

# Sepa-Endspurt: Positionskämpfe nehmen zu

Von Klaus Naumann



**Der einheitliche Zahlungsverkehrsmarkt in der Euro-Zone soll Anfang 2008 mit der Euro-Überweisung und ersten Sepa-konformen Karten eingeleitet werden. Im Vorfeld nehmen die Nervosität und das Gerangel von Protagonisten der verschiedenen Lager und Glaubensrichtungen zu. Besonders im Kartengeschäft, wo sich die im European Payment Council organisierten Banken und kreditwirtschaftlichen Verbände wegen Interessensgegensätzen nur auf einen Rahmen einigen konnten. Ein Sepa-engagierter Beobachter ohne Karriereinteressen versucht, ein Bild der Situation und Auswege aus der Gemengelage zu zeichnen.** Red.

Mit der „Payment Services Directive“ hat die EU-Kommission eine wichtige, rechtliche Rahmenbedingung für eine „Single European Payment Area“ (Sepa) auf den Weg gebracht. Damit sind die rechtlichen Rahmenbedingungen in der EU für die Einführung eines einheitlichen Zahlungsverkehrsmarktes geschaffen. Der European Payment Council hat auf der anderen Seite für die Überweisung und das Lastschriftverfahren detaillierte Regeln, Standardisierungen und Leitfäden für die neuen, einheitlichen Zahlungsinstrumente verabschiedet. Für diese Instrumente wurden damit in einer gemeinsamen Anstren-

gung der Banken einheitliche Regeln und Spezifikationen geschaffen, die eine gute Grundlage für die Implementierung schaffen. Dabei sind die Banken frei in der Wahl ihres Vorgehens im Cross Border Clearing & Settlement. Sie können bilaterale Vereinbarungen untereinander schließen und/oder sich der Services von großen Clearing-Centern bedienen.

Schwieriger war und ist es für den EPC bei Bankkarten, auf die mit Abstand die meisten Cross-Border-Zahlungen von Konsumenten in der EU entfallen. Es gab schon gut funktionierende Cross-Border-Kartenzahlungssysteme bei Mastercard und Visa, aber auch bei American Express und Diners Club, einschließlich Standards und Regeln. Und daneben rund 15 nationale Debitsysteme, die weitgehend von den nationalen Banken oder Bankenverbänden geführt, geregelt und überwacht werden. In vielen Fällen sind oder waren darüber hinaus Gemeinschaftsunternehmen der Banken als Acquirer und Processoren in den betreffenden Ländern tätig, zum Teil auch als Issuer. Diese Begrenzung und die Einflussnahme auf die nationalen Kartensysteme sollen mit der Realisierung von Sepa der Vergangenheit angehören.

## Zum Autor

Klaus Naumann, Hofheim am Taunus.

Demgegenüber kam die Schaffung eines größeren, einheitlichen Marktes den internationalen Kartenorganisationen entgegen, denn sie haben bereits Systeme und eingeführte Regeln für die effiziente grenzüberschreitende Abwicklung von Kartenzahlungen und die Grundlagen für einen freien Wettbewerb von Acquirern und Issuern untereinander auch in der Sepa-Welt geschaffen. Mit Maestro hat Mastercard bereits eine grenzüberschreitende, eingeführte Debitmarke geschaffen – mit tatkräftiger Unterstützung und dem Geld der Banken. Eine Horrorvorstellung für diejenigen, die eine Rolle in nationalen Debitsystemen spielen und dort Einfluss ausüben.

## Ungeschicktes Management bei Mastercard

Diese Abneigung gegen die internationalen Kartenorganisationen, insbesondere Mastercard, wurde noch verstärkt durch ein ungeschicktes Management. Schon die Fusion mit Europay vermochte man vielen Banken in Europa nicht so richtig zu verkaufen. Es folgte die Zusammenführung zentraler Managementfunktionen auf der anderen Seite des Atlantiks – und schließlich der Börsengang, der sicherlich seine Begründung aus Sicht eines international agierenden Unternehmens aufgrund drohender Urteile und wettbewerbsrechtlicher Verfahren hatte, aber viele ehemaligen Mitgliedsbanken von Mastercard in Kontinentaleuropa nicht überzeugte.

