

Sepa und PoS-Geschäft: mehr Outsourcing

Von Jürgen Thede



Der Fortbestand von ELV ist im Sepa-Umfeld zumindest zweifelhaft. Für PoS-Dienstleister bedeutet dies, dass zumindest Teile ihres heutigen Geschäfts bedroht sind. Weil im europäischen Vergleich zudem ihre Größen Nachteile weiter zunehmen, rät Jürgen Thede vor allem zu einer stärkeren Trennung von technischen und Servicedienstleistungen. Nur so können seiner Einschätzung nach ausreichende Kostenvorteile erreicht und die Abwanderung von Kunden an europäische Wettbewerber verhindert werden. Red.

In die heutige Abwicklung des kartengestützten Zahlungsverkehrs in Deutschland sind eine Vielzahl unterschiedlicher PoS-Dienstleister eingebunden, die sowohl technische als auch kaufmännische Aufgaben im Kartengeschäft übernehmen.

Gab es in der Vergangenheit noch klare Beschränkungen auf die Rollen beziehungsweise Geschäftsfelder von Acquirern, technischen oder kaufmännischen Netzbetreibern, so zeigen sich bei den Dienstleistern zunehmend Bestrebungen, ihre Aktivitäten in die jeweils benachbarten Geschäftsfelder auszudehnen, um zusätzliche Erlösquellen zu erschließen beziehungsweise Skaleneffekte zu erzeugen. Diese Tendenz wird sich durch die Aus-

wirkungen von Sepa auch grenzüberschreitend verschärfen.

Ziel des Sepa-Prozesses ist es, die Vision der EU zu erfüllen, mit einem einheitlichen Zahlungsraum in der Euro-Zone den europäischen Binnenmarkt weiter zu vervollständigen. Die Sepa soll bis zum Jahr 2010 Realität werden, die Implementierung von Sepa-Instrumenten beginnt bereits im Jahr 2008. Die EU-Richtlinie für Zahlungsdienstleistungen (PSD – Payment Service Directive), die am 24. April 2007 vom EU-Ministerrat sowie dem EU-Parlament verabschiedet wurde, stellt einen wichtigen Schritt dar, um die grenzüberschreitenden Mechanismen der bargeldlosen Zahlungsabwicklung zu vereinheitlichen. Die PSD stellt den zukünftigen Rechtsrahmen für drei Sepa-Instrumente: Überweisungen (Credit Transfer), Lastschriften (Direct Debit) und Kartenzahlungen (Card-based Transactions).

Europäische Bankenverbände haben sich zum European Payments Council (EPC) zusammengeschlossen, um gemeinsam Grundlagen für eine zukünftig kostengünstige, vollautomatische und standardisier-

te Zahlungsverkehrs-Infrastruktur in Europa zu schaffen. Im September 2005 hat der EPC die erste Version von festen Regelwerken für Credit Transfer und Direct Debit (Rulebooks) veröffentlicht. Für Kartenzahlungen existiert ein 2005 vom EPC veröffentlichtes Rahmenwerk (Sepa Cards Framework), das technische und regulative Mindestanforderungen an die Kartenbezahlverfahren in der Sepa beschreibt.

Sepa-Lastschrift: Aus für ELV?

Die Dienstleister in Deutschland bieten dem Handel flächendeckend das elektronische Lastschriftverfahren (ELV) als Alternativverfahren zum garantierten Verfahren der deutschen Kreditwirtschaft (electronic cash) an. Diese stellen eine Kombination aus einem debilkartenbasierten Zahlverfahren am PoS und dem deutschen Lastschriftverfahren dar. Die derzeit in der Spur 3 im Magnetstreifen hinterlegten Kontodaten werden im PoS-Terminal ausgelesen und anschließend ein Lastschriftbeleg generiert. Über die Kundenunterschrift auf dem Beleg wird der Händler ermächtigt, den fälligen Betrag vom Konto des Karteninhabers einzuziehen.

