Erfolgsfaktoren für paneuropäisches Processing

Von Carlos Gómez-Sáez

Vor allem multinationale Händler werden nach der Homogenisierung der technischen Infrastruktur von der Vereinheitlichung des Zahlungsverkehrsmarktes profitieren. Und deren Wunsch nach paneuropäischen Acquiring-Verträgen begünstigt große internationale Dienstleister. Für den neuen Wettbewerb sieht sich First Data mit der Zusammenlegung des eigenen Zahlungsverkehrsnetzes und Eufiserv bestens gerüstet. Und für den europaweiten Vertrieb setzt man auf Acquiring-Kooperationen mit Banken. Red.

Die Schaffung eines einheitlichen Zahlungsverkehrsraums in Europa (Single Euro Payments Area, kurz Sepa) ist eine bedeutsame Entwicklung: Sie ermöglicht auf Basis der gemeinsamen Währung Euro eine wesentliche Vereinfachung des grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrs – Kartenzahlungen eingeschlossen. Sepa bedeutet für Banken, Handelsunternehmen, Zahlungsverkehrssysteme und Konsumenten grundlegende Änderungen, da es eine Homogenisierung der Systeme forciert. Regulative, kaufmännische und technologische Hindernisse werden für internationale Player, Händler und Acquirer eingeschlossen, beseitigt.

Aus Handelssicht bedeutet Sepa homogene Preise über nationale Grenzen hinweg, die Forcierung der grenzüberschreitenden Systemangleichung, eine Reduktion von Komplexität und Kosten einerseits, sowie die Homogenisierung der Hard- und Softwareanforderungen andererseits. Darüber hinaus gehen damit eine Erweiterung der Services und die Vereinfachung des Zahlungsverkehrs einher. Es wird voraussichtlich zu einem Schub für elektronische Zahlungen kommen.

Neben dem enormen Potenzial, welches Sepa dem Handel mit grenzüberschreitender Tätigkeit bietet, stellt ein neuer Zahlungsverkehrsraum die Händler natürlich auch vor Herausforderungen: Strategien müssen überdacht, unter Umständen Geschäftsmodelle justiert und insbesondere die technischen Systeme angepasst werden. Multinationale Händler stellen zu Recht die Anforderung nach einem paneuropäisch geltenden Acquiring-Vertrag, der über die Möglichkeit, Volumina bei einem Dienstleister zu bündeln, Skaleneffekte erzielt und somit auch einen günstigen Preis sichert.

Darüber hinaus muss der Acquirer die Gutschrift der Abrechnungsbeträge auf jedes gewünschte Konto innerhalb der Sepa-Zone so schnell und einfach wie im heutigen nationalen Umfeld durchführen können.

Zum Autor

Carlos Gómez-Sáez ist Geschäftsführer der First Merchant Solutions GmbH, Bad Vilbel.

Homogenisierung der technischen Voraussetzungen als Basis

Für Acquirer werden durch den Wegfall dieser lokalen Eintrittsbarrieren bessere Voraussetzungen für grenzüberschreitende Services geschaffen. Die Homogenisierung der technischen Vorrausetzungen, wie zum Beispiel Terminalinfrastruktur, Protokolle und Schnittstellen, schafft die Grundlage für europaweite Angebote und einheitliche Konditionen über Ländergrenzen hinweg.

Der Druck auf die bisherigen nationalen Debitkarten-Systeme, sich rechtzeitig Sepa-konform aufzustellen, wächst zunehmend. Die notwendige Migration wird zu einer Reduktion der Markenvielfalt und möglicherweise zur Etablierung neuer europäischer Systeme führen. Diese Veränderungen eröffnen insbesondere für internationale Händler neue Möglichkeiten zur Optimierung ihrer Zahlungsabwicklungsprozesse. Der Acquirer wird, neben Sepa, mit einer Vielzahl von weiteren Einflüssen konfrontiert, die den Kartenmarkt nachhaltig verändern werden. Dazu zählen insbesondere

- die Umsetzung der Payment Service Directive (PSD) der EU-Kommission in

nationales Recht in allen EU-Mitgliedstaaten zum November 2009,

- die Formierung neuer europäischer Kartensysteme, wie zum Beispiel die Euro Alliance of Payment Schemes (EAPS) oder auch das Projekt Monnet,

- die Homogenisierung der technischen Schnittstellen über die Berlin-Group-Initiative,

- der Trend zu Mobile Payments sowie unzählige weitere Themen (siehe Abbildung 1).

