

Kartenmanagement-Glossar

Acquiring Partnerships

Von Ewald Judt ■ Das Kartengeschäft – insbesondere wenn es als Open-Loop weltweit betrieben wird – ist ein sehr komplexes Geschäft. Ein Unternehmen allein – egal ob Merchant, Acquirer, Terminalhersteller, Terminal- und Network-Provider, Processor, Scheme oder Issuer – kann im Kartengeschäft nichts bewirken. Jeder Teil in diesem Netzwerk von Unternehmen, die insgesamt das Kartengeschäft ermöglichen, muss funktionieren, damit es zu Kartentransaktionen und Kartenumsätzen kommt.

Partnerschaft ist das A und O im Kartengeschäft. Grundlage im Acquiring ist meist die Partnerschaft Acquirer/Scheme (auf Basis von Lizenz- oder Franchiseverträgen). Die wichtigsten aus der Vielzahl der Partnerschaften im Acquiring sind die Partnerschaft Merchant/Acquirer und Acquirer/Acquiring-Processor.

Es gibt aber auch andere Partnerschaften, so die Partnerschaft zwischen Acquirer und Terminalhersteller, wenn der Acquirer als Komplettanbieter tätig ist und sein Angebot das Terminal einschließt, die Partnerschaft Acquirer/Network Service Provider in der realen Welt oder die Partnerschaft mit einem Payment Service Provider in der virtuellen Welt, wenn der Acquirer nicht selbst diese Funktionen ausübt, sowie die Partnerschaft Acquirer/Independent Sales Organization zur Akquisition von Händlern auf Kontraktbasis.

Dazu kommen noch Partnerschaften mit Dritten außerhalb des eigentlichen Kartenzahlungssystems, welche die PoS-Terminals als Infrastruktur für ihre eigenen Geschäfte nutzen, entweder in Form

von kartennahen Partnerschaften zum Beispiel mit Kundenkarten- oder Prepaid-Kartenanbietern, Tax-Free-Organisationen oder Mobilfunkanbietern für Mobile Top Ups.

Wichtigste Partnerschaft im Acquiring: Merchant/Acquirer

Die wichtigste Partnerschaft im Acquiring ist zweifellos die Partnerschaft zwischen Händler und Acquirer. Jeder Acquirer wird versuchen, diese Partnerschaft möglichst lange gewinnorientiert zu bewahren. Sie wird funktionieren, wenn der Acquirer für kurze Transaktionszeiten am PoS (insbesondere bei Checkout-Lanes) sorgt, für eine sichere und reibungslose Abwicklung am PoS und im Backoffice steht und seine Dienste kostengünstig anbietet. Das ist aber der Basisjob jedes Acquirers.

Eine zukunftsorientierte Partnerschaft bedarf aber eines Mehr. Dazu ist es notwendig, dass der Acquirer

- Komplettanbieter im Acquiring (Debit, Credit, Purse, Terminal, E-Commerce) ist,
- auch Händlerkarten (closed loop cards) abrechnen kann,
- interessante Zusatzfunktionen wie Loyalty Programme, DCC oder Cash Back offeriert,
- Central/Cross-Border Acquiring anbietet und
- frühzeitig auf aktuelle oder künftige Innovationen wie neue Terminalanbindungen, Low Value Solutions,

Contactless Payments oder M-Payments setzt.

Zweitwichtigste Partnerschaft: Acquirer/Acquiring Processor

Die zweitwichtigste Partnerschaft im Acquiring ist die Partnerschaft Acquirer/Acquiring Processor. Sie wird funktionieren, wenn der Acquiring Processor eine reibungslose Abwicklung sicherstellt und sein Service kostengünstig angeboten wird. Das ist der Basisjob jedes Acquiring Processors. Eine zukunftsorientierte Partnerschaft bedarf aber auch hier eines Mehr. So ist es notwendig, dass der Acquiring Processor das Komplettangebot des Acquirers durch seine Systeme unterstützt und für mehrere von ihm bediente Acquirer neutral agiert.

Es darf keinen Wettbewerb zwischen dem Acquirer und dem Acquiring Processor geben. Ist aber nicht die Versuchung für einen Acquiring Processor groß, auch Acquirer zu werden, um die Wertschöpfungskette zu verlängern? Kann es nicht umgekehrt dazu kommen, dass das Acquiring Processing wieder vom Acquirer selbst übernommen wird? Es ist notwendig, dass der Acquiring Processor die vom Acquirer angestrebten Innovationen in seinen Systemen zeitnah umsetzt und dass die individuellen Bedürfnisse des Acquirers adäquat (in time, in budget, in quality) berücksichtigt werden. Schließlich ist es auch notwendig, dass die Systeme des Acquiring Processors multiländerfähig (das heißt auch mehrsprachig) und multiwährungsfähig sind und damit Central/Cross-Border-Acquiring unterstützt wird.

Dr. Ewald Judt ist Honorarprofessor an der Wirtschaftsuniversität Wien, ewald.judt@wu.ac.at