Rechtsgrundlage für das Lastschriftverfahren ist aktuell das zwischen den Spitzenverbänden der deutschen Kreditwirtschaft und der Deutschen Bundesbank 1963 vereinbarte Lastschriftabkommen. An des-

Zum Autor

Prof. Dr. Jürgen Thede ist der Geschäftsführer von Dr. Thede Management Consultants, Damendorf.

sen Stelle wird spätestens ab 2009 die Umsetzung der europäischen Richtlinie zum Zahlungsverkehr (Payment Service Directive) treten. Nach gegenwärtigem Kenntnisstand ist nicht sicher, ob ELV in unveränderter Form als Bezahverfahren für die Sepa aufrecht erhalten werden kann.

Umstellungsaufwand durch Regularien zur Sepa-Lastschrift

Mit der Verabschiedung der Payment Service Directive im Frühjahr 2007 müssen die nationalen Gesetzgeber die europäische Richtlinie zum Zahlungsverkehr bis zum 1. November 2009 in nationales Recht umsetzen. Neben den Regelungen zum kartengestützten Zahlungsverkehr

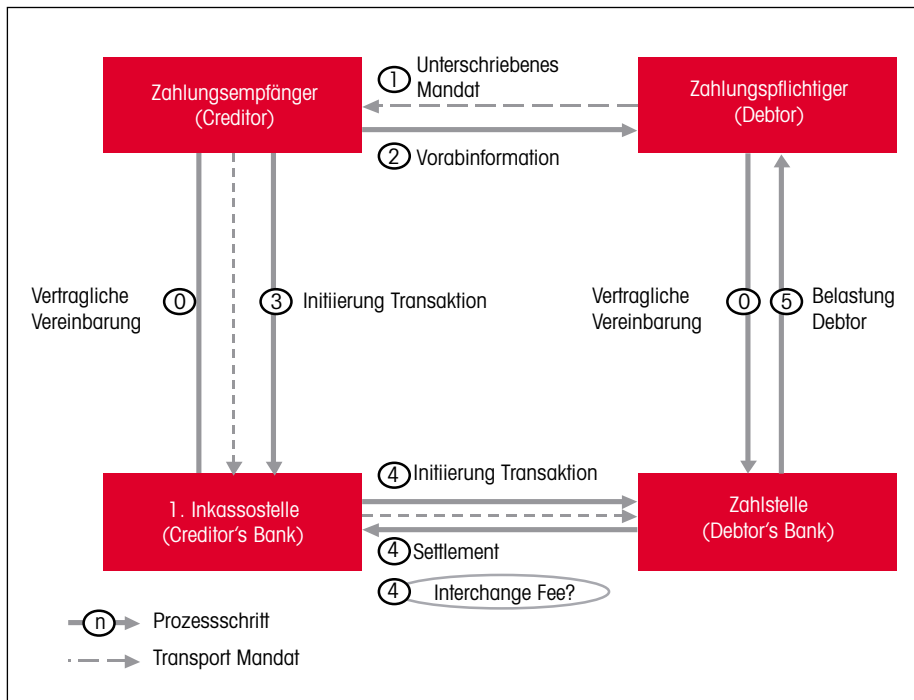
Verschiedene Fälligkeitstermine sind im zukünftigen Lastschriftverfahren exakt definiert: Spätestens 14 Tage vor Abbuchung muss der Creditor den Debtor über die Abbuchung (Betrag, Belastungstermin) informieren. Ebenfalls ist es Aufgabe des Creditors, seiner Bank die Lastschrift zum Einzug so einzureichen, dass Erst- und/oder einmalige Lastschriften mindestens fünf Bankarbeitstage, wiederkehrende Lastschriften mindestens zwei Tage vor Fälligkeit vorliegen. Die erste Inkassostelle (Creditor's Bank) leitet die Daten zur Zahlstelle (Debtor's Bank), damit der Debtor rechtzeitig vor Fälligkeit Kenntnis von der Belastung nehmen kann.

Die erheblich umfassenderen Regelungen zur Sepa-Lastschrift erschweren das Handling mit den elektronisch generierten

Können die Verfahrensbeteiligten eindeutig identifiziert werden? Werden die Fristen eingehalten? Und ist der Handel zukünftig mit veränderten Wertstellungspraktiken einverstanden?

