

Kartenstrategien für Einfachheit und Sicherheit

Von Wolfgang Adamiok



Bild: © Margot-Kessler / PIXELIO

Für die Stärkung der Marktposition haben Innovationen im Debitkartengeschäft eine enorme Bedeutung, meint Wolfgang Adamiok. Zur Weiterentwicklung des electronic-cash-Systems ruft er daher Partner aus der Kreditwirtschaft auf. In seinen Augen sollte das System ec-cash 2.0 eine Differenzierung nach Transaktionen mit und ohne Zahlungsgarantie beinhalten. Als sinnvolle Neuerungen in der Sparkassen-Finanzgruppe beschreibt er das kontaktlose Zahlungssystem auf Basis der Geldkarte und eine Girocard mit individuell vereinbartem Kreditrahmen bis zu 50 000 Euro. Red.

Der Markt für Kartenzahlungen erlebt derzeit die größten Veränderungen seit dem Start des electronic-cash-Systems der deutschen Kreditwirtschaft vor genau 20 Jahren. Die Herausforderungen bei der Schaffung eines einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums, zunehmende regulatorische Eingriffe der EU-Kommission in die Geschäftsmodelle im Kartengeschäft und der Einsatz neuer Technologien im Kartenzahlungsverkehr, vor allem aber auch die sich kontinuierlich verändernde Einstellung der Kunden zur Karte – ganz gleich ob Girocard oder Kreditkarte – verändern spürbar die Rahmenbedingungen für bargeldloses Bezahlen.

Die bisher geübte Praxis – das nationale electronic-cash-System kommt im heimischen Markt zum Einsatz, ein Co-Branding auf der Karte deckt den Auslandseinsatz ab – wird mit den Sepa-Anforderungen in einem gemeinsamen Markt von 32 Teilnehmerländern infrage gestellt. Nationale Systeme müssen sich Sepa-weit öffnen, und bisher ausschließlich für den grenzüberschreitenden Einsatz vorgesehene Systeme können nun auch im Inland als Sepa-Zahlungssystem akzeptiert werden. Zur richtigen Koordinatisierung ist aber hervorzuheben, dass „Sepa-weit öffnen“ nicht zwangsläufig im Sinne eines faktischen Geschäftsbetriebs verstanden sein soll. Vielmehr müssen die Systeme bereit und in der Lage sein, Teilnehmer aus anderen Sepa-Ländern anzubinden. Das Angebot an Debitkarten mit unterschiedlichen Akzeptanzmarken wird somit breiter.

Neue Anbieter, Non- und Near-Banks versuchen, mit veränderten Geschäftsmodellen in den Markt zu drängen. Oft basieren derartige Überlegungen aber darauf, bestehende kreditwirtschaftliche Infrastruk-

turen möglichst kostenfrei und ohne eigene Investitionen zu nutzen und damit eine Kosteneffizienz vorzuspiegeln, die es in der Realität so nicht gibt. Hier existieren Beispiele in der Zusammenarbeit einzelner Netzbetreiber und Akzeptanzstellen im Mineralölbereich. Allerdings werden diese Initiativen nicht nur von den Segnungen der Sepa profitieren können, sie werden sich auch deren Herausforderungen wie zum Beispiel der Umsetzung der Sepa-Standards, dem Aufbau einer eigenen Kartensystematik und der laufenden Sicherstellung und Fortentwicklung des Missbrauchs- und Datenschutzes stellen müssen. Insbesondere dem Missbrauchs- und Datenschutz wird eine weiter wachsende Bedeutung zukommen.

Aber auch aus bisherigen Partnern werden mehr und mehr Konkurrenten. Mastercard versucht im Rahmen dieser Entwicklungen, Maestro als weiteres Debit-Kartenzahlungssystem im deutschen Inlandsmarkt zu platzieren. Visa Europe hat erst kürzlich angekündigt, bis Ende 2010 rund 9,5 Millionen V-Pay-Karten in Deutschland in Umlauf bringen zu wollen. Im Rahmen der Sepa-Anforderungen wird auch dies die Wettbewerbssituation verstärken.

