



# Abschied vom Maestro-Cobranding?

**sb** ■ Als die Sparda-Banken Ende 2006 ankündigten, ihre Debitkarten ab 2008 auch für nationale Transaktionen auf Maestro umzustellen, durften sie sich noch als Vorreiter fühlen. Inzwischen hat es den Anschein, als habe man hier einen Weg eingeschlagen, der von weiten Teilen der deutschen Kreditwirtschaft nicht mitgetragen wird.

Grund dafür ist die zum Jahresbeginn 2008 in Kraft tretende Absenkung der Interbankenentgelte für Maestro-Transaktionen. Die Base-Rate für Magnetstreifen-Transaktionen liegt mit 0,3 Prozent vom Umsatz zuzüglich fünf Cent zwar noch leicht über dem Standard-Entgelt für electronic-cash-Transaktionen. (Für den mittelständischen Handel wäre der Wechsel von ec-cash zu Maestro also immer noch mit einer zusätzlichen Kostenbelastung verbunden.) Bei EMV-Chip-Transaktionen nähern sich die Kosten (0,2 Prozent vom Umsatz plus fünf Cent pro Transaktion) aber dem ec-cash-Händlerentgelt. Und für große Händler mit einem Transaktionsvolumen über 20 Millionen Transaktionen ist Maestro mit 0,12 Prozent vom Umsatz plus drei Cent pro Transaktion sogar deutlich günstiger als electronic cash.

Die Strategie von Mastercard ist klar: Gerade weil mit V-Pay der Debitwettbewerb in Schwung kommen könnte, will man den Vorsprung von Maestro nutzen und das System als Alternative für die nationalen Debitsysteme positionieren. Durch die niedrigere Interchange will man versuchen, im Bereich großer Händler durch die Abwicklung nationaler Transaktionen

Marktanteile zu gewinnen. Maestro – ursprünglich als Ergänzung der nationalen Debitsysteme und gewissermaßen als Verbindungsglied zwischen ihnen entwickelt – wird damit zum Wettbewerber für electronic cash.

## Gefahr für die Debit-Profitabilität

Eben dies hat nun den Widerstand der deutschen Kreditwirtschaft hervorgerufen, würde doch dadurch die Profitabilität des Debitkartengeschäfts wieder gefährdet, gerade zu einem Zeitpunkt, da das Vordringen von electronic cash Hoffnung machte, die Dürre-Zeiten vergangener Jahre zu überwinden.

Denn nicht nur, dass die Maestro-Interchange unter dem ec-cash-Entgelt liegt. Aus diesen geringeren Einnahmen müssen zudem noch die Kosten für das Maestro-System bestritten werden: Eine Gebühr von 12 Cent pro Karte und Jahr, durchschnittlich fünf Cent für Zahlungen im Euro-Raum und nicht zuletzt Kosten für die Übergabestellen zur Verrechnung der Transaktionen. Nach Angaben aus der Kreditwirtschaft ist eine Maestro-Transaktion damit 20 bis 35 Cent teurer als eine über ec-cash. Bei einer Abwicklung von 50 Prozent der nationalen Transaktionen über das Maestro-System wären das für die deutschen Kartemittenten 80 bis 100 Millionen Euro Mindereinnahmen pro Jahr.

Unwiderrspochen müssen die Banken dies aber nicht hinnehmen. Einfluss auf die Festsetzung der im Maestro-System anfal-

lenden Preise haben sie nach der Umwandlung der Mitgliederorganisation Mastercard in ein börsennotiertes Unternehmen zwar nicht mehr. Sie müssen für die von ihnen bereits ausgegebenen Karten die Autorisierung an nationalen PoS-Terminals jedoch nicht freischalten.

## V-Pay oder reine GAA-Marke?

Angesichts der Tatsache, dass die Nutzungsquote der Maestro-Funktion deutscher Karten an PoS-Terminals im Ausland auf unter zehn Prozent geschätzt wird, gehen die Überlegungen indessen noch weiter: Denkbar wäre es, ganz auf das Maestro-Cobranding zu verzichten beziehungsweise dies nur denjenigen Kunden (gegen Aufpreis) anzubieten, die die Funktion wirklich nachfragen – ähnlich, wie dies viele Häuser bereits heute mit dem Geldkarte-Chip tun.

Einer großen Mehrheit der Karteninhaber wäre vermutlich auch mit dem Cobranding mit einer reinen GAA-Marke wie Cirrus oder Plus gedient – zumal das Konzept der Euro Alliance of Payment Systems die Auswirkungen eines Verzichts auf das Maestro-Cobranding am Point of Sale gering halten könnte. Ein PoS-Projekt in Südtirol wurde bereits gestartet. Zwei weitere in Italien und den Niederlanden sind für die nächsten Monate geplant. Und sollte sich eine große Zahl kartenausgebender Institute dafür entscheiden, ab Anfang 2008 auf die Akzeptanz ihrer Karten an Maestro-PoS-Terminals zu verzichten, dürfte dies in den Hauptreiseländern deutscher Karteninhaber zu verstärktem Interesse der Acquirer an bilateralen Verbindungen beziehungsweise der Teilnahme an Allianzen führen. Und schließlich steht auch noch V-Pay als Alternative bereit. Wo zwei sich streiten, freut sich bekanntlich der Dritte.