Insbesondere für größere Kunden ist dieses nicht zu erwarten. Zusätzlich zur formellen Verfahrensumstellung sind Migrationen, zum Beispiel bei den veränderten Kontoinhaberdaten (Verwendung von IBAN und BIC) oder im verwendeten Dateiformat (Datensatzaufbau im XML-Format nach ISO 20022) notwendig. Der Fortbestand des elektronischen Lastschriftverfahrens ist innerhalb eines reinen Sepa-Regimes nach dem 1. November 2009 nur mit erheblichem technischen Umstellungsaufwand möglich und dies nur zu Bedingungen, die für große Teile des Handels nicht attraktiv sind.

Abbildung 1: Ablauf Sepa-Lastschrift



Interbankentgelt für Sepa-Lastschriften?

Das komplexere Gerüst der zukünftigen Sepa-Lastschrift bietet den Beteiligten nachzeitigem Kenntnisstand die Möglichkeit, für ihre Dienstleistungen ein Interbankentgelt zu erheben. Innerhalb des EPC wird diskutiert, ob vom Creditor ein Betrag an die Bank des Debtors (Zahlstelle) zu entrichten ist.

Ähnliche Modelle der Interchange Fees für Lastschriften werden in anderen europäischen Ländern, zum Beispiel in Frankreich, seit langem umgesetzt und von dort in das EPC eingebracht. Die EU-Kartellbehörden sind bereits über die Höhe der denkbaren Interchange informiert und haben keine grundsätzlichen Bedenken zu dem Vorgehen geäußert.

werden die Dienstleister insbesondere von den Anforderungen an eine Sepa-konforme Lastschrift (Direct Debit) betroffen sein. Basis der Zahlungsverbarung zwischen Zahlungsempfänger (Creditor) und Zahlungspflichtigem (Debtor) ist ein Mandat, das zum Einzug der fälligen Zahlungen ermächtigt.

Zahlungsverbarungen am PoS für Handel und deren Dienstleister erheblich. Die Systeme und Abrechnungsmechanismen bedürfen zum Teil umfassender systematischer Veränderungen: Ist der heutige im PoS-Terminal erzeugte Lastschriftbeleg nach den Anforderungen des EPC (European Payments Council) Sepa-konform?

Die Einführung eines Interbankentgeltes für Sepa-Lastschriften führt zu einer weiteren Verfeinerung des Verfahrens für den Handel (Creditor) als „Initiator“ des Bezahlvorganges. Im Interbankentgelt ist nachzeitigem Kenntnisstand bereits ein Anteil für eventuelle Retouren enthal-

ten, sodass Rückgaben der Lastschrift aufwandsneutral erfolgen können. Eine Zahlungsgarantie für eingereichte Lastschriften besteht für den Händler weiterhin nicht, sodass mit den sich verschlechternden Konditionen für das Verfahren „ELV“ keine wesentlichen Verbesserungen in den Leistungsbestandteilen des Verfahrens einhergehen.

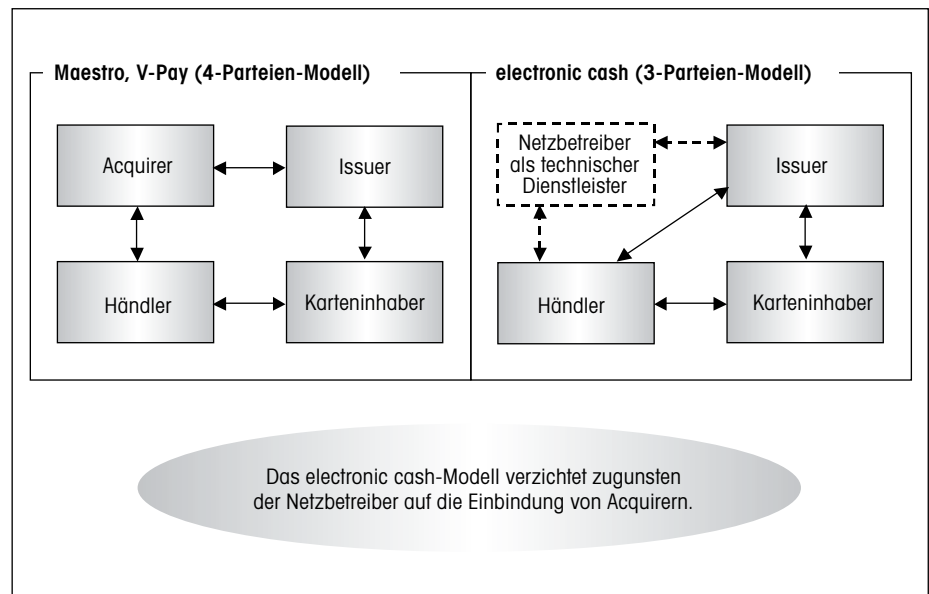
ELV: Magnetstreifentechnologie nicht Sepa-konform