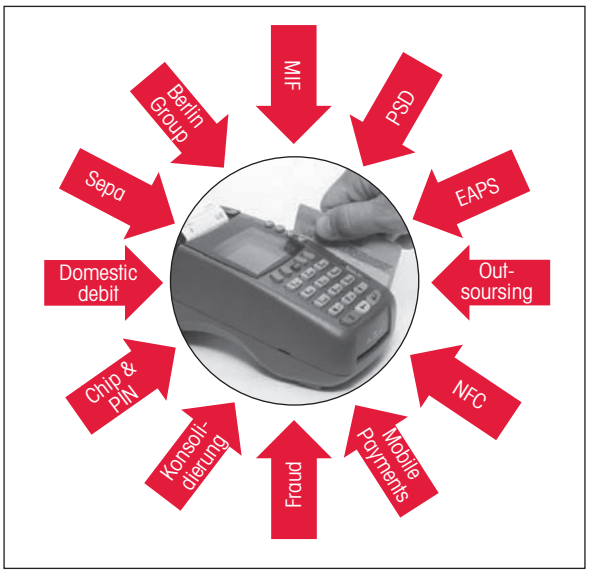
Hieraus ergibt sich ein sich fortwährend veränderndes Spannungsfeld aus Anforderungen, die die Marktteilnehmer beachten müssen. Neben den regulatorischen, und somit zwingend umzusetzenden, Veränderungen sind Themen wie die Modifikationen der Kartenzahlungsstrukturen sowie effizienzsteigernde Maßnahmen im primären Fokus.

Die Vielzahl und vor allem die hohe Geschwindigkeit der Veränderungen erfordern hierbei von den Marktteilnehmern eine kontinuierlich intensive Analyse. Hierbei zeigt sich, dass insbesondere multinational tätige Unternehmen sich eine Vielzahl an Chancen und Synergiepotenzialen versprechen. Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass sie im Rahmen der Anpassung ihrer Strategien funktionale wie auch prozessuale Anforderungen an ein pan-europäisches Acquiring stellen.

Trionis – das europäische Netzwerk für Sepa

Hierbei sind – neben den grundlegenden Anforderungen des Handels (schnelle, einfache und kostengünstige Abwicklung, sichere Verarbeitung der Daten sowie innovative Produkte) insbesondere Anforderungen wie integrierte Services, länderübergreifendes Pooling von Zahlungsströmen und homogene Abwicklungsverfahren zu nennen.

Abbildung 1: Multiple Einflüsse bewegen den Kartenmarkt



Durch die Zusammenlegung der Zahlungsverkehrsnetzwerke von Eufiserv und First Data ist eine paneuropäische Drehscheibe für die Abwicklung von grenzüberschreitenden Transaktionen entstanden, die nun unter der Marke Trionis agiert.

Kostengünstige Transaktionsabwicklung

Als systemunabhängiger Dienstleister kann Trionis alle Sepa-konformen Karten abwickeln. Außerdem erfüllt Trionis die Anforderung der EU-Kommission nach Trennung von Marke und Processing-Infrastruktur, um den Markt für stärkeren Wettbewerb unter den Processing-Anbietern zu öffnen. Dies ermöglicht Acquiringunternehmen eine einfache und kostengünstige Transaktionsabwicklung nationaler und internationaler Kartenschemes (siehe Abbildung 2).

Im Ergebnis können über 74 000 Geldautomaten und 1,5 Millionen PoS-Terminals erreicht und fast alle ATM und PoS-Formate in Europa unterstützt werden. Trionis schafft somit die Voraussetzungen für „any card at any terminal", also eine europaweite Nutzbarkeit der gängigen Zahlungskarten.