Zum Autor

Wolfgang Adamiok ist Leiter Zahlungsverkehr/Kartenstrategie des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes e.V., Berlin.

electronic cash unter Druck?

Das electronic-cash-System steht damit wie alle anderen Kartenzahlungssysteme in Europa vor Herausforderungen. Zwar

hat es in den 20 Jahren seines Bestehens wesentlich dazu beigetragen, die Anforderungen von Akzeptanten und Karteninhabern an sichere und komfortable Kartenzahlungsmittel zu erfüllen. Nicht zufällig ist electronic cash heute Marktführer bei den unbaren Kartenzahlungsmitteln im deutschen Handel.

Dennoch muss sich auch das electronic-cash-System weiterentwickeln. Auch wenn es bisher nicht in gleichem Maße wie die Vier-Parteiensysteme von Mastercard und Visa der Interchange-Diskussion und den diesbezüglichen Regulationsansätzen durch europäische und nationale Wettbewerbsbehörden ausgesetzt ist, muss es sich schon angesichts der in Veränderung befindlichen Marktbedingungen neu ausrichten.

Der deutliche Vorteil von electronic cash besteht hierbei darin, auf bestehenden, sehr effizienten und stabilen Systemen aufbauen zu können. Die für eine Weiterentwicklung erforderlichen Investitionen sind überschaubar. Die Ausrichtung als ein „non-profit-scheme“ – im Gegensatz zu den börsennotierten internationalen Zahlungssystemen – trägt wesentlich zur Wirtschaftlichkeit bei. Der Aufbau eines vollständig neuen Schematas würde im Gegensatz dazu bei Banken, Dienstleistern und vor allem im Handel mehrere 100 Millionen Euro an Investitionen erfordern – dies ist auch ein Grund dafür, dass bisher trotz vielfacher Ankündigungen keine ernstzunehmenden Alternativsysteme in Deutschland den Markteintritt geschafft haben.

Eine neue Systematik für das ec-Kartengeschäft

In einem Prozess ständiger Veränderung sind Innovationen der Garant dafür, die eigene Marktposition zu behaupten beziehungsweise auszubauen. Gerade in einer Branche wie der Kreditwirtschaft, in der die Produkte in der Wahrnehmung der Endnutzer oft mit sehr ähnlichen Merkmalen

ausgestattet sind, kommt dem Thema Innovationen eine hohe Bedeutung zu. Dies gilt insbesondere für den Zahlungsverkehr, dem sich durch neue Technologien und Verfahren weitere Einsatzmöglichkeiten eröffnen. Die Sparkassen begleiten die Veränderungsprozesse kontinuierlich mit innovativen Strategien und Produkten und sind oft Vorreiter, wenn es darum geht, den Wandel im Kartengeschäft aktiv zu gestalten.

Die derzeitige Umbruchphase macht es also erforderlich, das electronic-cash-System den geänderten Rahmenbedingungen anzupassen. Die strategischen Planungen zu einem neuen Geschäftsmodell für ec-Kartenzahlungen basieren im Kern auf folgenden Überlegungen:

Aufgrund des wettbewerbsrechtlichen Drucks der EU-Kommission werden Geschäftsmodelle mit multilateralen Preisabsprachen in Zukunft regulierte Geschäftsmodelle sein. Transparente, wettbewerbsorientierte Preisstrukturen sind daher zukunftsfähiger und für alle Beteiligten langfristig vorteilhaft. Um Marktdynamiken zu fördern, ist eine Differenzierung des auf dem electronic-cash-System aufbauenden Leistungsangebots in Transaktionen mit und ohne Zahlungsgarantie notwendig; sowie weiteren Mehrwertleistungen, zwischen denen die Akzeptanten je nach ihren individuellen Anforderungen auswählen können.

