

## Paydirekt und Giropay – nur wenig Klarheit

**V**on Swantje Benkelberg – Seit dem Start von Paydirekt befand sich die deutsche Kreditwirtschaft in der paradoxen Situation, dass man zwar Paypal die Stirn bieten wollte, aber zugleich zwei kreditwirtschaftliche Online-Bezahlverfahren um die Gunst der Kunden wetteiferten. Nun ist Wettbewerb an sich zwar nichts Schlechtes. Dem Verständnis beim Verbraucher ist es allerdings nicht zuträglich, wenn vom gleichen Absender – der Hausbank – zwei verschiedene Online-Bezahlverfahren neben der Kreditkarte angeboten/unterstützt werden. Schon lange hat sich deshalb die Frage gestellt, wie es mit Giropay und Paydirekt im Kontext des Projekts #DK zur Bündelung des kreditwirtschaftlichen Paymentangebots weitergehen sollte.

### Giropay GmbH wird liquidiert

Diese Frage ist im Grunde auch jetzt noch nicht klar beantwortet. Offiziell ist bislang nur, dass die Paydirekt GmbH zum 1. Dezember dieses Jahres die bisher von Starfinanz, Fiducia und Postbank zu gleichen Teilen gehaltenen Anteile an der Giropay GmbH übernehmen wird. Vorbehaltlich der Prüfung durch die Wettbewerbsaufsicht umfasst dies alle relevanten Unternehmensteile wie Marken- und Lizenzrechte: Mittelfristig ist es deshalb geplant, die Giropay GmbH zu liquidieren.

Gesellschaftsrechtlich werden Giropay und Paydirekt also in jedem Fall zusammengeführt, sofern denn die Behörden keine Einwendungen erheben. Was das für die beiden Bezahlverfahren selbst bedeutet, ist allerdings bei Weitem weniger klar. „Bis auf Weiteres“ sollen Giropay und Paydirekt parallel weiterbetrieben werden. Hierzu heißt es von Paydirekt, dass sich beide Verfahren ergänzen und den Girokonto-Inhabern unterschiedliche Möglichkeiten der si-

cheren Online-Bezahlung durch differenzierte Authentifizierungsmöglichkeiten bieten. Dass dies einen Großteil der Kunden vom Verständnis her überfordern dürfte, wird vom Unternehmen gar nicht bestritten. Längerfristig wird es deshalb wohl nicht bei dem Nebeneinander beider Verfahren bleiben.

Unbestritten haben beide Verfahren ihre Vorteile: Giropay kommt ohne Registrierung aus, Paydirekt dagegen schneidet in Sachen Nutzerfreundlichkeit und Komfort besser ab. Beide sprechen deshalb auch unterschiedliche Nutzergruppen an. Und dennoch: Wenn alles dauerhaft beim Alten bliebe, hätte man sich wohl auch die gesellschaftsrechtliche Transaktion ersparen können, auch wenn Giropay-Geschäftsführer Jörg Schwitalla von den Synergien in Vermarktung und Betrieb spricht, die sich durch die einheitliche unternehmerische Führung ergeben. Eine Straffung des Angebots ist ja auch das erklärte Ziel der deutschen Kreditwirtschaft. Doch welches der beiden Verfahren soll künftig das Online-Bezahlverfahren der deutschen Kreditwirtschaft sein?

### Politische Rücksichten beeinträchtigen Kommunikation

Bei dieser Frage lassen sich die Verantwortlichen aus politischen Rücksichten – auch wegen der noch ausstehenden Abstimmung mit den Behörden – nicht in die Karten schauen. Es gäbe durchaus Argumente dafür, künftig auf Giropay anstelle von Paydirekt zu setzen – einfach deshalb, weil das bereits 2005 von Postbank, Sparkassen-Finanzgruppe (Star Finanz) und genossenschaftlicher Finanzgruppe (Fiducia GAD IT) eingeführte Verfahren im Markt weit besser eingeführt ist und im Schnitt rund eine Million Transaktionen pro Monat abwickelt. Dagegen sieht Paydirekt mit 150 000 Online-Shops und

3,5 Millionen registrierten Nutzern eher blass aus.

Gegen eine Abschaffung des Bezahlverfahrens Paydirekt spricht hingegen der Umstand, dass es absurd wäre, das Unternehmen Giropay zu liquidieren, das Giropay-Verfahren jedoch unter dem Dach der Paydirekt GmbH fortzuführen und die Marke Paydirekt als Bezahlstandard verschwinden zu lassen.

### Verschmelzung statt Entweder – Oder?

Auch das bedeutet natürlich nicht, dass alles beim Alten bleibt. Vieles spricht für eine wie auch immer geartete Verschmelzung der Verfahren. Schließlich arbeitet die DK an einem integrierten Bezahlangebot für alle Bezahl-situationen. Da läge es nahe, die Vorteile beider Verfahren in die „neue Welt“ zu retten, so das denn möglich ist. Das alles ist nicht zuletzt auch im Kontext der Bemühungen um die Schaffung eines einheitlichen europäischen Payment-Schemes zu sehen. Dieses soll ebenfalls möglichst alle Kunden- und Händlerbedürfnisse rund um das Payment abdecken und dabei die Bezahlgewohnheiten aus den unterschiedlichen Ländern berücksichtigen, um eine breite Akzeptanz bei allen Beteiligten zu erreichen – auch das wiederum in enger Abstimmung mit Aufsichts- und Wettbewerbsbehörden. Trivial ist das alles nicht. Es erklärt aber die etwas nebulösen Formulierungen in der Ankündigung zu der Transaktion und dem „Eiertanz“, den die Verantwortlichen auf konkrete Nachfragen aufführen müssen.

Hilfreich sind die fehlenden Festlegungen jedoch nicht: Denn wenn in der Öffentlichkeit breit über ein Verschwinden von Paydirekt gesprochen und dann auch noch die Vermarktung zurückgefahren wird, kann das leicht zu einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung werden.