

# Debitstrategien: Der Wettbewerb wird bunter

Von Ralf-Christoph Arnoldt



**Die Frage, welches Debitverfahren sich auf nationaler Ebene durchsetzen wird, ist längst entschieden, meint Ralf-Christoph Arnoldt. Auch auf internationaler Ebene sei die Europäisierung von electronic cash im Rahmen der Euro Alliance of Payment Schemes aber gegenüber Maestro und V-Pay die kostengünstigere Alternative. Durch Cobrandings mit den beiden internationalen Verfahren eröffnen sich Banken dann neue Möglichkeiten bei Produkt- und Preispolitik. Red.**

Strategien der deutschen Kreditwirtschaft im Debitkartengeschäft haben natürlich sehr viel mit unserem Zahlungssystem, das wir gemeinsam betreiben, nämlich mit electronic cash, zu tun. Die Entwicklung und Akzeptanz von electronic cash im Markt ist sehr positiv. Dementsprechend werden wir als deutsche Kreditwirtschaft electronic cash auch im Sepa-Umfeld fortführen und entsprechend den Anforderungen des EPC Sepa-konform gestalten.

Die einzelnen Elemente der Sepa-Implementierungsstrategie reichen dabei von der Öffnung von electronic cash für Europa über das Thema Allianzen, Stichwort Euro Alliance of Payments Schemes (EAPS), bis hin zum Bereich Cobranding mit

Mastercard und Visa. Dabei vielleicht Folgendes vorweg: Diese drei Strategieelemente stehen für uns nicht im Widerspruch zueinander, sondern ergänzen sich auch im Sinne einer Pyramide und sind Teil einer Gesamtstrategie.

## Electronic cash hat sich durchgesetzt

Wenn wir uns die Entwicklung der Zahlungsmethoden im deutschen Einzelhandel ansehen, dann zeigt sich, dass in Deutschland nur eine Zahlungsmethode erhebliche Steigerungsraten aufzuweisen hat, nämlich das electronic-cash-Verfahren. Hier haben wir allein gegenüber dem letzten Jahr eine Transaktionssteigerung um 34 Prozent von noch 8,6 Prozent Marktanteil 2004 auf 11,5 Prozent Marktanteil 2005 erreicht.

Dieses erhebliche Wachstum hat sich auch im ersten Halbjahr 2006 fortgesetzt und speist sich aus zwei Quellen.

- Zum einen gewinnt electronic cash zu Lasten von ELV kontinuierlich an Marktanteilen

- und die andere Hälfte des Zuwachses geht zulasten der Bargeldzahlungen.

Dies zeigt die Diskussion darüber, ob ELV oder electronic cash das bessere Debitkartenzahlungssystem ist. Electronic cash hat sich im Markt durchgesetzt und zwar deswegen, weil der Handel erkannt hat, dass es eine sehr wettbewerbsfähige Zahlungsmethode ist.

## Hohe Gesamtverfügbarkeit

Dies liegt unter anderem daran, dass eine ganze Reihe von operativen Punkten verbessert worden ist.

- So sind zum Beispiel bei den Discountern, wie Aldi und Lidl, heute Transaktionsgeschwindigkeiten von weniger als zehn Sekunden die Regel.

- Durch den inzwischen erreichten hohen Anteil von Offline-Transaktionen haben die Händler geringere Telekommunikationskosten.

- Und das electronic-cash-System hat eine hohe Gesamtverfügbarkeit.

## Zum Autor

**Ralf-Christoph Arnoldt** ist Abteilungsleiter Zahlungsverkehr beim Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken BVR, Berlin.

Electronic cash stellt dementsprechend für den Handel ein sehr wettbewerbsfähiges Angebot dar. Es hat im Vergleich zu Kreditkartentransaktionen wirtschaftliche Vorteile. Bestimmte Handelsbranchen sind aufgrund der dort erzielbaren Margen für

Kreditkartentransaktionen nicht erreichbar.

