

Ingenico-Übernahme überstrahlt Marken-Relaunch von Payone

Von Swantje Benkelberg – Ein Stück weit haben Worldline und Ingenico dem DSV die Show gestohlen. Rund eineinhalb Jahre, nachdem sich der DSV und Ingenico im Juli 2018 auf die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens als Zahlungsserviceanbieter für die DACH-Region geeinigt haben, und rund ein Jahr nach dem operativen Zusammenschluss der DSV-eigenen BS Payone mit der Ingenico Payment Services sowie weiteren Gesellschaften zum Jahresbeginn 2019 hatte Payone den Start des neuen Markenauftritts am 13. Februar angekündigt. Als Format wurde dafür ein aufwendiger „interaktiver Branchentalk“ auf Live-Streaming-Basis gewählt, bei dem Vertreter von Payone, der Ingenico Group und der DSV-Gruppe aktuelle Themen des Payment-Markts erörtern und sich den Fragen des online zugeschalteten Publikums stellen sollten. Was eigentlich den Fokus auf die überarbeitete Marke Payone lenken sollte, wurde dann jedoch durch die Ankündigung der Ingenico-Übernahme durch Worldline überstahlt.

Payone gibt Schweiz-Geschäft und Loyalty-Sparte ab

Mit der Zusammenführung der beiden französischen, börsennotierten Payment-Spezialisten erhält Payone ein noch größeres globales Dach. Das Unternehmen soll aber weiterhin als eigenständiges Joint Venture geführt werden. Das wurde im Zuge der Dialoge zur Vorbereitung der geplanten Übernahme von Ingenico durch Worldline vertraglich vereinbart. Dabei zahlte es sich vermutlich aus, dass die Sparkassenseite sich bei ihrem Deal mit Ingenico Mitspracherechte in entscheidenden Fragen gesichert hatte. Ohne solche Vereinbarungen würde Payone vermut-

lich im großen Worldline-Konzern aufgehen, wie es auch für die Marke Six Payment geplant ist.

Ganz ungeschoren kommt Payone dennoch nicht davon: Die Aktivitäten von Worldline im Segment Händlerservice werden zwar in Deutschland und Österreich künftig durch Payone ausgeführt; das Geschäft in der Schweiz muss Payone allerdings abgeben. Zudem wird sich Payone von der Loyalty-Sparte trennen. Zur Begründung heißt es, dies sei ein sehr spezifisches Geschäft, das – ebenso wie das Payment – ein hohes Maß an Spezialisierung erfordere. Deshalb habe man sich entschieden, sich allein auf das Payment zu konzentrieren.

DSV sieht Vorteile

Der Anteil des DSV an Payone sinkt von bisher 48 auf 40 Prozent. Die Vertragsunterlagen sehen jedoch unverändert vor, dass wichtige Entscheidungen im Konsens beider Partner getroffen werden.

Unter dem Strich sieht Dr. Michael Stolarz, Vorsitzender der Geschäftsführung der DSV-Gruppe, in der Transaktion „eine vorteilhafte Entwicklung für alle Beteiligten.“ Durch die Kombination von globaler Reichweite mit der heimischen Erfahrung werde Payone profitieren. Auch der Sparkassen-Finanzgruppe würden die Komponenten von Worldline, von der Erweiterung der Produkt- und Terminalpalette bis hin zur Digitalisierung der Prozesse dabei helfen, ihre Ziele zum Vorteil der Händler und Institute schneller zu erreichen, was im Gegenzug die Integration in die IT-Systeme der Sparkassen erleichtere. Ziel sei es, dass die Sparkassen und der S-Händlerservice Hand in Hand ar-

beiten und den Kunden passgenau beraten können.

Dass Payone als eigenständiges Unternehmen innerhalb des Worldline-Konzerns erhalten bleibt, ist aus Sicht von Ottmar Bloching, Vorstandsmitglied der DSV-Gruppe, aus zweierlei Gründen entscheidend. Zum einen gewinnt der Zahlungsverkehr strategisch immer weiter an Bedeutung, und hier vor allem die Erträge, die sich mit Firmenkunden generieren lassen. Ganz aus der Hand geben will man dieses Geschäft deshalb nicht. Zudem mache es einen Unterschied, ob man als Eigentümer oder lediglich als einer von vielen Shareholdern Einfluss nehmen könne.

Klar ist jedoch auch, dass dieser Einfluss begrenzt ist. Auch die frühere Marke B+S oder zuletzt nur noch BS ist endgültig passé. Aus Sicht der deutschen Kreditwirtschaft sind die Genossenschaftsbanken damit die einzigen, die noch einen Payment-Dienstleister ihr eigen nennen können.

Mit Blick auf die globale Entwicklung im Bereich der Payment-Dienstleister ist die Übernahme von Ingenico durch Worldline ein logischer Schritt – und vermutlich aus europäischer Sicht ein guter. Wenn Europa sich langfristig nicht von Playern außerhalb Europas abhängig machen will, dann braucht es große europäische Anbieter, die mit den globalen Konzernen wie Fiserv mithalten können. Dazu gilt es die Konsolidierungspotenziale zu nutzen, die Europa bietet. Stand heute heißt das nicht, dass dadurch die nationale Perspektive völlig aus dem Blick geraten muss. Dafür sorgen der DSV mit seinem Engagement bei Payone und die Genossenschaftsorganisation mit VR Payment. Wettbewerb belebt bekanntlich das Geschäft.