



Girocard-Konditionen: Mengenrabatt für Edeka

sb ■ Die aktuell in Rede stehenden neuen Händlerbedingungen für das Girocard-Verfahren wollen zwar bei den Konditionen alles beim Alten lassen. Und doch ist das Preisgefüge nicht in Stein gemeißelt. Das hat das Nachgeben der beiden Verbände in den Preisverhandlungen mit der Mineralölwirtschaft im vergangenen Sommer eindrücklich bewiesen. Unabhängig von der Argumentation, mit der die Sonderregelung begründet wurde, musste das hier erreichte Einlenken von BVR und DSGVO auch bei anderen Händlern und Dienstleistern Begehrlichkeiten wecken. Es war also nur eine Frage der Zeit, bis auch andere Kartenakzeptanten Ähnliches aushandeln oder dies zumindest versuchen würden.

Gelungen ist es jetzt der Edeka-Gruppe, genauer gesagt der Edeka Bank AG, Hamburg, die mehr als 90 Prozent des Kartenzahlungsverkehrs der Edeka-Gruppe abwickelt. Am 1. März teilte die Bank mit, dass sie „in langwierigen Verhandlungen“ mit BVR und DSGVO mit Wirkung vom 1. Juli Sonderkonditionen für die Edeka-Händler erreicht hat.

Private Banken bleiben hart

Die privaten Banken, die sich in der Frage der Kundenentgelte am Geldautomaten öffentlichkeitswirksam als Gebührenverzichter positioniert hatten, sind (wie schon bei den Tankstellenkonditionen auch) diesmal wieder hart geblieben und dürfen also in gewisser Weise als Trittbrettfahrer gesehen werden. Denn die nicht im Einzelnen veröffentlichten Preisnachlässe

sind an eine Bedingung geknüpft: Sie gelten nur dann, wenn sich die Edeka-Gruppe verpflichtet, über mehrere Jahre hinweg eine Mindestanzahl an Transaktionen im Girocard-Verfahren zu erreichen – sei es nun über verstärkte Werbung für Kartenzahlung anstelle von Bargeld oder durch einen geringeren Anteil von Lastschrifttransaktionen.

In beiden Fällen können auch die privaten Banken als Emittenten vom tendenziell steigenden Girocard-Umsatz der Gruppe profitieren, ohne den Händlern ihrerseits bei den Gebühren entgegengekommen zu sein. In gewisser Hinsicht ist die Einigung somit ein erster Schritt in Richtung individuell ausgehandelter Preise für die Zahlungsgarantie, wie sie ec-cash 2.0 vor sieht.

Fingerprint-Verfahren als „Drohpotenzial“

Dass gerade die Edeka-Gruppe als erster Einzelhändler einen „Mengenrabatt“ aushandeln konnte, kommt sicher nicht von ungefähr. Dabei dürften die genossenschaftlichen Kontakte, die zumindest bei Verhandlungen mit dem BVR in die Waagschale geworfen werden konnten, zwar nicht von Nachteil, aber wohl auch nicht ausschlaggebend gewesen sein. Wichtiger war vermutlich die Tatsache, dass die (durchweg lastschriftbasierten) Fingerprint-Verfahren, bei denen der Fingerabdruck des Kunden direkt mit seinen Kontoinformationen verknüpft wird, nirgends so weit verbreitet sind wie bei den Edeka-Händlern. Das „Drohpotenzial“ einer ver-

stärkten Abkehr vom Verfahren der deutschen Kreditwirtschaft dürfte also ungleich höher gewesen sein als etwa bei den Discountern, bei denen Kartenzahlung seit jeher gleichbedeutend mit electronic cash beziehungsweise Girocard war. Und diese Drohung hatte letztlich auch bei den Tankstellenkonditionen den Ausschlag gegeben, nachdem Aral den Präzedenzfall geschaffen hatte.

Nachdem nun also eine zweite Bresche in das bislang unüberwindlich scheinende Konditionengefüge gehauen ist, dürfte es nur noch eine Frage der Zeit sein, bis auch andere Einzelhändler – oder vielleicht auch Netzbetreiber – ihre Marktmacht nutzen, um neue Preise auszuhandeln.

Erfolgsaussichten könnte beispielsweise die Rewe Group haben, die schon im Zuge der jüngsten Datenschutzdiskussion um das Lastschriftverfahren bewiesen hat, dass sie bereit und in der Lage ist, zügig das eingesetzte Verfahren zu wechseln, je nachdem, was mit Blick auf die Umstände gerade opportun erscheint.

Die allein mit Girocard arbeitenden Discounter sind vielleicht in einer schlechteren Verhandlungsposition, können andererseits aber bei Verhandlungen bedeutende Transaktionsvolumina in die Waagschale werfen. Und wenn Edeka gewissermaßen Mengenrabatt erhält, werden Aldi und Lidl vermutlich bald Vergleichbares für sich einfordern. Der Weg zu volumensabhängigen Konditionen – und damit der vom Handel seit Jahren geforderten Weitergabe von Skaleneffekten – könnte demnach eher gebahnt werden, als mancher noch vor kurzem dachte. Kleine Händler könnten dabei leicht das Nachsehen haben. Dann aber würden sie vermutlich stärker noch als bisher auf den Fortbestand der Lastschrift pochen.