

Ec-cash 2.0: Neue Rolle für die Netzbetreiber

Von Robert Beer



Das „Baukastensystem“ von ec-cash 2.0, wie es der DSGVO vorgestellt hat, besitzt aus Sicht von Robert Beer durchaus Charme – und zwar nicht nur, weil es in der Konditionendiskussion „den Druck aus dem Kessel“ lässt. Nicht zuletzt für die Netzbetreiber sieht Beer neue Chancen. Mit dem Auslaufen der Vorranganwendungen werde die Rolle der technischen Dienstleister als Berater ihrer Kunden aufgewertet. Bei der praktischen Umsetzung der neuen Flexibilität in der Preisbildung, können sie als Vermittler und Moderatoren wirken. Und nicht zuletzt bieten sie sich auch als Sparringpartner der Kreditwirtschaft an, um – etwa beim Thema kontaktloses Zahlen – Fehler vorab vermeiden zu helfen. **Red.**

Endlich kommt Bewegung in den deutschen Markt für Kartenzahlungen. Mit seinem Vorstoß setzt sich der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) an die Spitze der durch die EU-Vorschriften und neuen Marktverhältnisse initiierten Veränderungen. Die Privatbanken und Raiffeisenbanken werden sich ebenfalls schon bald positionieren müssen. Für die Netzbetreiber wie Telecash ist diese Bewegung im Markt eine Chance, die eigene Rolle neu zu definieren: Vermittler, Moderator und Gestalter können sie sein

in dem anstehenden Abstimmungsprozess zwischen Banken und Handel – das wäre eine deutliche Aufwertung für die bislang eher als rein technische Dienstleister wahrgenommenen Unternehmen.

Vorranganwendung läuft aus

20 Jahre nach Etablierung des electronic-cash-Systems in Deutschland steht der Markt für kartengestütztes Bezahlen vor einem Umbruch. Ein Umbruch, der mehr als nötig ist: Das 1990 etablierte Gebührenmodell gilt unverändert bis heute. Ebenso starr haben sich die Marktverhältnisse behauptet, zum einen zwischen Handel und Banken, zum anderen innerhalb der verschiedenen Zahlverfahren. Ec-cash dominierte viele Jahre, heute steht es unter massivem Druck.

Das Elektronische Lastschriftverfahren ELV sowie der Factoring-Ansatz setzen ec-cash schwer zu und sorgen für eine deutliche Verschiebung der Marktanteile.

Hinzu kommen die europäischen Regulierungsanstrengungen, bei denen die nationalen Grenzen keine Bedeutung mehr haben und den Wettbewerb der Zahlungssysteme auf europäischer Ebene definieren.

Erste Konsequenz: Ab dem 1. Januar 2011 ist die sogenannte Vorranganwendung von ec-cash auf den Terminals Geschichte. Die Händler können dann das für sie unter Kosten-Nutzen-Aspekten günstigste Zahlverfahren frei wählen.

Netzbetreiber als Vermittler

Bereits hier bieten sich für die Netzbetreiber neue Chancen: Denn welches das günstigste Verfahren unter Berücksichtigung aller Rahmenbedingungen ist, lässt sich in vielen Fällen nicht auf den ersten Blick erkennen. Hier werden die Netzbetreiber als Berater und fairer Partner des Handels gefordert sein – eine erste deutliche Aufwertung vor dem Hintergrund des bislang bekannten Images als technischer Dienstleister.

Die Vorschläge des DSGVO bieten weitere Chancen für die Netzbetreiber – zum Vorteil aller Marktteilnehmer: Denn das Vorpreschen der Sparkassen erfordert umfangreiche Preisverhandlungen zwischen Banken und Handel. Hier können die Netzbetreiber als Vermittler und Modera-

Zum Autor

Robert Beer ist Leiter Produkt- und Markenmanagement bei der TeleCash GmbH & Co. KG, Bad Vilbel.

toren wirken und so den Preisbildungsprozess beschleunigen und nach eigenen Vorstellungen gestalten: Sie kaufen den Banken und Sparkassen deren definierte Gesamtleistung im Rahmen des kartengestützten Zahlungsverkehrs ab und schnüren daraus für ihre Handelskunden individuelle Leistungspakete, die genauso individuell bepreist werden.

Das vom DSGVO vorgeschlagene Drei-Stufen-Modell (1. Basisversion ELV vom Chip ohne Zahlungsgarantie; 2. erweiterte Basisversion mit zusätzlichen Services, etwa automatisierte Schnittstellen für die Übertragung von Sperrlisten; 3. ec-cash mit Zahlungsgarantie) für das Girocard-System könnte so durch die Netzbetreiber weiter verfeinert und den Bedürfnissen der Handelskunden noch besser angepasst werden.

Baukastensystem mit Charme

Dieses Baukastensystem mit den Netzbetreibern als Partner und Schnittstelle zum Handel hat zudem den großen Charme, dass der Druck aus dem Kessel entweichen kann, der sich seit 20 Jahren zwischen Banken und Handel immer weiter aufgestaut hat.

Im Rahmen dieser Lösung wären auch die von europäischer und deutscher Kartellbehörde kritisierten multilateralen Kartengebühren Geschichte: Anstelle des gefühlten Preisdiktats der Bankenseite könnten faire Preismodelle nach dem Nutzungsprinzip treten, die die Zufriedenheit des Handels deutlich steigern dürften und für mehr Wettbewerb sorgen würden.

Sparringspartner der Kreditwirtschaft

Außer als Moderatoren sehen sich die Netzbetreiber aber auch als Sparringspartner der Sparkassen und Banken. Denn nicht alle Vorschläge erscheinen ausgereift.

Beispiel kontaktloses Bezahlen: Die Initiative des DSGVO klingt vielversprechend und zukunftsorientiert, droht aber den gleichen Fehler zu begehen, der auch die bislang nur leidlich erfolgreiche Geldkarte ausbremst. Kommt das kontaktlose Bezahlen als Prepaid-Variante – es muss also im Vorfeld ein gewisser Betrag auf die Karte geladen werden (und danach sieht es laut aktuellem Planungsstand aus) –, dann wird es diese vielversprechende Innovation schwer haben. Denn der Karteninhaber hatte damals schon nicht den Unterschied zwischen Geldkarte und ec-cash verstanden. Wenn kontaktloses Bezahlen nun

lediglich als vorab aufzuladende kontaktlose Geldkarte kommt, sind die Erfolgsaussichten aus unserer Sicht gering.

Aber noch ist es nicht zu spät und die Netzbetreiber stehen bereit, um gemeinsam mit Sparkassen, Banken und Handel vor dem Hintergrund gemachter Erfahrungen die bestmöglichen Lösungen für die Karteninhaber zu identifizieren, zu entwickeln und zu einem Erfolg zu machen. Wir wollen die Dynamik, die aktuell den Markt erfasst, nutzen und mit dem neuen Schwung die Zukunft des ec-cash-Verfahrens sichern. ■