Und auch im Vergleich zu ELV hat sich in immer mehr Branchen gezeigt, dass das electronic-cash-Verfahren für den Handel bei seiner bestehenden Gebührenstruktur das kostenmäßig vorteilhafteste Zahlungssystem ist. Denn Versicherungen, die von verschiedenen Netzbetreibern bei den nicht garantierten Zahlungsmethoden für Zahlungsausfälle angeboten werden, sind teilweise, je nach Branche, auch erheblich teurer als die 0,3 Prozent, die die Kreditwirtschaft für ihre Zahlungsgarantie bei electronic cash in Rechnung stellt.

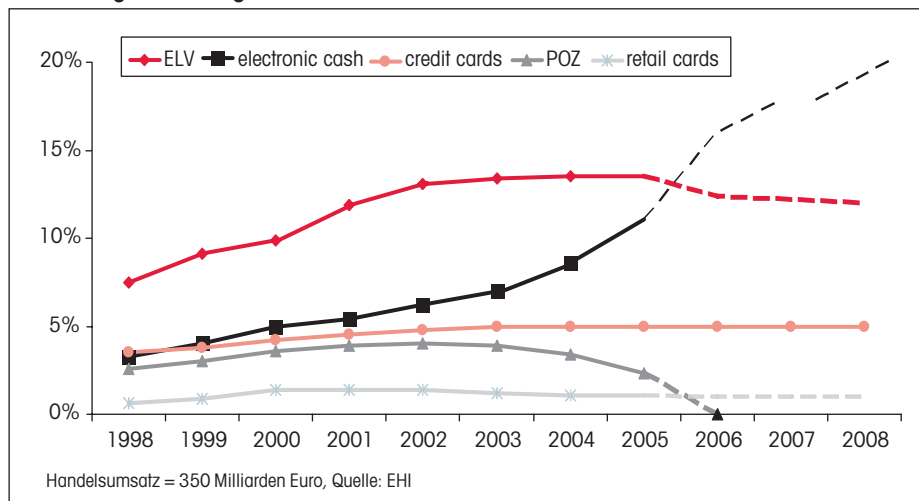
Ein weiterer wichtiger Vorteil aus Sicht des Handels ist die größtmögliche Wettbewerbsfähigkeit, da alle Servicekomponenten zerlegt sind und dementsprechend auch einzeln eingekauft werden können.

**Alle Sepa-Anforderungen erfüllt**

Das electronic-cash-System erfüllt damit alle Sepa-Anforderungen. Was die vertraglichen Regelungen betrifft, besteht als übergeordneter Vertrag ein Initialvertrag. Dies ist die electronic-cash-Vereinbarung zwischen den teilnehmenden Banken und den Händlerbanken – vertreten durch die kreditwirtschaftlichen Verbände. Wir haben dann im Weiteren zur Regelung der technischen Voraussetzungen einen ZKA-Netzbetreibervertrag, die ZKA-Zulassung und ZKA-Händlerbedingungen.

Wichtig ist dabei, dass die Governance für electronic cash bei den Verbänden liegt und damit bei denjenigen, die nicht selber in die Transaktionsabwicklung eingebunden sind und dementsprechend keine wirtschaftlichen Vorteile für sich hieraus ziehen. Beim electronic-cash-System ist die Sepa-Konformität entsprechend erreicht worden: Eine Zerlegung der Funktionen gewährt traditionell den freien Markt-zugang für technische Dienstleister. Auf zentralisierte Processingfunktionen wird verzichtet.

**Grafik 1: Die Zukunft von electronic cash in einem wettbewerbsintensiven Umfeld – gemäß Prognosen des deutschen Einzelhandels**



Dementsprechend kann jeder Händler den für ihn optimalen Dienstleister frei aussuchen. Zudem besteht seit dem letzten Jahr bei electronic cash auch keine geografische Beschränkung mehr, da das Verfahren europaweit geöffnet ist. Betrachtet man nun die Kostenseite, so ist electronic cash sowohl aus Bankensicht als auch aus Sicht des Handels die wirtschaftlichste Form der Abwicklung bargeldloser Zahlungen mit Zahlungsgarantie.

