

# „Die Konditionen sind noch nicht da, wo ich sie gerne hätte“

Interview mit Hans-Rainer Frank



Bei den Kreditkarten, so meint Hans-Rainer Frank, muss man in den sauren Apfel beißen, auch wenn die Disagien als zu hoch bewertet werden. Bei den Debittransaktionen hat die Deutsche BP den Handlungsspielraum indessen genutzt – und mit ihrer Entscheidung, auf OLV zu setzen, neue Bewegung in die Preisdiskussion gebracht. Die neuen Tankstellensätze bewertet Frank als Schritt in die richtige Richtung – aber doch noch nicht als ausreichend. Und zu ec-cash 2.0 hat er noch eine Menge Fragen. Red.

**Karten** Wie sieht der Zahlungsverkehrsmix an den Aral-Tankstellen aus?

Etwa 45 Prozent des Gesamtumsatzes dürften auf Barzahlungen entfallen. Diesen Anteil messen wir aber nicht, weil wir ihn ohnehin nur für die Tankumsätze, nicht aber das Partnergeschäft in den Shops ausweisen könnten.

Was die Kartenzahlungen betrifft, entfällt gut die Hälfte des Kartenumsatzes auf Debitkarten, ein Viertel sind Kreditkarten (Visa, Mastercard, American Express und Diners), ein weiteres Viertel Flottenkarten. Am liebsten ist uns nach wie vor die Barzahlung, weil hier die Kosten am niedrigsten sind.

**Karten** Wird sich daran durch den Rückzug der Bundesbank aus der Bargeldlogistik etwas ändern?

Das erwarte ich eher nicht. Es kann zwar zu Kostensteigerungen in der Bargeldbehandlung kommen, aber die Kartenzahlung dürfte doch immer noch teurer sein.

Besonders kritisch sind unter diesem Aspekt die Kreditkarten zu sehen, weil hier die Gebühren am höchsten sind. Dass nationale Transaktionen mehr als doppelt so teuer sind wie die von Brüssel freigegebenen internationalen Konditionen ist nicht nachvollziehbar. Und dabei sind wir hier in Deutschland noch bevorteilt. Denn hier sind die Mineralöl-Interchangesätze

niedriger als das was wir im Ausland bezahlen. Besonders teuer sind die sogenannten Commercial Cards, die jetzt von den Banken besonders gerne herausgegeben werden. Da diese Gebühren nicht verhandelbar sind, habe ich keine Möglichkeiten, dies zu vermeiden, es sei denn, ich stelle die Akzeptanz ein. Das ist aber für Visa und Mastercard kein gangbarer Weg. Hier ist in jedem einzelnen Land die Mithilfe der Kartellämter gefordert. Ich würde mich freuen, wenn die Kartenakzeptanzgebühren für die Banken ein unbequemes Thema bleiben würden.

**Karten** Können Sie sich vorstellen, auf die Akzeptanz von American Express zu verzichten, wie dies jetzt Orlen Deutschland getan hat?

Dazu kann ich nur sagen: Wir beobachten den Markt immer sehr intensiv.

**Karten** Ist das kontaktlose Zahlen für Sie ein Thema?

Wir schauen natürlich auf alle technischen Neuerungen. Aber hier gilt das alte Henne-Ei-Prinzip. Wir haben an unseren Tankstellen durchaus schon Karten, die die Fähigkeit dazu haben. Aber die Anzahl der kontaktlosen Karten im Markt ist in Deutschland noch zu gering. Von daher ist es vom Investment her sicher noch kein attraktiver Business Case.



Hans-Rainer Frank, European NCT-Manager, BP Europa SE, Hamburg

Es gibt natürlich auch ein paar Nachteile. Soweit ich informiert bin, gibt es unterschiedliche Verfahrensweisen bei Visa und Mastercard, wenn der Sockelbetrag überschritten ist. Überdies gibt es unterschiedliche Vorgehensweisen

zwischen Großbritannien und Kontinentaleuropa und wiederum zwischen Europa und den USA. Als

globales Unternehmen sind wir dadurch wieder gezwungen, mehr Aufwand beim Aufrüsten der Terminals und entsprechenden Tests zu betreiben, und wir fragen uns, warum man hier nicht einen einheitlichen Standard erarbeiten kann. Letztlich wird man wohl gezwungen sein, ähnlich wie bei EMV wieder einmal mit unterschiedlichen Standards zu leben.

