektronischen Rechnung: Kostenreduktion von ca. 60% gegenüber herkömmlicher Rechnung)

Agenda

1. Die REWE Group
2. Neue Möglichkeiten für den Handel
3. Ansätze für Geschäftsmodelle
- 4. Ein Zwischenfazit**

Ein Zwischenfazit

- Die (zukünftig) sehr große Verbreitung, die Möglichkeit des rechtssicheren Identitätsnachweis und des elektronischen Schriftverkehrs zeigen große Potentiale für Effizienzsteigerungen im Handel auf.
- Aktuell ist die Kundenakzeptanz allerdings noch gering
 - Sicherheit und Datenschutz sind essentiell.
 - Es fehlen noch Anwendungen: Weitere Entwicklung (e-Government) und Förderung.
 - Nutzerfreundlichkeit und Anwenderkosten sind extrem wichtig.
 - Internationaler Einsatz sollte geklärt werden.

Kontakt

Dr. Titus Faupel
REWE GROUP
Bereich Betriebswirtschaft Projekte & Strategie

REWE-ZENTRALFINANZ eG
Firmensitz: Domstraße 20 · 50668 Köln
Postfach: 50603 Köln

Telefon: +49 221 149-1126
E-Mail: titus.faupel@rewe-group.com

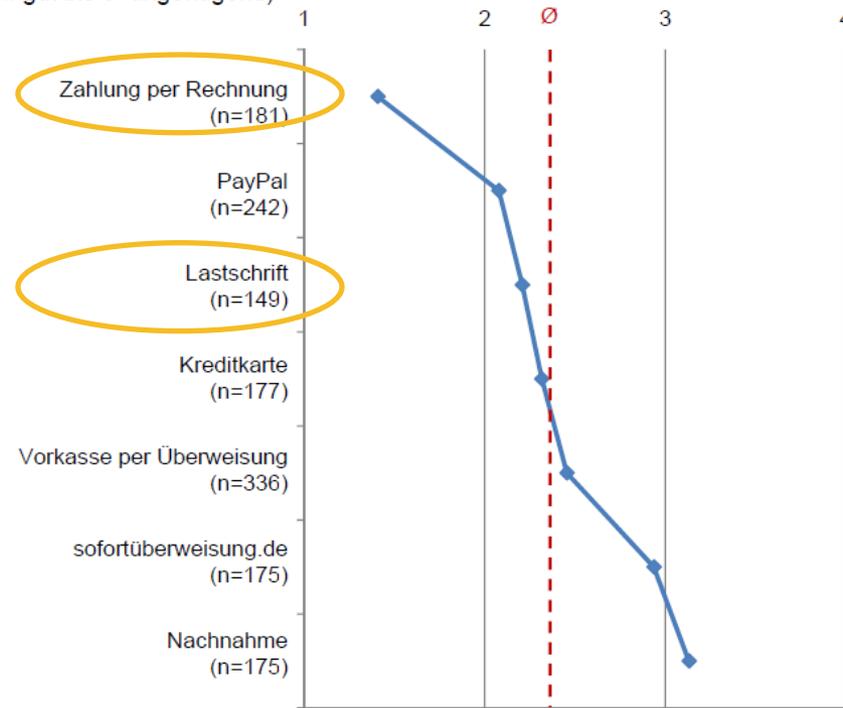
Back-Up

Business Case: Einsatz im Zahlungsverkehr

Händler sprechen der Zahlung per Rechnung die höchste Akzeptanz bei ihren Kunden zu

Wie beurteilen Sie die von Ihnen angebotenen Zahlungsverfahren hinsichtlich der Akzeptanz bei Ihren Kunden?

(Schulnoten: 1=sehr gut bis 6=ungenügend)



(es wurden nur Zahlungsverfahren berücksichtigt, die von mehr als 150 Händlern eingesetzt werden; ausgenommen Zahlung vor Ort bei Abholung)

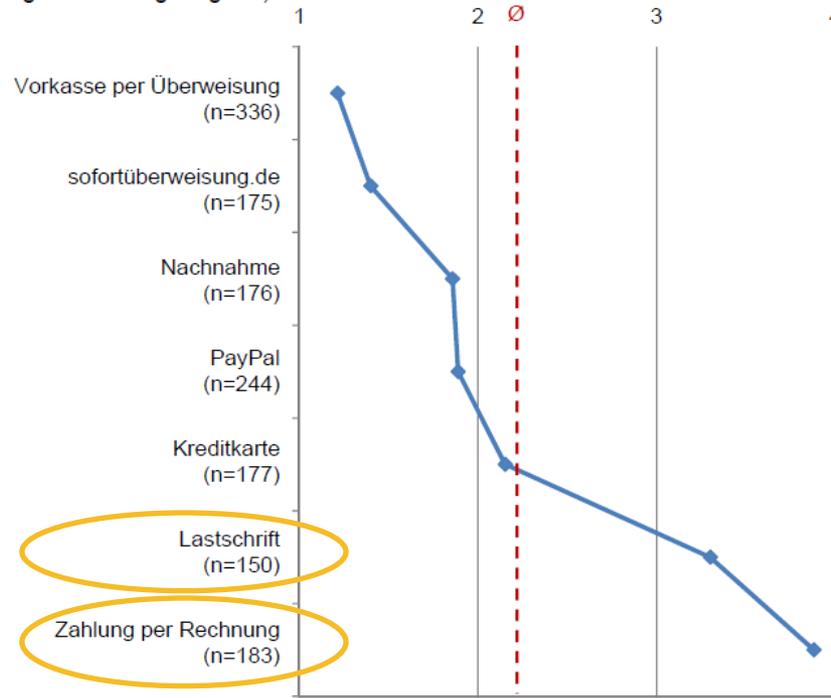
© ibi research 2011 | www.ecommerce-leitfaden.de | Seite 33

Business Case: Einsatz im Zahlungsverkehr

Die Vorkassezahlung gilt für Online-Händler als das sicherste Zahlungsverfahren

Wie beurteilen Sie die von Ihnen angebotenen Zahlungsverfahren hinsichtlich des Schutzes vor Zahlungsausfällen?

(Schulnoten: 1=sehr gut bis 6=ungenügend)



(es wurden nur Zahlungsverfahren berücksichtigt, die von mehr als 150 Händlern eingesetzt werden; ausgenommen Zahlung vor Ort bei Abholung)

© ibi research 2011 | www.ecommerce-leitfaden.de | Seite 34