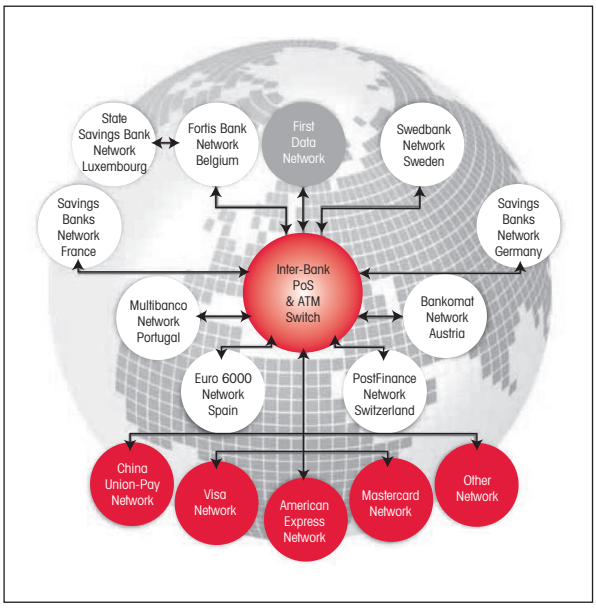
Die First Data Strategie im Acquiring

Das Leistungsangebot von First Data umfasst im Acquiring im Wesentlichen zwei unterschiedliche Geschäftsmodelle:

- Auf der einen Seite werden Acquirern die klassischen Outsourcing-Services angeboten

- und auf der anderen Seite auf Basis regionaler Kooperationen mit Banken gemeinschaftliche Dienstleistungen an Händler erbracht. Zusätzlich zu den bereits 85 weltweit existierenden Kooperationen hat First Data nun jüngst auch in Deutschland eine solche Acquiring-Kooperation geschlossen. Hierbei werden die Zahlungsverkehrsservices und das Clearing und Settlement vom Bankpartner, der Ver-

Abbildung 2: Trennung von Marke und Infrastruktur



trieb und die Abwicklung der Kartenakzeptanzservices von First Data erbracht. Die Dienstleistungen werden unter der Marke First Merchant Solutions deutschlandweit und paneuropäisch vermarktet. Das Leistungsspektrum der neuen Geschäftseinheit umfasst alle Services rund um das Kartenakzeptanzgeschäft – von der Vermittlung von Akzeptanzverträgen für Mastercard und Visa bis hin zur kompletten Abwicklung und Abrechnung der Kartenumsätze. Im Bedarfsfall kann First Data die Services der Geschäftseinheiten Telecash und First Merchant Solutions kombinieren und somit ein umfassendes Dienstleistungspaket aus Netzbetrieb, Terminals und Kartenakzeptanz schnüren. Dann kommen alle Leistungen aus einer Hand, was die Prozesse beim Händler optimiert und die Abwicklung vereinfacht.

Konsolidierung geht weiter

Die bereits bekannten und noch weiter entstehenden Anforderungen an einen einheitlichen Zahlungsverkehrsmarkt werden die Marktteilnehmer kontinuierlich beschäftigen. Dabei überwiegen die Vorteile, die eine weitere Harmonisierung von Infrastruktur, Prozessen und Vorgaben mit sich bringt. Profitieren werden hiervon in erster Linie Kunden mit internationalem Fokus.

Die umfangreichen Veränderungen und damit einhergehenden hohen Investitionsaufwände forcieren den anhaltenden Konsolidierungsprozess innerhalb der Karten- und Zahlungsverkehrsbranche. Mittelfristig ist zu erwarten, dass nur etwa fünf bis sechs paneuropäische Acquirer bestehen bleiben werden, die sich den Veränderungen anzupassen wissen. Ausschlaggebend für deren Erfolg wird die Entwicklung von globalen Lösungen auf der Basis regionaler Service- und Produktangebote und die Einführung einer konsistenten Architektur für IT-Systeme und operative Prozesse sein.

Der Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors auf dem Bankkarten-Forum 2008.