**Preiswerter als die internationalen Systeme**

Gegenübergestellt sind hier (vergleiche Grafik 2) die Kosten einer nationalen Zahlung im electronic-cash-Verfahren im Vergleich zu den Transaktionskosten einer internationalen Zahlung über die jeweiligen Systeme von Mastercard und Visa.

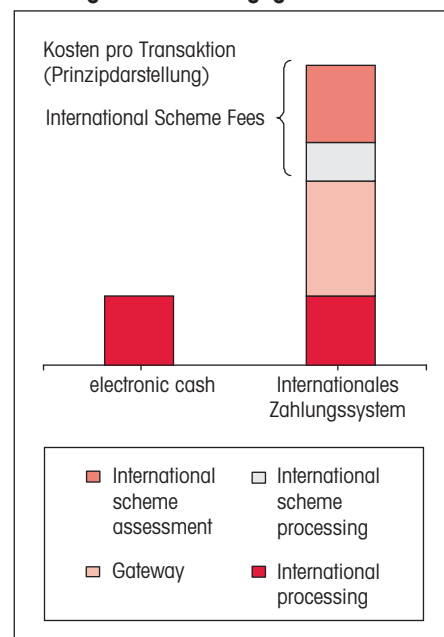
In beiden Fällen müssen die Institute für das interne Processing bezahlen.

Bei grenzüberschreitenden Transaktionen kommen hierzu die Gateway-Kosten für die Umwandlung aus dem internationalen Format ins nationale Format hinzu. Da wir insgesamt eine weitaus geringere Anzahl von Transaktionen grenzüberschreitend haben, bleiben diese Kosten pro Transaktion relativ hoch, weil

die Fixkosten nicht in der richtigen Art und Weise durchschlagen können. Trotz Sepa gehen unsere Erwartungen dahin, dass sich das auch in der Zukunft nicht entscheidend ändern wird, so dass wir immer einen relativ hohen Fixkostenblock haben werden.

Dazu kommen bei Nutzung eines internationalen Systems noch die speziellen

**Grafik 2: electronic cash ist aus Sicht von Banken und Handel die wirtschaftlichste Abwicklung bargeldloser Zahlungen mit Zahlungsgarantie.**



Kostenkomponenten. Diese sind einerseits transaktionsabhängig, fallen aber darüber hinaus als Basisentgelt auch für das Recht zur Nutzung der Marke an. Diese von den Emittenten zu zahlenden Kartengebühren werden zur Finanzierung der internationalen Systeme herangezogen. Im Weiteren werden hieraus Marketingaufwendungen finanziert, bei denen die Frage, ob diese wirklich so sein müssen, schon mal gestellt werden darf. Wie stark ist denn der Vorteil für den gegebenenfalls auch noch dualen Kartenemittenten, wenn sich Mastercard und Visa Werbe- und Sponsoringschlachten liefern?

Dies insbesondere vor dem Hintergrund der Verteilung der PoS-Transaktionen mit deutschen Debitkarten. Über 97 Prozent der Transaktionen laufen rein national ab, knapp zwei Prozent innerhalb der Eurozone und nur ein Prozent verlässt überhaupt die Eurozone. Außerhalb Europas haben wir dabei mit weniger als einem Promille des gesamten Debittransaktionsvolumens nur verschwindend geringe Umsatzbeträge zu verzeichnen.