Beide Schritte führten zu einer erheblichen – oder zumindest so gefühlten – Reduzierung des Einflusses der europäischen Banken und ihrer Verbandsvertreter. Weniger Arbeitssitzungen in Waterloo und anderswo, weniger Mitwirkung und Mitentscheidung – kurzum ein Liebes- und Einflusssentzug. Und das zu einem unglücklichen Zeitpunkt, dem Aufbruch in Richtung Sepa.

### Zauberwort Governance

Visa International war geschickter – oder lag es daran, dass sie schon seit einiger Zeit einen europäischen Banker als CEO hatten? Sie erkannten die Schwierigkeiten des Wettbewerbers und entschieden sich, den Banken und ihren Verbänden in Europa durch die Gründung von Visa Europe als eigenständiger Non-for-Profit-Organisation eine Heimat zu geben. Dort konnten und können die Mitglieder – tatsächlich oder zumindest gefühlt – Einfluss ausüben.

Das große Manko: Visa hat keine eingeführte Debitmarke, denn über viele Jahre wurde die Bedeutung dieses Kontozugangsmittels im zentralen Headquarter in San Mateo nicht gesehen. Kein Business Case für die Banken! Diese Fehleinschätzung in Kalifornien ist dann auch ein wichtiger Anlass für die europäischen Banken und das Management von Visa Europe gewesen, sich stärker zu emanzipieren und mit V-Pay eine Debitkarte für den europäischen Markt zu schaffen.

Auch Visa trauen einige Banken und – wichtiger noch – Vertreter ihrer Verbände nicht. Governance wurde das Stichwort, das willigen Eingang auch in die Flure der EU-Kommission und der Europäischen Zentralbank fand.

Hinzu kamen Vorbehalte aus Brüssel aus wettbewerbsrechtlicher Sicht, denn es gibt Vorbehalte zum Beispiel gegen die einheitliche Festlegung von Issuer Reimbursement Fees, das berühmte Interchange.

Was man – je nach Blickwinkel – eine unerlaubte Preisabsprache nennen kann oder ein wichtiges Rationalisierungsinstrument für das effiziente Funktionieren eines supranationalen Zahlungssystems mit mehr als 13 000 Banken.

Aus allen diesen Gründen war es dem EPC bei Karten nicht möglich, sich auf detaillierte Regeln und Leitfäden zu verständigen. Dies wurde erstärkt durch die aktive Lobbyarbeit der Karten akzeptierenden Händler. So blieb es bei einem „Cards Framework“, einem Leitfaden mit den Prinzipien von Sepa. Das lässt natürlich Interpretationen zu und führt zu einem Wettbewerb der Ideen und auch der Interessensgegensätze. Ein Spielfeld für die Protagonisten der verschiedenen Richtungen.

### Positionskämpfe nehmen zu

Die Positionskämpfe nehmen mit dem Herannahen von 2008 zu, und auch die Wortwahl, insbesondere in Deutschland in Bezug auf Mastercard. Das liegt sicherlich daran, dass sich der ZKA, und das sind insbesondere Vertreter der beteiligten Verbände, frühzeitig aus der Deckung begeben und sich als Gegner der Kartenorganisationen profiliert haben. Eben weil sie mit dem Untergang von Europay ihre Heimat verloren haben und Unergründliches vermuten. Ihnen wurde der Rücken gestärkt durch die offene oder implizierte Unterstützung aus der Kommission und der EZB, allerdings erst nach lautstarkem Warnen vor Gefahren. Unter den Umständen haben es die Manager insbesondere bei Mastercard Europe derzeit schwer, sich auch mit guten Argumenten Gehör zu verschaffen.

Bankenorganisationen in anderen EULändern sind in der Regel gelassener geblieben oder haben sich nicht so laut zu Wort gemeldet. So ist es auch kein Zufall, dass in der Konkurrenzveranstaltung EAPS die ZKA-Vertreter die Federführung haben. Mit der Erniedrigung eines Wettbewerbers

gewinnt man jedoch nicht unbedingt an Größe. Ein Grundsatz im Vertrieb, der auch für andere Lebensbereiche gilt. Nun wird mit neuem Geld an der Konkurrenzveranstaltung gebastelt, einer Europay mit neuem Namen und Akzeptanzlogo. Sitz wieder in Brüssel. Bald werden wohl wieder ein paar Ex-Europay-Manager von Mastercard Europe zu EAPS wandern.

