

# Nicht mehr zu retten?



**sb** ■ Seit April sind nun auch die Sparkassen bei Paydirekt dabei. Damit wird das Online-Bezahlverfahren wirklich zu einem Verfahren der deutschen Kreditwirtschaft, einem nämlich, das von allen drei Säulen des Kreditgewerbes nicht nur theoretisch gestützt wird, wie es bei Girogo der Fall ist beziehungsweise war, sondern das tatsächlich von Instituten aller Bankengruppen aktiv vermarktet wird. Und dafür war es sicher auch hohe Zeit.

Nun ist es nicht so, als ob das deutsche Kreditgewerbe bisher ohne eigenes Online-Bezahlverfahren gewesen wäre. Bereits 2006 hoben Postbank, die Sparkassen-Finanzgruppe und die Genossenschaftsorganisation das Online-Überweisungsverfahren Giropay aus der Taufe, dessen Grundgedanke in etwa der gleiche ist wie bei Paydirekt: Der Kunde muss weder bei einem Dienstleister noch beim Händler irgendwelche Bezahlinformationen eingeben, sondern lediglich in den Systemen seiner Bank. Auch hier kam das kreditwirtschaftliche System aber vielleicht ein wenig zu spät. Denn bereits 2005 war die damalige Payment Network AG mit ihrem Online-Überweisungsverfahren Sofortüberweisung.de an den Start gegangen und war (und ist bis heute) damit – trotz nur geringer Unterschiede bei den Konditionen – deutlich erfolgreicher als Giropay. Es folgte ein Rechtsstreit zwischen Giropay und der Payment Network AG über die Zulässigkeit von Sofortüberweisung.de, das sich als Zahlungsauslösedienst zwischen Händler und Bank des Kunden schaltet, was bedeutet, dass Online-Banking-PIN und -TAN außerhalb des eigentlichen Banksystems eingegeben werden müssen. Als das Landgericht Köln bereits einen Termin für die Urteilsverkündung anberaumt hatte, schaltete sich das Bundeskartellamt ein und äußerte Bedenken hinsichtlich der Banken-AGBs, insoweit sie Sofortüberweisung ausschließen. Und durch die PSD2 sind Zahlungsauslösedienste wie die Sofort AG, wie die einstige Payment Network AG mittlerweile heißt, ohnehin legitimiert.

Dass Giropay sich nie richtig durchsetzen konnte, lag vielleicht auch daran, dass das Acquiring ausschließlich über Girosolution läuft. Der Hauptgrund ist aber vermutlich die Tatsache, dass das Verfahren zwar mit Sicherheit punkten, sich aber in Sachen Bequemlichkeit nicht mit dem Marktführer Paypal messen kann. Das soll nun anders werden. Zumindest bei Beträgen bis 30 Euro können Transaktionen zunächst bei den Sparkassen, sukzessive jedoch auch bei anderen Banken ohne Eingabe einer TAN freigegeben werden. Das ist sicher eine Erleichterung und ein Schritt in die richtige Richtung. Er wird aber vermutlich nur von den vergleichsweise wenigen Kunden überhaupt wahrgenommen, die das Verfahren nutzen. Und die Komfortlücke zu Paypal wird damit noch immer nicht geschlossen. Diese Aufgabe hat nun Paydirekt, das aber in Sachen Akzeptanz noch immer nicht sehr weit aus den Startlöchern herauskommt. Ob 35 Shops (Stand: 12. April) wirklich die „kritische Masse“ darstellen, von der Frank Schwab im Interview auf Seite 10 spricht, kann man zumindest hinterfragen, wobei es natürlich möglich ist, dass wirklich relevante E-Commerce-Größen bereits kurz vor dem Start stehen und nur noch nicht kommuniziert werden dürfen.

Wenn Paydirekt ein Erfolg werden sollte, dann werden die Marktchancen für Giropay dadurch jedenfalls eher weiter sinken als steigen – allen Bemühungen um eine Weiterentwicklung des Verfahrens zum Trotz. Möglicherweise wäre es klüger, wenn Banken und Sparkassen in Sachen Online-Bezahlverfahren ganz auf ein Pferd setzen und zum Beispiel Giropay-Händler für Paydirekt akquirieren würden. Dieselben Händler mit unterschiedlichen kreditwirtschaftlichen Verfahren anzusprechen, die beide höchste Sicherheit für sich reklamieren, ist dem Erfolg beider wahrscheinlich eher abträglich. Vielleicht wäre es deshalb Zeit, Giropay sanft zu beerdigen beziehungsweise in Paydirekt zu überführen. An kundenseitiger Akzeptanz würde es sicher nicht fehlen. Vergleichbare Sicherheit bei einem Mehr an Bequemlichkeit überzeugt den Konsumenten schließlich immer. ■