



## Händlerbedingungen für ec-cash: wenig Überraschendes

**sb** ■ Der vom Zentralen Kreditausschuss präsentierte neue Entwurf der Händlerbedingungen zur Teilnahme am electronic-cash-System der deutschen Kreditwirtschaft begeistert den deutschen Einzelhandel wenig. Hauptkritikpunkt: Die seit Jahren als zu hoch kritisierten Entgelte von 0,3 Prozent vom Umsatz, mindestens jedoch acht Cent bleiben unverändert.

Dass aus der immer wieder angemahnten Weitergabe der Synergien aus dem stark angestiegenen Transaktionsvolumen wieder einmal nichts wird, ist im Grunde nicht weiter überraschend – schließlich ist mit „ec-cash 2.0“ ein gänzlich neues Preis-Leistungs-Modell in der Planung, sodass die Kreditwirtschaft vermutlich wenig Anlass sah, an dieser Stelle jetzt noch einmal nachzubessern.

### HDE pocht auf Gebührensenkung

Genau das aber hält Ulrich Binneböbel vom Handelsverband Deutschland – HDE e.V., Berlin, für falsch. Mit einer Gebührensenkung im bisherigen electronic-cash-Modell könnte ec-cash 2.0 seiner Meinung nach sogar überflüssig werden.

Denn durch niedrigere Preise und ein Mindestentgelt von nur noch einem Cent könnte das Girocard-Verfahren nicht nur gegenüber ELV an Attraktivität gewinnen. Es könnten darüber hinaus auch ganz neue Handelssegmente erschlossen werden, die bisher ganz auf Bargeld setzen. Und dadurch ließe sich die Gebührensenkung sogar überkompensieren.

Da das Thema Mineralöl gezeigt hat, dass im ZKA auch Alleingänge möglich sind, setzt der HDE deshalb (auch im Blick auf das Bundeskartellamt) die Gespräche mit den einzelnen Verbänden fort und sieht sich hier durchaus in der Position des Fordernden. Ziel ist es, eine Anpassung der Gebühren mindestens auf das von der Mineralölwirtschaft durchgesetzte Niveau zu erreichen.

Ein eher „redaktionelles Versehen“ sieht Binneböbel in der Tatsache, dass der Entwurf immer noch die integrierte Entgeltverrechnung statt der bisherigen Sofortabrechnung vorsieht, die eigentlich schon hätte vom Tisch sein sollen. Weil dadurch die Stundung der Gebühren entfällt, sieht der Handel hier eine verdeckte Preiserhöhung. Darüber hinaus wäre die sofortige Gebührenabrechnung komplizierter in der Abrechnung und würde vielfach eine technische Umstellung der Systeme nach sich ziehen.

### Cash-Back-Regelungen überflüssig

Durchweg nicht notwendig ist aus Sicht des Handelsverbands der Paragraf, mit dem das Cash-Back-Verfahren erstmals geregelt werden soll. Weder für den im Entwurf genannten Mindesteinkaufsbetrag von 20 Euro noch für den maximalen Auszahlungsbetrag von 200 Euro gebe es einen wirklichen Grund. Zwar regelt das Zahlungsdienstleistungsgesetz, dass Bargeldauszahlungen nur im Rahmen eines Warengeschäfts zulässig sind. Doch dies deckt sich ohnehin mit den Interessen des Einzelhandels. Einen Mindesteinkaufs-

betrag sieht das Gesetz jedoch nicht vor. Hier wird im Grunde festgeschrieben, was der einzige große Marktteilnehmer, der derzeit den Service anbietet (die Rewe Group) praktiziert.

Die Festlegung eines maximalen Auszahlungsbetrags ist nach Einschätzung Binneböbels schon deshalb nicht erforderlich, weil es sich ja um garantierte Zahlungen mit vorangegangener Bonitätsprüfung und nicht um ELV-Transaktionen handelt, die gar nicht zulässig wären, weil es sich dann um ein erlaubnispflichtiges Kreditgeschäft handeln würde. Hier solle man die Entscheidung deshalb dem einzelnen Händler überlassen, so der HDE.

Vor allem aber stört es den Handel, dass für den Service der Barauszahlungen an der Kasse nach den neuen Regelungen kein Entgelt erhoben werden darf. Ob sich ein solches Entgelt tatsächlich am Markt durchsetzen würde, ist ohnehin zweifelhaft. Auch die Freigabe des Surchargings durch Mastercard hat sich in der Praxis ja nicht ausgewirkt. Dennoch geht es hier ums Prinzip.

Und der Handel sieht keinen Grund, weshalb die Kreditwirtschaft die Erhebung eines Entgelts für eine Dienstleistung ausschließen will, die ja letzten Endes die Serviceinfrastruktur der Banken und Sparkassen entlastet. Im Gegenteil: Eigentlich, so Binneböbel, müsste es für Cash-Back-Transaktionen gesonderte, nämlich günstigere Konditionen geben. Dazu freilich wird es vermutlich nicht kommen. Denn Cash-Back ist nicht nur eine Ergänzung des GAA-Netzes. Wenn sich der Service erst einmal durchsetzt und beim Verbraucher bekannter wird, könnte er da und dort auch zur Konkurrenz für bislang profitabel betriebene Geldautomaten mit einem hohen Anteil an Fremdverfügungen werden.