### Magere wirtschaftliche Aussichten für EAPS

Nichts gegen Konkurrenz. Sie beflügelt Ideen und Engagement und ist ein Garant für Fortschritt und neue Ideen. Das wird jedoch nicht „en passant“ zu haben sein. Eine Kartenorganisation mit europaweiter Reichweite kann man nicht durch Kollegen aus Verbänden in jährlichem Wechsel zwischen verschiedenen Ländern führen. Das benötigt ein professionelles Management mit Entscheidungsbefugnissen, Verantwortung, einem anständigen Budget inklusive einem hohen für Werbung & Kommunikation, Entwicklungsaufträgen, Schiedsgerichtsfunktionen, einem Aufsichtsrat, Arbeitsgruppen und so weiter. Das kostet Geld. Etwas, was die Banken durch Mitgliedschaft und Gebühren bei Mastercard und Visa schon aufgebracht haben.

Auch besteht die Gefahr, dass die nationalen Debitsysteme durch lediglich einen Verbund noch viele Jahre erhalten bleiben, mit all ihren Abschottungs- und Sonderregeln, die das Entstehen eines einheitlichen Marktes behindern und in der Summe viel Geld kosten. Am Ende muss ja doch in ein neues, einheitliches System gewechselt werden, um es Sepa-konform zu gestalten. Das kostet Geld. Warum aber sollten Banken in Kartensysteme neu investieren, wenn sie ihnen Aussicht auf überhaupt keine oder marginale Erträge ermöglichen, von Gewinn ganz zu schweigen? Der Handel würde sicherlich selbst in eigene, europaweite Kartensysteme investieren, wenn sich ein Business Case ergibt.

Wegen der mageren, wirtschaftlichen Aussichten ist der Erfolg von EAPS bisher nicht durchgreifend. Von einer erforderlichen, breiten PoS-Akzeptanz im Euroland ist EAPS weit entfernt, denn viele der bisher Beteiligten sind Betreiber von GAA-Netzen. Bargeld ziehen ist aber keine Lösung, denn wir wollen ja weg vom Bargeld. Die Arbeit und die erheblichen Investitionen der Banken bei der neuen Euro-Überweisung und der dann nachfolgenden Lastschrift zeigen, dass der Übergang auf einheitliche Systeme Geld und Zeit kostet. Auch für diese Zahlungsinstrumente gibt es schon effiziente, nationale Verfahren.

### Die Macht der Kartenorganisationen ist begrenzt: Beispiel Belgien ...

Als unabhängiger Beobachter frage ich mich, was da mit der Allmacht von Mastercard an die Wand gemalt wird. Die Rücknahme der Entscheidung durch die belgischen Banken, den Wechsel von der nationalen Debitkarte BC/MC zu Maestro zum 1. Januar 2008 zu vollziehen, spricht doch dagegen.

Nachdem der Handel lauthals protestierte, weil er angeblich künftig mehr bezahlen müsse. Mitnichten übrigens. Denn neben der Transaktionsgebühr zahlt der Händler in Belgien jeden Monat eine Grundgebühr pro Terminal für die Akzeptanz von BC/MC. Das alles summiert sich bei einem durchschnittlichen Einkaufsbetrag von 50 Euro auf 0,55 Prozent für einen Durchschnittshändler mit etwa 100 Transak-

tionen pro Monat, neben den nicht unerheblichen Kosten für die Miete und den Service für das PoS-Terminal. Mastercard wagte sich nicht aus der Deckung, weil man es sich eben nicht mit seinen Banken verderben wollte. Schließlich war es ihr Beschluss. Nun stehen wir dort wieder am Punkt Null mit einem nationalen Debitsystem, einem Acquirer und Processor sowie eigenen Regeln.