In einem derartigen Modell kann über ein geringes Lizenzentgelt je Transaktion ein angemessener Beitrag aller Teilnehmer zur Finanzierung des Zahlungssystems und der Abwicklungsinfrastruktur sowie eine gerechte Lastenverteilung sichergestellt werden. Den Preis für die Zahlungsgarantie und mögliche Mehrwertleistungen kann jeder Kartenherausgeber individuell festlegen. Der Preis für die Zahlungsgarantie beziehungsweise mögliche Mehrwertleistungen wird analog zu heutigen Routingtabellen zentral zur Verfügung gestellt; so lassen sich insgesamt die von der EU-Kommission zunehmend kritisch betrach-

teten multilateralen Preismodelle weitgehend vermeiden.

Jeder Händler oder ein von ihm beauftragter Dienstleister könnte den Preis der Zahlungsgarantie am Markt vergleichen und selbst entscheiden, ob diese Absicherung beziehungsweise die Mehrwertleistungen vom Kartenherausgeber oder zum Beispiel von Dritten eingekauft werden sollen. Dadurch wird ein echter Zahlungsgarantemarkt entstehen, in dem sich auf der Basis von Angebot und Nachfrage faire Preise für alle Beteiligten herausbilden. Dieses Entgeltmodell steht völlig im Einklang mit dem Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (ex-Artikel 81 des EG-Vertrags).

Gemeinsame Leistung der deutschen Kreditwirtschaft

Selbstverständlich setzt das neue Debitkartensystem beim Thema Sicherheit ausschließlich auf Chip und PIN. Betrugsrisiken bei der Kartenakzeptanz ohne Zahlungsgarantie werden durch die Kartentechnische Prüfung (Chip) und die PIN-Verifikation erheblich reduziert.

Sicher, innovativ, an den Bedürfnissen von Kunden und Handel orientiert, autonom und mit einem differenzierten Leistungsangebot zu marktorientierten Preisen – so sehen Sparkassen eine Entwicklung des electronic-cash-Systems in den kommenden Jahren.

Wir wollen diese Weiterentwicklung des electronic-cash-Systems gerne als gemeinsame Leistung der deutschen Kreditwirtschaft voranbringen. Insofern führt der DSGVO bereits Gespräche mit anderen Verbänden im Zentralen Kreditausschuss. Allerdings besteht kein Zwang zu einer Einheitlichkeit. Denkbar wäre auch, dieses System nur mit interessierten Kartenemittenten weiterzuentwickeln. Dieses electronic-cash-System – nennen wir es ec-cash 2.0 – würde bei allen teilnehmenden Händlern und Kartenemittenten

zum Tragen kommen. Die Marktteilnehmer, die nicht an ec-cash 2.0 teilnehmen möchten, bleiben über das bisherige ec – nennen wir dies ec-cash 1.0 – eingebunden. Somit müssen weder Karteninhaber noch Händler befürchten, dass es zu Akzeptanzproblemen bei ec-Karten kommt.

Eine solche Systemweiterentwicklung muss sich, wie jedes Produkt, der Frage der Bedienerfreundlichkeit stellen. Zur Einordnung des „Bedienaufwandes“ eines derartigen neuen Systems ein kurzer Vergleich: Bereits heute werden mit Sparkassen-Cards jährlich über 1,6 Milliarden Transaktionen getätigt. Hiervon entfallen durchschnittlich etwa 60 Prozent auf die klassischen electronic-cash-Transaktionen, 40 Prozent entfallen auf andere Systeme. Damit wird bereits heute rechnerisch jeden Tag über fünf Millionen Mal am Händlerterminal entschieden, ob eine Bezahltransaktion über electronic cash oder über andere Systeme abgewickelt wird. Und in aller Regel fragen wir uns als Kunden nicht einmal mehr, warum einmal die PIN eingegeben und ein anderes Mal unterschrieben werden muss.