**Dreigeteilte Pyramidenstrategie**

Alle diese Gründe waren es, die uns im Zentralen Kreditausschuss zu der Entscheidung gebracht haben, an dem für

alle Beteiligten profitablen electronic cash festzuhalten. Die Voraussetzung hierfür ist natürlich, dass electronic cash entsprechend den Sepa-Anforderungen für die europäische Ebene geöffnet wird, was im letzten Jahr erfolgt ist. Hieraus ergibt sich nun ein dreigeteilter Ansatz entsprechend einer Pyramide (vergleiche Grafik 3), den wir als gemeinsame Strategie verfolgen.

- Das eine ist die Öffnung von electronic cash für Europa,
- des Weiteren aufbauend die Allianzen zur Verbesserung der Erreichbarkeit in der Sepa
- und zur Vervollständigung des Angebotes auch das Cobranding Angebot weiterhin mit Mastercard und Visa.

Bei der Stufe 1, der Öffnung von electronic cash für Europa, ist zwischenzeitlich sowohl die Kartenausgabe als auch die Akzeptanz von electronic-cash-Karten nicht mehr auf Deutschland begrenzt. Es gibt heute bereits einige Netzbetreiber, sowohl aus Deutschland als auch aus dem Ausland, die in Nachbarländern schon electronic-cash-Terminals aufgestellt haben.

Für eine Beteiligung an electronic cash als Kartenakzeptant bestehen drei verschiedenen Optionen.

1. Zum einen kann sich ein Netzbetreiber im europäischen Ausland beim ZKA als electronic-cash-Netzbetreiber registrieren lassen.

2. Möglich ist auch die Option als kaufmännischer Netzbetreiber.

3. Eine weitere Alternative gerade für ausländische ec-cash-Partner könnte sich als „großer Händler“ ergeben. Dies ist eine Option, die heute bereits im Mineralölbereich praktiziert wird. Hierbei stellt sich ein Unternehmen als Netzbetreiber und damit als Vermittler von Terminaldienstleistungen für einzelne Händler zur Verfügung.

**Zwei Möglichkeiten für ausländische Banken**

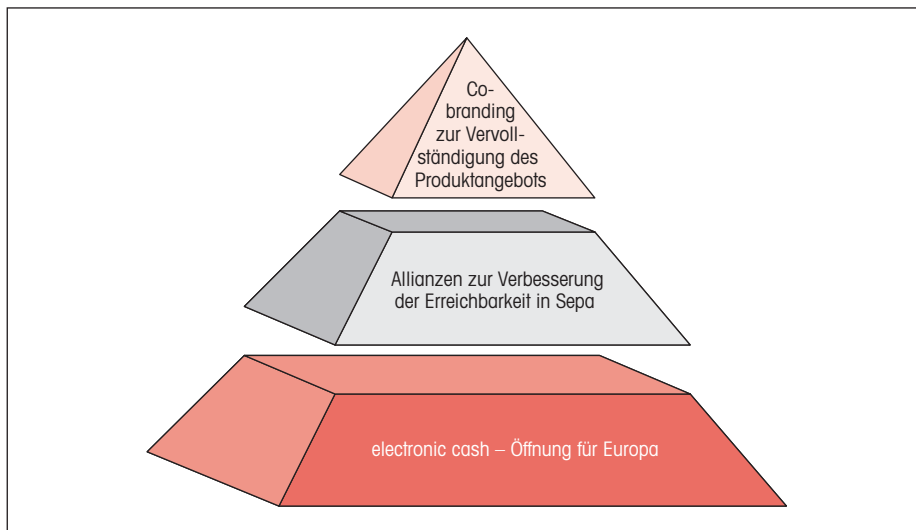
Bei der Kartenausgabe bestehen für ausländische Institute zwei Möglichkeiten. Zum einen kann natürlich ein individuelles Institut der electronic-cash-Vereinbarung des ZKA beitreten und dann electronic-cash-Karten herausgeben. Die Abwicklung des Zahlungsverkehrs kann dabei entweder direkt oder über Korrespondenzbanken oder die Deutsche Bundesbank erfolgen. Alle bestehenden Möglichkeiten der Zahlungsabwicklung stehen offen.

