

Leitartikel

Parallelen über dem Atlantik (4)

Karten-Blickpunkte

ELV: Über das Ziel hinaus (6)
Imageschaden – nicht nur für Easycash (6)
Valovis Commercial Bank: Tchibo statt Karstadt (7)
Onlineüberweisung: Das Kartellamt mischt sich ein (8)
Kundenentgelte: höchstens zwei Euro? (9)

Bargeldrecycling

Die Marktteilnehmer sind aufgefordert, Geschäftsmodelle zu entwickeln

Von Carl-Ludwig Thiele (10)

„Beim Bargeld muss sich der Markt erst noch bilden“

Diskussion mit Bernd Fieseler, Uwe Heckenthaler, Michael Mewes, Jochen Metzger und Helmut Rittgen (14)

Veränderungen im Bargeldkreislauf – die Lösung des genossenschaftlichen Verbundes

Uwe Heckenthaler (19)

Im Gespräch

„Lösungen der Zukunft werden mehr Modularität haben“

Interview mit Andreas Martin (20)

Wettbewerbsstrategien

The envisaged regulation will fail to achieve the Sepa objectives

Von Gerard Hartsink (24)

Der Kommentar zur Lage: Märkte entstehen nicht – sondern werden von den Handelnden gestaltet!

Von Gregor Roth (28)

Innovation entscheidet den Wettbewerb

Von Peter Ehmke (30)

Rechtsfragen

Neues Zahlungsverkehrsrecht – Auswirkungen in der Praxis

Von Stefan Schneider (35)

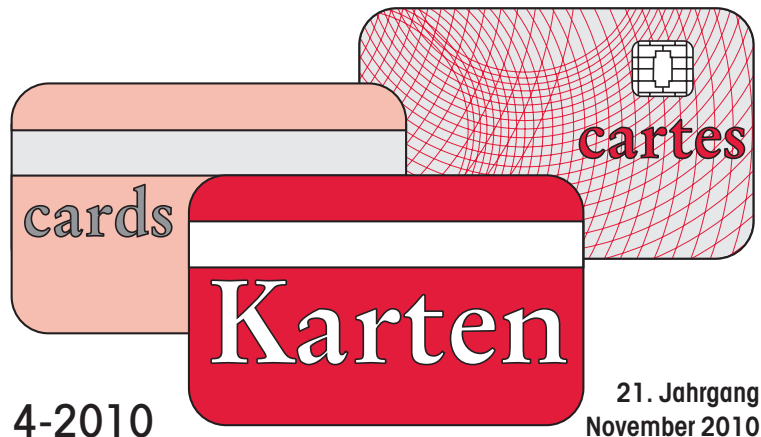
Sicherheit

Betrugserkennung in Echtzeit: ein Balanceact

Von Ulrich Wiesner und Martin Warwick (39)

Notiert

Marktnotizen (42) – Impressum (43)



Herausgeber: Ulrich Binneböbel, Bernd M. Fieseler, Dr. Ewald Judt, Dr. Wolfgang Klein, Dr. Andreas Martin, Klaus-Friedrich Otto

SCHWERPUNKTE

Bargeldrecycling: Bereits seit der Veröffentlichung des nationalen Bargeldplans ist klar: Die Bundesbank wird sich aus der Bargeldlogistik ein Stück weit zurückziehen. Carl-Ludwig Thiele verteidigt deren Strategie, ihre Effizienz zu steigern, nachdrücklich und sieht kein Erfordernis, zusätzliche Anreize zur Entwicklung des Marktes zu setzen. Die Aufregung im Markt ist jedoch groß. Insbesondere der Handel beklagt das Fehlen einer in Leistung und Konditionen gleichwertigen Alternative zu den Leistungen der Bundesbank. Die Wertdienstleister könnten die Lücke nur nach Erhalt einer ZAG-Lizenz füllen. Allerdings sehen sie für Investitionen in den Aufbau des Geschäftsfelds Bargeldrecycling noch keinen Business Case: Die Wertdienstleister werden nicht risikoadäquat bezahlt. Als Folge sehen die Sparkassen ein Verteilungsproblem für die Kosten der neuen Aufgaben. Die Genossenschaftsorganisation hingegen ist zuversichtlich, das Bargeldgeschäft kostendeckend anbieten zu können. Dass man im Markt als teuer wahrgenommen wird, sieht man dabei gelassen.



Im Gespräch: Ec-cash 2.0 ist nur ein Beispiel dafür, wie das Kartengeschäft künftig aussehen wird: Die Modularität nimmt zu. Insgesamt wird das Geschäft immer komplexer und namentlich für kleine Institute schwieriger zu bewältigen. Für den genossenschaftlichen Verbund wird daher die Subsidiarität immer wichtiger, betont Andreas Martin.

Wettbewerbsstrategien: Mit dem Gesinnungswandel der EU-Kommission in Sachen Sepa-Enddatum könnte es auch bei der Sepa-Lastschrift künftig einen Wettbewerb der Systeme geben. Aus Sicht des EPC ist dies eine bedenkliche Entwicklung, die die erhofften Synergieeffekte gefährdet. Auch Gregor Roth mahnt dazu, die europäischen Chancen zu ergreifen und bezeichnet etwa EAPS nur als Übergangslösung. Was den Wettbewerb letztlich entscheidet, ist für Peter Ehmke das Thema Innovation.

Rechtsfragen: Das neue Zahlungsverkehrsrecht stärkt nach Einschätzung von Stefan Schneider vor allem den Handel. Dass große Händler die ZAG-Lizenz erwerben und selbst ins Kartengeschäft einsteigen, ist freilich noch nicht absehbar.

Sicherheit: Betrugsmanagement ist ein steter Spagat zwischen Risikomanagement einerseits und der Kundenzufriedenheit andererseits. Auch die zunehmende Verlagerung der Beobachtung missbräuchlicher Transaktionen auf den Kunden ist somit mit Vorsicht zu genießen.