Gemäß den Anforderungen aus dem Sepa Cards Framework des EPC vom Jahr 2006 soll die Autorisierung von Kartenbezahltransaktionen in der Sepa chipbasiert mit der Eingabe der PIN erfolgen. Da das Lastschriftverfahren, sowohl nach bisherigen Vorgaben der deutschen Kreditwirtschaft als auch nach den Anforderungen der EU-Richtlinie zur Sepa-Lastschrift, die Unterschrift des Zahlungspflichtigen fordert, erscheint es mehr als fraglich, ob ELV als Sepa-konformes Verfahren erklärt werden kann und somit auch weiterhin neben „echten“ Debitkarten-Bezahlverfahren wie electronic cash, Maestro oder V-Pay existieren wird.

Das Sepa Cards Framework fordert als zukünftigen technischen Standard karten- und terminalseitig die Verwendung der EMV-Spezifikationen. ELV in der heutigen Form basiert auf der Verwendung der Magnetstreifentechnologie und ist schon allein aus diesem Grunde derzeit nicht Sepa-konform. In der Vergangenheit hat sich die Verwendung des Magnetstreifens als Träger der Karteninhaberdaten als nicht ausreichend sicher erwiesen. Die Bereitschaft der Kartenherausgeber, den Magnetstreifen trotz tendenziell sicherer EMV-Kartenspezifikationen weiterhin als Datenträger zu verwenden, wird sich nicht zuletzt auch aufgrund eines steigenden Sicherheitsbedürfnisses der Karteninhaber zunehmend verringern.

Um das ELV-Verfahren aufrecht zu erhalten, sind Händler und Dienstleister aber

Abbildung 2: Alternative Debitkarten-Bezahlverfahren in Sepa



darauf angewiesen, den Magnetstreifen in der bisherigen Form zu erhalten oder das Verfahren auf die Verwendung der Daten aus dem Kartenchip umzurüsten. Unklar ist dabei jedoch, ob sich IBAN und BIC als notwendige Daten für die Erstellung der europäischen Lastschrift aus dem Chip herauslesen lassen.

Fortbestand von ELV ist zweifelhaft

Allein aus dem Sepa-Prozess ist derzeit nicht zu erkennen, dass ELV als Kartenbezahlverfahren durch die Netzbetreiber in Zukunft einzustellen ist. Jedoch zeigt die erste Bewertung, dass ELV in der aktuellen Struktur aufgrund der Neuregelungen zur Sepa-Lastschrift, die in den nächsten Jahren vollständig in nationales Recht umzusetzen sind, nicht Sepa-konform ist.

Die langfristige Zukunft des Elektronischen Lastschriftverfahrens als Kartenbezahlverfahren ist daher unklar, zumal die neuen Wertstellungsregeln und die mögliche Einführung einer Interchange für Lastschriften steigende Kosten für den Handel bedeuten. Der Fortbestand des ELV in seiner bekannten Form ist daher aus heutiger Sicht zweifelhaft, womit für die involvierten

Dienstleister wesentliche Teile des heutigen Geschäftes bedroht sind.

Sepa-ELV: für den Handel teurer

Für die Zukunft des deutschen Debitkartenmarktes ist absehbar, dass dem deutschen Handel mit electronic cash, Maestro und V-Pay drei garantierte Verfahren zur Verfügung stehen werden. Daneben wird es eventuell ein lastschriftbasiertes Sepa-ELV ohne Zahlungsgarantie des Issuers geben. Dieses Verfahren wird aus heutiger Sicht für den Handel teurer sein als das derzeitige ELV. Die Referenzkosten für die Zahlungsgarantie des Issuers nehmen damit indirekt zu.