Die Alternative zur Teilnahme am electronic-cash-Verfahren besteht darin, dass sich eine Gruppe von Banken in einem Land oder auch ein ganzes Land an electronic cash beteiligt. Für diesen Fall gibt es seitens der deutschen Kreditwirtschaft die Bereitschaft, unsere Gouvernance entsprechend zu erweitern und diese neuen Bankgruppen/Länder mit den gleichen Rechten und Pflichten als weiteren Partner in das Vertragswerk aufzunehmen.

**Internationale Standards bei der Technik**

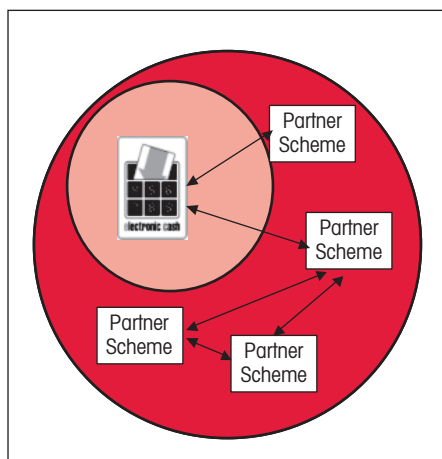
Die europaweite Öffnung von electronic cash bedeutet auch, dass wir unsere Technologie weiterentwickeln müssen. Das electronic-cash-System wird in den

**Grafik 3: Der Ansatz der deutschen Kreditwirtschaft**



nächsten Jahren entsprechend den Vorgaben des Sepa-Cards-Frameworks, das die EMV-Migration bis Ende 2010 fordert, auf internationale Standards migrieren.

**Grafik 4: Stufe 2 – Allianzen zur Verbesserung der Erreichbarkeit in Europa**



Wir haben momentan auf unseren Karten noch im Magnetstreifen die Spur drei, die anders kodiert ist als im Ausland. Hier werden wir die EMV-Technologie und die Spur-zwei-Akzeptanz einführen, was die Einbringung von bestehenden, bereits EMV-fähigen Terminalnetzen im Ausland in das electronic-cash-System erlauben wird. Hierfür hat der ZKA bereits einen klaren Migrationsplan aufgestellt.

- Ende September 2006 ist den Netzbetreibern der hierfür erforderliche technische Anhang in der Version 7.0 zugegangen.

- Der Migrationsbeginn wird am 1. November 2007 sein

- und wir werden dann flächendeckend bis zum 30. September 2008 die Akzeptanz auf Basis der Magnetstreifenspur zwei in den Terminals sichergestellt haben.

- Bis zum 31. Dezember 2010 müssen alle electronic-cash-Terminals auf EMV umgerüstet sein. Das OPT-Verfahren wird

weitergeführt, ist aber künftig nur noch für die Einbringung symmetrischer Schlüssel verpflichtend.

Dementsprechend kann OPT für die Einbringung von EMV-Schlüsseln weiterhin genutzt werden. Es kann aber auch ein von den Netzbetreibern ansonsten verwandtes Scheme-Management-Verfahren implementiert werden. Das ist insbesondere für ausländische Netzbetreiber wichtig, die hier andere Scheme-Management-Verfahren einsetzen.

#### Allianzen europäischer Zahlungssysteme

Kommen wir nun zur Verbesserung der Erreichbarkeit in Europa durch Allianzen zwischen europäischen Zahlungssystemen. Hierfür sind zwei ineinandergreifende Schritte vorgesehen. Zum einen bauen wir zurzeit bilaterale Piloten auf, die dann zwischen den Partnern in ein multilaterales System einfließen sollen (vergleiche Grafik 4). Hierfür werden existierende Infrastrukturen genutzt.