Kleinbetragszahlungen bei Innovationen im Fokus

Innovation zeigt sich aber nicht nur in zukunftsfähigen Geschäftsmodellen, sondern auch in der Entwicklung einer Kartentechnologie, die die Effizienz des Bezahlvorgangs für die Akzeptanten erhöht und es den Karteninhabern ermöglicht, ihre Karten noch breiter und komfortabler einzusetzen als bisher.

Im Fokus stehen hier vor allem Kleinbetragszahlungen bis 20 Euro, denn laut einer aktuellen Bundesbank-Studie liegen fast 80 Prozent aller Bargeldzahlungen in diesem Bereich. Innovative Kartentechnologie kann einen entscheidenden Beitrag leisten, um das Bargeldaufkommen hier spürbar zu reduzieren. Dem kontaktlosen Bezahlen werden unter Nutzung der technischen Infrastruktur des Systems der

elektronischen Geldbörse die besten Voraussetzungen eingeräumt, um das Kleinbetragssegment zu adressieren. Um dieses Potenzial optimal auszuschöpfen, ist es weiterhin von großer Bedeutung, die Lade- und Bezahlinfrastruktur dort zusammenzuführen, wo der Kunde bezahlt – direkt an der Händlertasse.

Zu den bedeutenden Akzeptanten, die erkennbaren Bedarf an kontaktlosen Bezahlverfahren haben, gehören Event-Lokationen wie zum Beispiel im Sport-Stadionbetrieb. In den kommenden Jahren werden in Deutschland rund 700 Millionen Euro in neue Sportstätten investiert; aktuell laufen bundesweit acht Neubau- und elf Umbau-Projekte. In diesen Stadien werden in nahezu allen Bereichen Hightech-Lösungen dominieren. Hierzu gehören auch offene, kontaktlose bargeldlose Zahlungssysteme, um die Effizienz der Stadionlogistik zu steigern und Komfort und Service für die Besucher zu erhöhen.

Weitere optimale Einsatzbereiche für kontaktloses Bezahlen sind vor allem Kantinen und Mensen, Festivals und Großveranstaltungen, Vergnügungs- und Tierparks, der stationäre Handel, die Systemgastronomie und die Vendingbranche (Verkaufsautomaten) – überall dort, wo in kurzer Zeit eine hohe Anzahl von Bargeldtransaktionen im Kleinbetragssegment abgewickelt werden müssen.

Die internationalen Zahlungssysteme Mastercard und Visa haben ebenfalls das Potenzial dieser Märkte für das neue Verfahren erkannt und ihre Anstrengungen im Bereich des kontaktlosen Zahlens in Deutschland erhöht. Visa versucht Pilotpartner für seine Paywave-Anwendung zu gewinnen. Mastercard ist mit seinem Paypass-Produkt aktiv.

Mit Projekten wie der Bay-Arena-Card in Leverkusen behauptet die Sparkassen-Finanzgruppe die Innovationsführerschaft im deutschen Markt. Seit dem ersten Heimspiel der Saison 2009/2010 am 15. August 2009 kommt die neue Bay-Arena-

Card – eine Kooperation von Bayer Leverkusen und der Sparkasse Leverkusen – als Zahlungsmittel in der Bay-Arena, als Dauerkarte mit Zutrittslegitimation und als Mitgliedsausweis für den Bayer 04-Club zum Einsatz. Die Besucher der Bay-Arena sind von der Schnelligkeit und Bequemlichkeit der kontaktlosen Zahlung beeindruckt, die Caterer haben bereits nach wenigen Spieldaten deutlich höhere Umsätze erzielt als zuvor bei Bargeldzahlungen (Steigerungen um bis zu 80 Prozent).