Ob dieses jedoch zu einer Anhebung der Interchange-Sätze (Maestro/V-Pay) oder des Händlerentgeltes (electronic cash) führen wird, darf bezweifelt werden, auch wenn die Existenz des bisherigen, günstigeren ELV-Verfahrens der deutschen Kreditwirtschaft in der Vergangenheit ermöglicht hat, damit zu argumentieren, dass Händler trotz einer „kostenlosen“ Alternative „bereitwillig“ 0,3 Prozent vom Umsatz für die Zahlungsgarantie bezahlen und sich dieser Preis daher quasi am Markt etabliert hat.

Die Anbieter für Kartenakzeptanzdienstleistungen können Sepa als Chance nutzen, Akzeptanzstellen für garantierte Verfahren zu gewinnen, um Verluste aus dem ELV zu kompensieren beziehungsweise ein Sepa-ELV ins Ausland zu exportieren; insbesondere in Länder, in denen heute und in der absehbaren Zukunft eine relativ hohe Debit-Interchange besteht. Unklar ist heute, welches garantierte Verfahren sich für Sepa durchsetzen wird. In diesem Kontext steht electronic cash (eingebunden in das Konstrukt der EAPS – Euro Alliance of Payment Schemes, der angestrebten „Star Alliance“ für nationale Debitverfahren in Europa) im Wettbewerb zu den internationalen Verfahren.

Abhängig von der Entwicklung, welches Kartenbezahlverfahren sich zukünftig am Debitmarkt durchsetzt, ist auch die Prognose, welches Geschäftsmodell die PoS-Dienstleister zur erfolgreichen Positionierung am Markt benötigen werden.

- Eine Entscheidung für internationale Debitverfahren begünstigt das Geschäftsmodell der Acquirer (4-Parteien-Modell),
- eine Entscheidung für den electronic cash/EAPS-Ansatz hingegen begünstigt das 3-Parteien-Modell der Netzbetreiber in seiner heutigen Form (siehe Abbildung 2).

Konsolidierungstendenzen in Europa durch Sepa

Mit der Harmonisierung der Marktzuwangsbedingungen will die EU identische Ausgangsbedingungen für alle Marktteilnehmer schaffen und die nationalen Märkte stärker für den Wettbewerb öffnen. Der Wettbewerb wird intensiver, zukünftig kann dem Handel wie dem Verbraucher ein einziges Girokonto zur Abwicklung des gesamten (europäischen) Zahlungsverkehrs ausreichen. Vereinheitlichungstendenzen sind bereits deutlich erkennbar, zunehmend große Full-Service-Anbieter übernehmen die Abwicklung sämtlicher

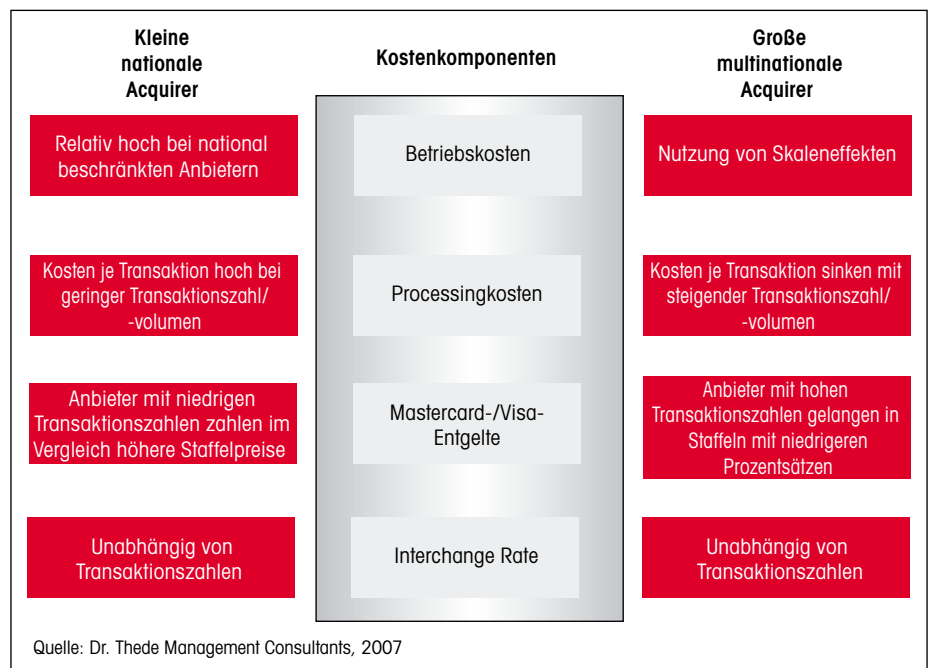
bargeldloser Finanztransaktionen im europäischen Binnenmarkt:

2006 ist aus dem niederländischen Anbieter Interpay Nederland B.V. (Interpay) und dem deutschen Transaktionsinstitut für Zahlungsverkehrsdienstleistungen AG (TAI) der neue Dienstleister Equens N.V. mit Sitz in den Niederlanden hervorgegangen, der die Abwicklung unterschiedlicher Sepa-Transaktionen auf einer einzigen technischen Plattform darstellen kann. 2006 betrug die Anzahl der von Interpay und TAI abgewickelten Transaktionen etwa sieben Milliarden (davon etwa 25 Prozent Transaktionen im Kartenzahlungsverkehr),

ber Link steht Händlern und Banken in Europa seit 2007 Voca Link Ltd. mit Sitz in Großbritannien als ein weiterer großer Anbieter für paneuropäische Zahlungsverkehrsdienstleistungen zur Verfügung. Voca Link hat nach eigenen Angaben bereits heute mit mehr als acht Milliarden Transaktionen einen Marktanteil von etwa 15 Prozent bei den abzuwickelnden Zahlungen in Europa.

In der europäischen Dienstleisterlandschaft für Zahlungsverkehrsleistungen zeichnet sich ein Oligopol von einer geringen Zahl an Anbietern ab, die den Großteil der Sepa-Transaktionen auf sich vereinen. Der

Abbildung 3: Kostenblöcke Acquirer



was nach Unternehmensangaben einem Marktanteil von über zehn Prozent innerhalb der Sepa entspricht. Als Größenziel gibt Equens an, zukünftig jährlich mehr als zehn Milliarden Transaktionen in der Sepa-Zone über seine Systeme zu routen. Damit strebt das Unternehmen eine führende Position als Dienstleister im europäischen Markt für Zahlungsverkehr an.

Mit der Fusion des Netzdienstleisters Voca mit dem britischen Geldautomatenbetrei-

Sepa-Prozess wird eine Strukturveränderung von Geschäftsmodellen für die Zahlungsverkehrsbranche vorantreiben und in gleicher Weise auch eine Rationalisierung und Anpassung bestehender Preisstrukturen forcieren.

Strategisches Ziel der „neuen“ Sepa-Dienstleister ist ein effektiver grenzüberschreitender Wettbewerb; auf einem harmonisierten europäischen Markt können multinational agierende Anbieter Skaleneffekte ausschöpfen und mit niedrigeren

Preisen im Markt agieren (siehe Abbildung 3).

In Deutschland: Wird Sepa verschlafen?

Während um Deutschland herum immer größere Einheiten mit anspruchsvollen Zielsetzungen entstehen, ist auf dem deutschen Markt eine entgegengesetzte Entwicklung zu beobachten: Von einer Konsolidierung kann hier bislang keine Rede sein. Vielmehr versuchen immer mehr Banken und Netzbetreiber, selbst ins Acquiring-Geschäft einzusteigen, während Zusammenschlüsse von Netzbetreibern und/oder Acquirern auf dem deutschen Markt in der Vergangenheit kaum stattgefunden haben. Lediglich First Data Deutschland erwarb eine Beteiligung am Netzbetreiber Easycash, musste diese aus kartellrechtlichen Gründen jedoch wieder abgeben.

Die aktuelle Zersplitterung der Anbieterstruktur wird in der Sepa insgesamt mit einer Schwächung der Marktposition vieler deutscher Dienstleister einhergehen. Für die deutschen Anbieter wird es mit zunehmender Internationalisierung der großen ausländischen Sepa-Dienstleister schwieriger, sich als Sepa-Player zu etablieren, insbesondere wenn nicht auf ein starkes Geschäft im Heimatmarkt aufgebaut werden kann.

Kartengesellschaften künftig als PoS-Dienstleister?