### ... und Maestro-Interchange

In einem bravourösen Schritt hatte Mastercard Europe zuvor beschlossen, ein neues, intra-europäisches Maestro-Interchange einzuführen. Zwar nur als Fall-Back für Cross-Border-Debit-Transaktionen, aber doch mit Signalwirkung für Sepa. Die Interchangesätze beliefen sich im Face-to-Face-Geschäft auf 0,2 Prozent und 5 Eurocent für die normalen und 0,12 Prozent und 3 Eurocent für die ganz großen Händler.

Man mag darüber streiten, ob ein derart großzügiges Entgegenkommen bei großen Händlern gerechtfertigt ist. Dieser vergleichsweise niedrige Satz hatte zur Folge, dass einige große Händler sich gleich die Frage stellten, ob sie nicht ab Januar 2008 auf die Akzeptanz nationaler Debitkarten in den Euroländern ganz verzichten sollten, sondern stattdessen allein die Maestro-Funktion nutzen. Damit hätten sie sich zum Beispiel in Deutschland auch die erheblichen Investitionen in die Umstellung ihrer Terminals auf TA 7.0 für ec-

cash erspart – wo doch fast jede nationale Debitkarte den Maestro-Aufkleber trägt.

Das hat natürlich Protagonisten der nationalen Debitsysteme und des neuen EAPS Verbundes alarmiert. Sie sollen damit gedroht haben, den Maestro-Brand von der Karte zu nehmen, wo doch zum Beispiel der ZKA zuvor den ec-cash-Netzbetreibern und Acquirern in ganz Europa Mut gemacht hatten, ihren Händlern auch im Ausland ec-cash bei deutschen Debitkarten anzubieten, statt die Maestro-Funktion zu nutzen. Entgegen einer Vereinbarung mit Mastercard, wie man von dort hört.

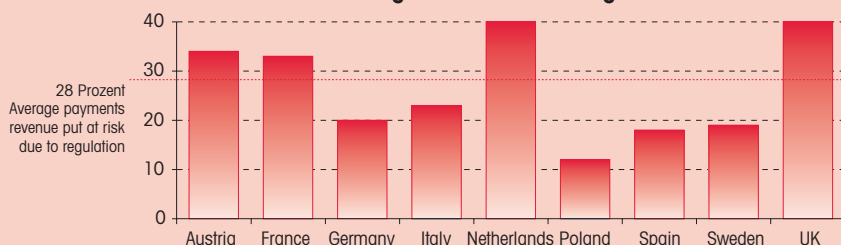
Heftige Kritik bekam Mastercard aber auch von Euro-Commerce und anderen Händlervereinigungen in den wenigen EU-Ländern, wo die Akzeptanz der nationalen Debitkarte noch günstiger zu haben ist. Hier Banken und Bankenorganisationen, denen das angestrebte, neue Maestro-Interchange insgesamt zu niedrig war für die Emission der Karte, und da Händlervereinigungen, die glauben, man könnte die geringsten Akzeptanzkosten in einem EU-Land nach ganz Europa exportieren.

Dabei sagt doch der Common Sense, dass Kosten entstehen, die von beiden Beteiligten, Karteninhabern und Händlern, zu tragen sind. Beide ziehen Vorteile aus einer sicheren bargeldlosen Zahlungsmöglichkeit. Ein Händler kann sich das selbst ausrechnen – durch Eintragung der Kosten und der von ihm angenommenen Vorteile aus einer Kartenakzeptanz. Zu berechnen mit Hilfe eines unbestechlichen Kalkulationsmoduls unter [www.bs-cardservice.com/Kartenakzeptanz/Akzeptanztest](http://www.bs-cardservice.com/Kartenakzeptanz/Akzeptanztest).

In den weitaus meisten Fällen wird der Händler zu einem positiven Ergebnis für die Kartenakzeptanz kommen – bei einer Debitkarte mit niedrigeren Akzeptanzkosten als bei der Kreditkarte allemal.