Wesentlich zum Erfolg beigetragen hat der offene Systemstandard der elektronischen Geldbörse. Neben Besuchern, die bereits über Karten mit der neuen Kontaktlos-Technologie verfügen, können auch Inhaber einer (noch nur) kontaktbehafteten Geldkarte diese zum Bezahlen nutzen. Umgekehrt können die Kontaktlos-Karten außerhalb des Stadions überall dort, wo noch keine Kontaktlosakzeptanz besteht, auch im kontaktbehafteten Geldkarte-Bereich eingesetzt werden. Das bei geschlossenen Systemen nach dem Spieltag häufig auf der Karte verbleibende Restguthaben – den sogenannten Schlummer Groschen – gibt es bei der Bay-Arena-Card nicht – ein überzeugendes Argument für die kontaktlose elektronische Geldbörse.

Sparkassen-Card ab 2012 standardmäßig mit Kontaktlos-Technologie

Im Dezember 2009 konnte ein weiteres Leuchtturmprojekt erfolgreich realisiert werden: Der Handball-Bundesligist Frisch Auf Göppingen hat in Zusammenarbeit mit der Kreissparkasse Göppingen in seinem Heimstadion, der EWS-Arena, in einem ersten Schritt das bargeldlose Bezahlen auf Basis der elektronischen Geldbörse an den Verpflegungsständen, im Fanshop und in der Geschäftsstelle eingeführt. Im nächsten Schritt wird im 1. Quartal 2010 die kontaktlose „Frisch auf Fankarte“ in der EWS-Arena eingeführt.

Die Resonanz von Akzeptanzstellen außerhalb der Pilotanwendungen blieb nicht

aus. Derzeit finden mit mehreren bundesweiten Filialisten Gespräche über einen Flächen-Rollout der Kontaktlostechnologie statt. Um diesen Prozess zu unterstützen, werden Sparkassen-Cards ab 2012 standardmäßig mit Kontaktlos-Technologie ausgegeben. Diese Entwicklung wird wesentlich dazu beitragen, das Bargeld auch im Kleinbetragsegment weiter zu verdrängen und den kartengestützten Zahlungsverkehr zu forcieren.

Girocard mit individuellem Kreditrahmen

Kreditkarten werden in Deutschland heute in der Regel als „Charge Cards“ ausgegeben – als Karten mit einer am Monatsende 100-prozentigen Rückzahlung der untermonatlich aufgelaufenen Verfügungen. Die Teilzahlungsfinanzierung über Kreditkarten ist eher die Ausnahme. Der Markt dieser Kreditkarten wird bisher deutlich von Mastercard und Visa dominiert.

Das kleinbetragliche Konsumentenkreditgeschäft wird heute in Deutschland am „Point of Sale“ häufig über Spezialanbieter abgewickelt. Die Hausbank – gleich ob Sparkasse, Genossenschafts- oder Privatbank – ist in diesem Segment regelmäßig, gemessen an ihrem Marktanteil im sonstigen Privatkundengeschäft, unterrepräsentiert. Dies mag auch daran liegen, dass die Bearbeitungskosten eines klassischen Teilzahlungskredites über 1 500 Euro oft die gleichen sind wie bei einem Kredit über 15 000 Euro.

Die Herausforderung besteht darin, die anhaltenden Diskussionen über Höhe und Struktur der Interchange-Erlöse, die Metamorphose der internationalen Kartenorganisationen vom Partner zum Mitwettbewerber sowie die strukturelle Unterrepräsentanz der klassischen Hausbanken im kleinbetraglichen Teilzahlungskreditgeschäft mit neuen Entwicklungen zu begegnen.