Mastercard und Visa stellen Karteninhabern (über die Issuer) und Akzeptanzstellen (über die Acquirer) ihre Netze gegen die Zahlung von Lizenzentgelten zur Verfügung. Neben den Lizenzentgelten stellt insbesondere die Durchführung der Umsatzabwicklung von Kartenbezahlvorgängen eine weitere Erlösquelle für Mastercard und Visa dar. Auch für diese Unternehmen wird die Notwendigkeit bestehen, sich im neuen Sepa-Markt zu positionieren, um

auch zukünftig entsprechende Transaktionsvolumina durch ihre eigenen weltweiten Netze zu leiten, damit entsprechende Skaleneffekte realisiert werden können.

Ob sich die beiden Player dabei in Zukunft auf das Kartengeschäft beschränken werden oder ob sie sich zu Zahlungsdienstleistern weiterentwickeln ist genauso unklar wie die Frage, ob und inwieweit sie sich selbst in das heutige PoS-Dienstleistungsgeschäft einbringen werden.

Stärkere Trennung zwischen technischen und Servicedienstleistungen

Kartenbasierte Bezahlfverfahren und die damit verbundenen Dienstleistungen im Kartenakzeptanzgeschäft werden in der Bedeutung weiter zunehmen. Vor dem Hintergrund der prognostizierten Wettbewerbszunahme durch pan-europäische Dienstleister benötigen Netzbetreiber und Acquirer jedoch geänderte Strategien, um den Wachstumsmarkt effizient zu erschließen.

Die weitere Zunahme des Anteils garantierter Verfahren am PoS scheint ebenso sicher zu sein wie zunehmender Wettbewerb zwischen verschiedenen Debit-Systemen. Die Herausforderung wird es sein, sich für den gesamten Fächer des PoS-Zahlungsverkehrs zu einem kompetenten Lösungsanbieter zu entwickeln und die heutigen Geschäftsaktivitäten auszuweiten. Dabei sehen sich die Service-Provider in Deutschland zunehmend mit einem aggressiven Wettbewerb ausländischer Anbieter konfrontiert. Zusätzlich stehen sie unter Beobachtung der europäischen Wettbewerbshüter, die insbesondere im Kartengeschäft für vergleichbare Leistungen in der Sepa ähnliche Preise erwarten.

Die Dienstleister stehen angesichts der zunehmenden Wettbewerbsintensität vor einem Spagat:

■ Zum einen müssen auch die Netzbetreiber und Acquirer die Weiterentwicklung des deutschen Marktes von einer „Bargeldgesellschaft“ hin zu einem stärkeren Kartenmarkt vorantreiben;

■ zum anderen muss eine Kundenabwanderung zu kostengünstigeren (ausländischen) Wettbewerbern verhindert werden.

Um mit marktgerechten Preisen im zunehmenden Wettbewerb zu bestehen, könnte eine Option die stärkere Trennung zwischen technischen Dienstleistungen und (kaufmännischen) Serviceleistungen zur Ausschöpfung von Kostensenkungspotenzialen sein. Eine Trennung der Aufgaben „im Netz“ von Leistungen „am Kunden“ wird in Deutschland im Kreditkartengeschäft in der Kooperation zwischen First Data Deutschland (technisches Processing für einen Großteil des Kreditkartenportfolios der Sparkassen-Finanzgruppe in Deutschland) und der Bayern Card-Services GmbH (Kundenservice für die von First Data technisch betreuten Sparkassen) bereits operativ umgesetzt.

Der Hintergrund für eine solche Trennung der Aufgaben ist, dass die Dienstleister in Deutschland aufgrund ihrer wachsenden Größennachteile im europäischen Vergleich nicht mit den Angeboten für technische Dienstleistungen konkurrieren können. Anstehende „Make or Buy“-Entscheidungen müssen aus betriebswirtschaftlicher Sicht deshalb zugunsten des technischen Outsourcings getroffen werden.

Über die Nähe zum Kunden, gewachsene Kundenbeziehungen und die wahrgenommene Servicequalität im Markt haben auch deutsche Dienstleister eine gute Chance, langfristig in der Sepa zu bestehen und stärker über deutsche Grenzen hinaus aktiv zu werden. Neue Geschäftsmodelle, die eine stärkere Trennung zwischen Technik und Service vorsehen, können einen wichtigen Schritt darstellen, um „Sepa-ready“ zu werden. ■■■■