Banken sind Wirtschaftsunternehmen. Deshalb benötigen sie auskömmliche Erträge auch im Zahlungsverkehr. Wenn in

### Von der Interchange-Regulierung abhängige Karten-Erträge in Prozent der Erträge aus dem Zahlungsverkehr



Quelle: Capgemini

einigen, wenigen EU-Ländern von den Händlern fast nichts für die Akzeptanzabrechnung verlangt wird, dann ist das nicht marktkonform und nicht gerecht, denn dann müssen sich die Institute ihre Erträge woanders holen. Leider meistens bei dem Schwächsten und in nicht transparenter Weise.

Die von Mastercard vorgegebene Richtung war doch nicht so schlecht – zumindest für den Normalhändler. Zumal wesentliche Kosten, nämlich die für das Terminal und die elektronische Transaktionsabwicklung am PoS selbst bei allen diesen Gefechten viel zu wenig berücksichtigt werden. Sie sind in einer Reihe von Ländern hoch. Warum? Weil der Wettbewerb unter den Anbietern durch künstliche oder technische Zulassungsbedingungen eingeschränkt ist. Verschiedene Protokolle, verschiedene Sicherheitskonzepte und last but not least nationale Zertifizierungen. Ein Millionengrab und gleichzeitig ein Abwehrmechanismus gegen freien Wettbewerb in Europa.

### **Win-Win-Situation für Handel und Banken ist möglich**

Interchange ist ein notwendiges Übel, denn von der Garantie der Kartenbank, den Investitionen in die Bereitstellung des Kartensystems mit seinen Regeln und Funktionen sowohl für die Zahlung an der normalen Kasse wie auch im Internet, der Etablierung der Akzeptanzmarke, den Innovationen und vielem mehr profitieren auch die Händler. Dafür muss es einen Transfermechanismus geben.

Man könnte Interchange auch als eine Lizenzgebühr für die Nutzung umgestalten. Der Acquirer müsste eine Lizenz- oder Franchisegebühr für die Nutzung und Weitergabe der eingeführten Akzeptanzmarke sowie das Garantie- und Abwicklungssystem an den Franchisegeber zahlen und würde diese Gebühr in dem Akzeptanzvertrag mit dem Händler in der Kondition berücksichtigen. Warum das Ganze also nicht einfach umbenennen?

Auf der anderen Seite muss natürlich ein solches Interchange in einer vertretbaren Höhe sein und im Einklang mit dem Ziel einer Kostenverteilung stehen. Es darf nicht sein, dass eine solche Einrichtung dazu dient, die Banken reich und die Händler arm zu machen. Common Sense mit einem Blick für beide Seiten ist gefordert. Eine Win-Win-Situation ist durchaus möglich. In dem Sinne war der Maestro-Interchangeplan von Mastercard ein vernünftiger Ansatz.

Im Notfall könnte man einen solchen Interchangesatz als Normalsatz definieren, der von dem einen oder anderen Sepa-Land unterschritten, nicht aber überschritten werden darf. Die EU-Kommission sollte sich jedoch bei einer solchen Sonderregelung für Null-ouvert-Länder innerhalb eines einheitlichen Zahlungsverkehrsraums nicht der Illusion hingeben, dass das so bleiben würde. Kartenemittenten in dem betreffenden Land würden nämlich zu einem Zahlungssystem wechseln, das ihnen zumindest einen kleinen Ertrag ermöglicht. Warum sollten sie als Emittenten investieren in Instrumente und Systeme, die ihnen nichts bringen?

Die Freizügigkeit in einem großen Zahlungsverkehrsmarkt würde diesen Wechsel ermöglichen, zumal viele Institute nicht nur in einem Euroland vertreten sind. Es gibt eine Reihe von Beispielen, wo selbst in geschlossenen Märkten solche Migrationsbewegungen zu beobachten waren und sind.

■ Zum Beispiel in Finnland von der Pankkikort hin zu internationalen Brands.

■ Auch in Großbritannien waren die Banken nicht gewillt, in ihr Switch-Debit System für EMV und Chip noch zu investieren.

■ In Singapur war das nationale Debitssystem NETS jetzt gezwungen, ein Interchange einzuführen, da ihre eigenen Gesellschafterbanken mit dem ihnen aufgezwungenen „Zero-Interchange“ nicht

mehr zufrieden waren und zu anderen, internationalen Brands wechselten.