Man kann sich die Frage stellen, warum bei einer Debitkartenzahlung zwischen Italien und Deutschland Autorisierung, Clearing und Settlement erst über einen zentralen Netzknoten bei einer internationalen Kartengesellschaft geroutet werden müssen. Warum können nicht die Kopfstellen der beiden beteiligten Länder, die sowieso eingeschaltet sind, auch direkt untereinander die Zahlung austauschen und damit Kosten einsparen? Genau das ist der Ansatz, den wir hier vorantreiben.

Aktuell sind die ersten Piloten angelaufen und zeigen, dass das System funktioniert. So ist die Verbindung zwischen Eufiserv und Spanien sowie Portugal zwischenzeitlich produktiv. Gleiches gilt auch für den deutschen Sparkassenbereich im Verhältnis zu Eufiserv bei Geldautomatentransaktionen. Im Verhältnis zwischen Italien und Deutschland gibt es ebenfalls seit Ende August einen erfolgreichen Pilotbetrieb.

Alle diese Aktivitäten sollen künftig in der Euro Alliance of Payments Schemes (EAPS) münden. Hierbei handelt es sich um eine Zusammenarbeit von nationalen Systemen, die genauso wie bei electronic cash, ihre nationalen Systeme beibehalten und Sepa-konform weiterentwickeln wollen.

#### Gemeinsames EAPS-Akzeptanzlogo erforderlich?

Lange nachgedacht worden ist über die Frage, ob ein gemeinsames EAPS-Akzeptanzlogo benötigt wird. Die erste Überlegung hierzu war: „Dies ist nicht erforderlich. Der Kunde hat gelernt, dass er seine Debitkarte in Deutschland im Handel überall einsetzen kann, wo ein Akzeptanzterminal steht. Gleiches gilt in Deutschland am Geldautomaten.“

Dies ist der Gedanke, der uns auch bei der Vernetzung der nationalen Systeme umtreibt. Die Karte wird beim EAPS-Ansatz immer an allen Terminals des Landes akzeptiert. Dann bedarf es hierfür auch keines speziellen Akzeptanzlogos. Trotzdem ist die Schaffung eines gemeinsamen EAPS-Logos zum einen wegen der Wiedererkennbarkeit ein Thema.

Um derartige Entgeltforderungen zu vermeiden, soll daher auch nach außen deutlich gemacht werden, dass es sich hierbei um Transaktionen handelt, die rein über bilaterale-multilaterale Verbindungen der beteiligten nationalen Systeme gelaufen sind. Die Interbankenentgelte werden wir bilateral und später multilateral unter Beachtung des Kartellrechtes zwischen den Teilnehmern vereinbaren. Hierzu sind wir in Gesprächen mit den Wettbewerbsbehörden in Brüssel und haben für unsere Vorstellungen auch eine grundsätzlich unterstützende Erklärung vorliegen.

Die Projektorganisation bei der EAPS ist so gestaltet, dass wir ein Konsortialabkommen zwischen Partnern aus Deutschland,

Spanien, Portugal, Italien und Großbritannien sowie Eufiserv, die 13 Länder, dort allerdings nur für die Geldautomatenseite, repräsentieren, abgeschlossen haben. Im Weiteren besteht die Möglichkeit für Gäste, die zwar keine eigenen Zahlungsverkehrssysteme betreiben, aber das Thema entsprechend in ihrem Land mit vorantreiben, bei der EAPS mitzuarbeiten.

Bis zum Ende des Jahres sollen die Business-Rules und die Operation-Rules für das EAPS-System als Entwurf vorliegen. Wir werden sicherlich für eine Detaillierung noch das erste Halbjahr 2007 benötigen. Vorgesehen ist im zweiten Halbjahr 2007 die Einrichtung einer sehr schmalen Gesellschaft durch die Allianz-Partner zur operativen Unterstützung des Systems.

Dementsprechend ist vorgesehen, dass zum Sepa-Start, Anfang 2008, mit dem multilateralen System beginnen und dann die bereits aufgebauten bilateralen Verbindungen hierin entsprechend überführen werden.

