



Payback Plus: Konkurrenz im Verbund

sb ■ Bereits seit August 2002 gibt es die Kundenkarte Payback mit Zahlungsfunktion. Herausgegeben wird die Payback-Visa-Karte von der LBBW beziehungsweise ihrer Tochter BW-Bank, die seit August 2005 für das Retail-Geschäft der LBBW verantwortlich zeichnet.

Die Karte kostet 25 Euro im Jahr und lockt mit Bonuspunkten auch für solche Umsätze, die nicht bei Payback-Partnern getätigt werden: Pro 25 Euro Visa-Umsatz werden 100 Punkte gutgeschrieben. Aktuell sind 410 000 Karten am Markt.



Die Payback-Visa-Karte gibt es seit 2002

Für all diejenigen unter den 17 Millionen Haushalten mit Payback-Karte, die an einer Kreditkarte des Bonusprogramms kein Interesse haben, wird seit dem 1. März 2007 eine weitere, diesmal kostenfreie Version der Kundenkarte mit Zahlungsfunktion angeboten: Begrenzt auf die Partner des Kundenbindungssystems ermöglicht Payback Plus die Zahlung per Lastschriftverfahren, wie bei der ec-Karte über das Lesegerät an der Kasse.

Als Anreiz für die Kunden winken Extra-Angebote und -Coupons, vor allem aber

die Aufhebung des Punkteverfalls nach drei Jahren.

Mäßige Begeisterung bei der LBBW

Partner der Payback-Betreiber-Gesellschaft Loyalty Partner GmbH, München, ist in diesem Fall auf Bankseite die WestLB.

Dass die LBBW als Herausgeberin der Payback-Visa-Karte die Aktivitäten schon in der Planungsphase im vergangenen Sommer mit Skepsis betrachtet hat, ist insofern verständlich. Denn dass das eigene Produkt Konkurrenz durch eine weitere Zahlungsfunktions-Version der Kundenkarte bekommt, ist eine Sache. Dass diese Konkurrenz aber aus den eigenen Reihen im Verbund stammt, ist wieder eine andere.

Wenig Kannibalisierungsfahr

Von einer Kannibalisierung der LBBW-Karte durch das neue Lastschriftverfahren ist dennoch kaum auszugehen. Die Einsetzbarkeit nur bei Payback-Partnern ist sicher ein Begrenzungsfaktor für Payback Plus. Dafür kann damit auch in Linda-Apotheken oder beim Dänischen Bettenlager bezahlt werden, die keine Kreditkarten, also auch nicht die Payback-Visa-Karte akzeptieren. Auch Aral gibt zwar eine Payback Plus-Karte heraus, ist aber kein Cobranding-Partner bei der Visa-Karte. Ähnlich wie

Debit und Kredit allgemein, sind also auch bei Payback die beiden Varianten der Zahlungsfunktion durchaus als komplementäre Produkte anzusehen, die einander nicht unbedingt kannibalisieren. Als ärgerlich könnte allerdings der Wettbewerb empfunden werden, den man sich bei den Kreditkonditionen macht.

Denn auch Payback Plus kann auf Kundenwunsch mit Kredit- statt Debitfunktion ausgestattet werden. Der Verfügungsrahmen kann zwischen 500 und 5 000 Euro betragen. Der effektive Jahreszins lag bei Redaktionsschluss mit 14,54 Prozent über dem für den Kartenkredit der Payback-Visa-Karte. Inwieweit die Kunden diese Kreditfunktion nutzen werden, bleibt abzuwarten. Der Kreditzins wird aber sicher nicht zum ausschlaggebenden Kriterium für die Entscheidung



Payback-Visa und Payback Plus gibt es im jeweils neun verschiedenen Designs

zwischen Payback Plus und Payback Visa werden.

Die WestLB hat aber zweifellos einen guten Fuß in der Tür. Schließlich ist ihre Ratenkredit-Tochter Ready Bank AG, Berlin, seit Januar Payback-Partner und vergibt Bonuspunkte für den Abschluss von Ratenkrediten. Dass die Bank auch eine Payback-Plus-Karte im eigenen Design herausgibt, versteht sich von selbst.

Dass die Zielgruppe für das neue Produkt größer ist als für die Kreditkarte, ist ausgemacht. Loyalty Partner geht von einer Million Karten bis zum Jahresende aus. Nach den ersten Wochen scheint dieses Ziel einer ersten Trendmeldung aus München zufolge als nicht zu ehrgeizig.