### **Ohne Interchange-Regelung wird es Sepa bei Karten nicht geben**

Wo soll sonst auch das Geld für die Innovationen herkommen, von denen auch die Händler profitieren? Zum Beispiel die sichere Zahlung im E-Commerce, Karten, die kontaktloses Bezahlen zulassen, VAT-Refundmöglichkeiten, Cash-Back, EMV Chip und PIN als sichere Abwicklungsmethode am PoS – später wohl biometrische Erkennungssysteme, Zusatzinformationen, die wieder an den Händler zurückgespielt werden können, Dynamic Currency Conversion, Gift Cards und so weiter. Das kostet Geld und hilft auch den Händlern durch zusätzlichen Umsatz, zusätzliche Sicherheit und Kundenservice.

Die EU-Kommission muss nun endlich zu einer Lösung in der Frage der Interchanges kommen, denn auch die nationalen Kartellbehörden warten darauf. Ohne eine Regelung wird es Sepa bei Karten nicht geben. Ich bin sicher, dass sich mit dem nötigen Blick für's Ganze einvernehmliche Lösungen finden lassen. Augenmaß ist auf allen Seiten gefordert – und Entscheidungen. Auch dem Handel ist nicht damit gedient, Karten zu akzeptieren, die nicht ausreichend von den Banken in Europa unterstützt werden. Wichtig ist, dass ein gesunder Wettbewerb zwischen den Systemen erhalten bleibt, so wie es heute durchaus gegeben ist. Deshalb kann es grundsätzlich nicht schaden, ein drittes oder viertes Debitkartensystem in Europa zu haben. Nur der Illusion darf sich keiner hingeben, dass das nichts kostet und so „nebenbei“ mit gemacht werden kann.

### **Richtig ist die Trennung von Kartensystem und Processing**

Richtig ist die Trennung von Kartensystem und Processing, wie es vom EPC im Cards Framework festgeschrieben ist. Es ist für

die Banken durchaus möglich, im Rahmen eines bestimmten Kartensystems auch bilaterale oder multilaterale Vereinbarung für ein Clearing & Settlement zu treffen. So etwas Ähnliches könnte sich ja herausbilden aus einer European Association of Payment Schemes. Unterhalb eines schon eingeführten Brands einer Kartenorganisation würde man zu gegenseitigen Vereinbarungen in Bezug auf Clearing & Settlement kommen. Mit dem Co-Branding wäre so etwas möglich. Dafür kann man sich Processoren oder Clearing-Häusern außerhalb der Kartenorganisationen suchen.

Als weitere Bedingung muss man mit der oder besser noch den Kartenorganisationen klare Mitbestimmungsregeln und Konditionsvereinbarungen schließen. Als Emittent könnte man ja entscheiden, mit zwei und bald sogar drei Marken bei Debitkarten zu arbeiten, so wie es heute in vielen Fällen auch bei Kreditkarten der Fall ist. Konkurrenz belebt das Geschäft!

### **Kosten senken durch Vereinheitlichung bei PoS-Systemen**

Der EPC muss mit Hochdruck an der Verabschiedung einheitlicher, technischer Standards für die Hardwaresicherheit, die Terminal-to-Host, die Host-to-Host-Protokolle und anderen, wichtigen Standardisierungen auf der technischen Seite arbeiten. Dazu gehören auch die einheitlichen Zertifizierungsvorschriften, damit endlich die unterschiedlichen nationalen Bedingungen und Zulassungen fallen. Hier liegt eine erhebliche Kosteneinsparung, die dem Handel sehr helfen kann, ohne die Banken zu belasten. Ich hoffe, dass dieser Beitrag dazu führt, den Gemeinsamkeiten wieder mehr Bedeutung beizumessen und den Blick auf das Wesentliche zu lenken – bei den Banken und bei den Händlern. Damit sich ein lebhafter Wettbewerb über die Ländergrenzen hinweg entwickeln kann und die Euro-Zone ihre Kraft auch im Zahlungssystem auf die Straße bringt, zum Wohle aller Beteiligten! ■■■