„Kontaktloses Zahlen ist sicher noch kein attraktiver Business Case.“

Das Thema Systemverfügbarkeit hat nur eine untergeordnete Rolle gespielt. Denn als eigener Netzbetreiber unterliegen wir zwar selbstverständlich auch den Ausfällen bei den Kopfstellen; wir haben aber schon immer ELV als Fall-Back genutzt, wenn ec-cash nicht zur Verfügung stand.

Die Entscheidung für das Lastschriftverfahren war somit eine rein kommerzielle. Ec-cash ist in den Konditionen teuer, obwohl wir als Mineralölindustrie von Anfang an Sonderkonditionen erhalten. Heute werden diese gerne damit begründet, dass wir einen sehr hohen Steueranteil an unseren Preisen haben. Als wir 1990 ec-cash implementierten, war aber wohl ausschlaggebend, dass wir eigene Netzbetreiber waren und uns damit (zusammen mit dem Bundeskartellamt) gegenüber den Banken durchsetzen konnten, nicht die hohen Handelskonditionen zahlen zu müssen.

**Karten** Im Bereich Debitkartenzahlungen sind Sie zum Lastschriftverfahren zurückgekehrt. Wie hoch ist der Restanteil an Girocard-Transaktionen?

Aus Sicherheitsgründen haben wir beschlossen, einen Teil der Transaktionen nach wie vor im Girocard-Verfahren durchzuführen. Denn auch Easycash arbeitet natürlich mit einer Sperrliste. Wenn eine Karte in der Autorisierung gegen diese Sperrdatei abgelehnt wird, wird – für den Kunden gar nicht wahrnehmbar – eine ec-cash-Transaktion daraus. Auf diese Art lässt sich das Risiko mindern, und wir haben in jedem Fall unsere Zahlung garantiert. Wir versuchen natürlich, den Anteil der Girocard-Transaktionen so klein wie möglich, aber so groß wie nötig zu halten. Wie hoch dieser Anteil ist, hängt vom jeweiligen Umfeld der einzelnen Stationen ab und unterscheidet sich deshalb durchaus ortsbezogen.

**Karten** Welche Argumente waren bei der Entscheidung für das Lastschriftverfahren ausschlaggebend?

Wir haben den Markt getestet, ob wir ein ELV-Verfahren mit Zahlungsgarantie preiswerter abwickeln können als das Girocard-Verfahren. Mit Easycash ist es uns gelungen, zu gleichen Abwicklungsbedingungen das Bezahlen mit ec-Karte günstiger zu gestalten.

**Karten** Damit haben Sie die Preisdiskussion in Bewegung gebracht. Wie weit müsste sich die Kreditwirtschaft bewegen, damit Sie wieder zum Girocard-Verfahren zurückkehren?

Wenn ein Preiswettbewerb entsteht, sieht sich auch die Bankenseite gezwungen zu reagieren. Nur weil wir als Aral ELV eingeführt haben, gibt es jetzt die neuen Girocard-Konditionen für die Mineralölindustrie.

Beim electronic-cash-Geschäft haben DSGVO und BVR den Mineralölgesell-

schaften avisiert, bei allen Umsätzen mit der Girocard nur noch eine Gebühr von 0,2 Prozent statt 0,3 Prozent zu erheben. Hierfür gibt es jetzt keine Betragsobergrenze mehr. Die Konditionen befinden sich damit auf einem Niveau, wie sie vom europäischen Kartellamt für Mastercard- und Visa-Debitprodukte angeregt beziehungsweise vereinbart wurde. Das pendelt sich alles bei 0,2 Prozent ein. Das ist sicher ein Schritt in die richtige Richtung, aber aus meiner Sicht sind die Sätze noch nicht dort, wo ich sie gerne hätte.

**Karten** Ihr jetziges Konzept steht und fällt doch mit dem Überleben von ELV im Sepa-Umfeld. Wie bewerten Sie die Chancen hierfür?

Durch die neuen Regularien Sepa Direct Debit wird das klassische ELV-Verfahren so am Point of Sale nicht mehr möglich sein. Von daher würden wir es begrüßen, wenn wir das ELV-Verfahren auch im Sepa-Umfeld weiterhin nutzen könnten. Doch hier gibt es enorme Widerstände seitens der Kreditwirtschaft, die natürlich das für sie unliebsame Verfahren zugunsten ihrer eigenen Produkte Girocard oder „ec-cash 2.0“, wie es der DSGVO angekündigt hat, abschaffen möchte – sei es durch ein Sepa-End-Datum oder durch Spezifikationsänderungen. Denn es gibt Überlegungen, die bisher auslesbaren Informationen Bankleitzahl und Kontonummer, die man für das Lastschriftverfahren ja benötigt, von der Karte zu nehmen und durch eine Referenznummer zu ersetzen.

