

## Neue Vertragsmodelle im Händlergeschäft

Die ständig neuen Anforderungen in Sachen Sicherheit haben die „normalen“ Innovationszyklen für Terminals in den letzten Jahren deutlich verkürzt. Und auch bei der Vertragsgestaltung der Acquirer ist in dem Maße, wie das Kartengeschäft in neue Handels- und Dienstleistungsbereiche vordringt, zunehmend Flexibilität gefragt.

So wirbt die B+S Card Service GmbH, Frankfurt, derzeit verstärkt für das sogenannte Kontosplitting, das es ermöglicht, an einem Konto bis zu zehn Konten oder Nutzer einzurichten. Diese Höchstgrenze wird in der Praxis wohl eher selten ausgeschöpft werden. Denn das Kontosplitting richtet sich vor allem an Ärzte in Gemeinschaftspraxen, denen so ermöglicht wird, sich ein Terminal zu teilen, oder etwa an Zeitschriftenkioske mit Lotto-Aannahmestellen, um die Bezahlvorgänge für die unterschiedlichen Geschäftsfelder getrennt abzurechnen.

Einziges Einschränkung: Das Kontosplitting funktioniert nur bei electronic cash. Ob es für besagten Kiosk mit den doch eher kleineren Durchschnittsbeträgen unbedingt attraktiv ist, ist deshalb die Frage.

### Kurzzeitmietverträge für Händler mit Saisongeschäft

Ein anderes flexibles Vertragsmodell hat die Easycash GmbH, Ratingen, eingeführt: sogenannte Kurzzeit-Mietverträge für Händler mit ausgeprägtem Saisongeschäft, zum Beispiel auf Weihnachts- und Silvestermärkten, Ostermärkten, Jahrmärkten, Schützenfesten, Kunsthandwerkerausstellungen und Messen.

Um auch solchen Händlern die Kartenakzeptanz zu ermöglichen, für die sich Terminal-Mietverträge mit einer Laufzeit von einem oder mehreren Jahren definitiv nicht lohnen, bietet Easycash Kurzzeitmietverträge mit einer flexiblen Laufzeit von mindestens einem und maximal vier Monaten an. Sie umfassen alle wichtigen Leistungen: Sämtliche Zahlverfahren können über den Easycash-Netzservice abgewickelt werden, Hotline und Depotwartung stehen kostenlos zur Verfügung.

Grundsätzlich richtet sich das Angebot an Neu- und Bestandskunden, so Easycash. Große Handelshäuser und -ketten könnten das Angebot nutzen, um Sonder- und Rabattaktionen, die den Einsatz mobiler Terminals erforderlich machen, abzuwickeln. Das Verhältnis von Bestandskunden zu Neukunden, die dieses Angebot nutzen, betrage etwa 60 zu 40 Prozent.

### Höherer Aufwand im Vertragshandling

Im Vergleich zu einem Vertrag mit längerer Laufzeit fallen beim Kurzzeitmietvertrag natürlich höhere Kosten an. Dies wird bei Easycash damit begründet, dass solche Verträge in Relation zur Laufzeit zu einem höheren Aufwand im Vertrags- und Terminalhandling inklusive der Reinigung des Gerätes führen.

Im Dezember 2006, also mitten in der Zeit der Weihnachtsmärkte, hatten ganze 58 Händler einen Kurzzeitmietvertrag bei Easycash abgeschlossen. Ziel des Unternehmens ist es – übers ganze Jahr gesehen – auf durchschnittlich 50 Verträge pro Monat zu kommen. **Red.**