**Breite Unterstützung im politischen Bereich**

Erfreulicherweise können wir für uns auch in Anspruch nehmen, dass wir mit diesem Ansatz sehr breite Unterstützung im politischen Bereich genießen. So hat zum Beispiel die EZB mehrfach deutlich gemacht, dass sie es sehr positiv sieht, dass sich hier ein drittes, rein europäisches System im Wettbewerb etabliert. Entsprechende öffentliche Äußerungen liegen auch seitens der EU-Wettbewerbsbehörden vor.

Für den Kunden ist es wichtig, dass er durch die Verknüpfung der nationalen Systeme mit seiner Karte künftig auch im Ausland alle Akzeptanzstellen der jeweiligen Systeme nutzen kann. Hierfür ist kein separates Acquiring mehr erforderlich.

Der damit verbundene Zuwachs an nutzbaren Akzeptanzterminals ist natürlich in

den einzelnen Ländern unterschiedlich. So haben wir etwa in Portugal und Deutschland eine sehr hohe Lücke zwischen der geringeren internationalen Akzeptanz über Maestro bei weniger als 50 Prozent der Terminals und der lückenlosen nationalen Akzeptanz. In Italien ist diese Lücke dagegen weitaus niedriger.

**Cobranding mit Maestro beziehungsweise V-Pay**

Damit kämen wir zur dritten Stufe unserer gemeinsamen Strategiepyramide, sozusagen zur Abrundung des Konzeptes über ein Cobranding mit den internationalen Zahlungssystemen.

Sowohl seitens des ZKA als auch einzelner Banken beziehungsweise Institutsbereiche sind wir in entsprechenden Gesprächen mit den internationalen Kartengesellschaften, um auch weiterhin für die Banken individuelle Entscheidungsmöglichkeiten für Cobrandings sicherzustellen.

Wenn es künftig begrenzende Faktoren in dieser Sache geben sollte, dann lägen die sicher nicht in den vom ZKA erarbeiteten Vorgaben, sondern würden von internationaler Seite kommen.

**Neuer Gestaltungsspielraum für die Emittenten**

Warum ist nun bei einer bankindividuellen Strategieentscheidung eine Kombination dieser drei Schritte sinnvoll?

Da die Kosten der einzelnen Transaktionen sich erheblich zwischen einer electronic-cash-Transaktion, einer Allianztransaktion und einer Transaktion über die internationalen Kartensysteme unterscheiden, ist es sinnvoll, bei der großen Masse der Transaktionen das jeweils kostengünstigste Verfahren zu nutzen. Das bedeutet natürlich für die einzelnen Banken, dass sie auch für sich entscheiden können,

**Grafik 5: Warum ist die Kombination aller drei Schritte sinnvoll?**



welche Art von Karten sie künftig an welche Kunden herausgeben (vergleiche Grafik 5).

Braucht jeder Kunde eine Debitkarte, mit der er außerhalb Europas am PoS und am Geldautomaten verfügen kann? Kann man ihm hierfür vielleicht auch eine Kreditkarte verkaufen? Oder ist der Kunde bereit, wenn er eine Karte mit dieser Funktionalität hat, die ihm vielleicht in der Vergangenheit gar nicht so bewusst gewesen ist, dafür auch einen höheren Preis zu bezahlen? Insofern kann jedes Institut individuell über die Herausgabe verschiedener Karten entscheiden. Damit werden die Anforderungen des EPC erfüllt.

Alternativ ist eine Segmentierungsstrategie möglich, bei der nur bestimmten Kundenzielgruppen noch eine Debitkarte angeboten wird, die mit einer internationalen Akzeptanzmöglichkeit – sei es im Bereich von Sepa mit V-Pay oder eben weltweit mit Maestro – kombiniert ist. Der Wettbewerb im Debitkartengeschäft wird bunter werden, und das ist gut so. Freuen wir uns darauf.

Dieser Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors auf dem Bankkartenforum 2006.