Die Entscheidung, wie man mit ELV umgeht, ist aber letztendlich noch nicht gefallen. Schließlich hat das Verfahren in Deutschland eine sehr hohe Akzeptanzrate und einen sehr hohen Anteil an Transaktionen und Umsatz und ist insofern mit vielen kleineren Debitkartensystemen in

„Mit Easycash ist es uns gelungen, zu gleichen Abwicklungsbedingungen das Bezahlen mit ec-Karte günstiger zu gestalten.“

Europa durchaus wettbewerbsfähig. Ich bin nicht sicher, ob man das total ignorieren wird. Wenn ich es richtig beobachte, ist auch das Bundeskartellamt sehr aufmerksam, was die Bestrebungen angeht, ELV abzuschaffen.

**Karten** Sind Sie vor diesem Hintergrund ein Sepa-Skeptiker?

Nein, ganz im Gegenteil. Ich möchte nur, dass wir ELV als preisgünstiges, seit fast 20 Jahren im Markt befindliches und erprobtes Debitverfahren auch zukünftig in Europa sehen – und zwar nicht nur in Deutschland. Es gibt viele gute Gründe, ELV als europäisches Debitkartensystem zu etablieren. Denn es bietet die Möglichkeit, ein weiteres Wettbewerbspro-

„Ich möchte, dass wir ELV als preisgünstiges Debitverfahren auch zukünftig in Europa sehen.“

dukt im Markt zu halten, was ja auch die Europäische Kommission wünscht.

**Karten** Welche Vorteile hat ein Konzern von BP heute schon von Sepa? Und worauf hoffen Sie noch?

Ein positives Beispiel gibt es in den Niederlanden. Dort wird voraussichtlich Maestro die Rolle von PIN als nationales Debitkartensystem übernehmen. Und im Zuge dessen hat Mastercard sich entschlossen, die Debitkonditionen in den Niederlanden auf ein wettbewerbsfähiges Niveau zu bringen. So ist das erreicht, was wir uns wünschen: Eine Standardisierung zu

vernünftigen Konditionen. Generell erwarten wir Vorteile in zweierlei Hinsicht: Zum einen bei der Standardisierung von Debitkartensystemen in Europa. Denn durch die vielen nationalen Debitkartensysteme und unterschiedlichen Spezifikationen, ist der Aufwand sehr hoch, diese Systeme am Laufen zu halten. An dieser Stelle erwarte ich sehr viel von Sepa. Zweitens erwarte ich durch die Standardisierung nicht nur Kostenerleichterungen, sondern auch Erleichterungen für den Kunden.

**Karten** Wie bewerten Sie das vom DSGV vorgestellte „ec-cash 2.0“?

Aus Sepa-Sicht verstehe ich es nicht. Denn es ist eine weitere Aufspaltung des Debitkartenmarktes, weg von der Standardisierung. Zum zweiten ist es aus meiner Sicht ein Wiederaufleben des 2006 abgeschafften POZ.

Und drittens kann ich zwar den Ansatz nachvollziehen, dass man den Vorgaben der europäischen Wettbewerbshüter entsprechend Transaktion und sonstige Leistungen separat anbieten und unterschiedlich bepreisen will, damit Händler die Wahlmöglichkeit haben.

Meine Sorge ist jedoch, dass sich aus der Summe all der unterschiedlichen Gebühren letztlich ein höherer Endpreis als die bisherigen 0,3 Prozent ergeben könnte. Das Sepa Card Framework kennt meines Erachtens ebenfalls nur garantierte Zahlungen:

Schließlich habe ich noch nicht verstanden, wie man die von jedem Institut separat angebotene Zahlungsgarantie behandeln will. Denn der Händler soll ja bei jeder einzelnen Transaktion entscheiden, ob er sie garantiert oder nicht garantiert abwickeln möchte. Und ich weiß noch nicht, wie ich als Händler mit allen Instituten Vereinbarungen bezüglich der Preise treffen soll. Aus meiner Sicht ist hier noch sehr vieles unklar.