Sparkassen haben mit der „Sparkassen-Card Plus“ ein neues Kreditkartenprodukt

entwickelt, das die im Vergleich zu einer klassischen Kreditkarte günstigen Prozesskosten der Girocard mit den Funktionen einer Kreditkarte (bisher in der Ausprägung „Revolving Kredit“, eine Nutzung als „Charge Card“ ist unproblematisch möglich) verbindet und dies für den kurzfristigen und eher kleinteiligen Finanzierungsbedarf des Kunden bequemer und „vertraulicher“ abdeckt, als die bestehenden Teilzahlungsfinanzierungsangebote am Point of Sale. Zudem ist dieses Produkt durch seine günstige Kostenstruktur geeignet, aus den electronic-cash-Händlerentgelten in Verbindung mit den Zinserlösen bei Inanspruchnahme des Revolving Kredits angemessene Erlösbeiträge zu generieren.

Bei der Sparkassen-Card Plus handelt es sich um eine ursprünglich schwerpunktmäßig von Sparkassen im Bereich des Ostdeutschen Sparkassenverbandes vertriebene Girocard mit einem Kreditrahmen von in der Regel 5 000 bis 50 000 Euro, den das jeweilige Institut individuell einräumt. Mittlerweile bieten auch Sparkassen in anderen Regionen dieses Produkt an.

Keine Kannibalisierung des Sparkassenkredits

Der Kredit hat eine unbegrenzte Laufzeit (bis auf Weiteres). Der Kreditrahmen kann bequem am Point of Sale oder durch Barverfügungen über den Geldautomaten ausgeschöpft werden. Zurückgezahlt wird der Kredit in monatlichen Raten, zu mindestens zwei Prozent des in Anspruch genommenen Kreditbetrages beziehungsweise mindestens 50 Euro. Mit der Karte besteht im In- und Ausland überall dort Akzeptanz, wo auch mit der Sparkassen-Card bezahlt werden kann. Ein aus Kundensicht wesentlicher Vorteil gegenüber den klassischen Kreditkarten besteht dadurch, dass mit dieser neuen Karte regelmäßig auch dort bezahlt werden kann, wo klassische Kreditkarten bisher nicht akzeptiert werden.

Bisherige Markterfahrungen zeigen eine hohe Nutzungsquote in unterschiedlichen Zielmärkten wie Möbelhäusern, Bau- oder Elektronikmärkten. Es ist zu beobachten, dass es sich bei den von den Kunden in Anspruch genommenen Krediten weit überwiegend um Neugeschäft handelt, eine nennenswerte Kannibalisierung des Sparkassen-Privatkredits ist nicht zu verzeichnen. Damit stärkt Sparkassen-Card Plus einerseits die Wettbewerbsposition der Sparkassen im Konsumentenkreditgeschäft und bietet andererseits die Option, das Kreditkartengeschäft insgesamt fortzuentwickeln.

Weiterentwicklung des Debitkartensystems

Der Kartenmarkt befindet sich durch die Schaffung der Sepa im Umbruch. Kundengewohnheiten verändern sich, bewährte Strukturen brechen auf, etablierte Zahlungsverkehrsprodukte werden hinterfragt, neue Wettbewerber drängen auf den Markt und innovative Technologien revolutionieren das Bezahlen mit Karten. Die Sparkassen-Finanzgruppe ist hier hervorragend aufgestellt. Mit der Fortentwicklung ihres Debitkartensystems in einem wirtschaftlich sinnvollen Rahmen werden die Sparkassen auch im Interesse ihrer Akzeptanzpartner die weiteren Entwicklungen aktiv mitgestalten.

In Verbindung mit der Kontaktlos-Technologie hat die Sparkassen-Finanzgruppe die Chance, ihre Sparkassen-Card zu einem universellen Zahlungsmedium für die Kunden weiter zu entwickeln. Eine schnelle, einfache und vor allem sichere auf Chip und PIN basierende Bezahlfunktion, ein multifunktionaler Chip auf der Karte für optimale Zusatzanwendungen stellen die Basis für die weiteren Entwicklungen dar. Mit Produktentwicklungen wie der Sparkassen-Card Plus legen Sparkassen wichtige Grundsteine dafür, das Kreditkartengeschäft auch künftig wirtschaftlich sinnvoll und unabhängig betreiben zu können. ■■■