RECHTSFRAGEN

Surcharging-Verbot vor Gericht

Am 25. März will der Bundesgerichtshof darüber entscheiden, ob es zulässig ist, für die Bezahlung mit Paypal oder Sofort ein Zahlungsentgelt zu verlangen (Az. I ZR 203/19). Konkret geht es um Praktiken der Flix Mobilty GmbH, die ihren Kunden bei der Buchung von Bustickets sowohl für Sepa-Überweisungen mit dem Bezahldienst Sofort als auch für die Bezahlung mit Paypal ein Bezahlentgelt erhob. Über diese Preisgestaltung erhielt die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs Frankfurt am Main e.V. (kurz Wettbewerbszentrale) mit Sitz in Bad Homburg Mitteilungen über die von ihr eingerichtete Beschwerdestelle, bei der der Gewerbetreibende und Verbraucher seit Januar 2018 Verstöße gegen § 270a BGB. Dieser Rechtsvorschrift zufolge sind Entgelte für Sepa-Basis- oder -Firmenlastschrift, Sepa-Überweisungen oder Kartenzahlungen, die der Interchange-Regulierung unterliegen, unzulässig. Aufgrund der über die Beschwerdestelle eingegangenen Informationen hat die Wettbewerbszentrale ein Musterverfahren eingeleitet.

Zu „Sofortüberweisung" war die bisher einhellige Auffassung, dass diese Bezahlmöglichkeit unter die gesetzliche Neuregelung fällt, weil es sich um eine Sepa-Überweisung handelt, die im Gesetz ausdrücklich erwähnt wird. Bei Zahlung per Paypal ist dies hingegen umstritten.

Das Landgericht München I schloss sich bereits am 13. Dezember 2018 der Auffassung der Wettbewerbszentrale zur Unzulässigkeit der beanstandeten Entgelte an. (LG München Aktenzeichen. 17 HK O 7439/18). Demgegenüber wies das Oberlandesgericht München im Oktober 2019 die Klage auf Unterlassung ab (Urteil vom 10. Oktober 2019, Aktenzeichen 29 U 466/18) und vertrat die Auffassung, dass der deutsche Gesetzgeber diese beiden Zahlungswege in § 270a BGB nicht mit erfassen wollte. Die Revision zum BGH wurde jedoch zugelassen und von der Wettbewerbszentrale auch eingelegt, um die grundsätzliche Frage der Zulässigkeit der erhobenen Entgelte klären zu lassen.

In einer mündlichen Verhandlung in diesem Musterverfahren am Vormittag des 10. Dezember 2020 wies der Senat darauf hin, dass die einschlägige rechtliche Regelung des § 270a BGB auf europäischen Vorgaben beruht und entsprechend richtlinienkonform auszulegen ist. Darüber hinaus stelle sich bei den Entgelten die Frage, ob diese für die Transaktion selbst oder für die Tätigkeit des Zahlungsdienstleisters gefordert werde.

Eine andere Frage, die das Surcharging-Verbot betrifft, hat das OLG München bereits im Oktober 2020 dem EuGH zur Entscheidung vorgelegt – nämlich die Frage, ob die Unzulässigkeit solcher Entgelte auch für Altverträge gilt, bei denen das Schuldverhältnis vor dem 13. Januar 2018, entstanden ist, also vor Inkrafttreten des auf der PSD2 basierenden Surcharging-Verbots. Hier basiert das Verfahren auf einer Klausel der Vodafone Kabel Deutschland GmbH, die in ihren AGB bezüglich Bestands- und Neuverträgen differenzierte und Bestandskunden je Zahlung ohne Bankeinzug eine Pauschale von 2,50 Euro berechnete.

Das OLG München neigte im Oktober 2020 dazu, die Regelung des § 270a BGB, also das Surcharging-Verbot auch dann für anwendbar zu halten, wenn das den Zahlungen zugrunde liegende Dauerschuldverhältnis schon vor dem 13. Januar 2018 geschlossen wurde, möchte diese Frage jedoch vom EuGH geklärt wissen. Drei Jahre nach dem Inkrafttreten des Surcharging-Verbots dürfte das Jahr 2021 also vermutlich mehr Klarheit über die noch offenen Fragen bringen.

Die brisantere Frage ist sicher die, ob Zusatzentgelte für Paypal-Zahlungen vom § 270a BGB erfasst werden oder ob sie womöglich zulässig sind – allein schon deswegen, weil davon potenziell sehr viel mehr Zahlungen betroffen sein werden als von der Frage nach den Altverträgen. Der Ausgang auch dieses Verfahrens vor dem BGH dürfte gleichwohl von überschaubarer praktischer Relevanz sein. Dafür ist die Nutzung von Paypal in Deutschland viel zu stark verbreitet.

Ebenso wie nur wenige Einzelhändler vor dem Inkrafttreten des Surcharging-Verbots tatsächlich einen Aufpreis für Kartenzahlungen berechneten, obwohl es rechtlich möglich gewesen wäre, wird es wohl auch bei Paypal sein, sollte der Bundesgerichtshof zu dem Schluss kommen, dass hier Zusatzentgelte auch unter der Regulierung der PSD2 möglich sind. Bei Reiseanbietern wie Busunternehmen oder Airlines mag das anders sein. Die Kunden würden dann aber vermutlich auf andere, für sie kostenlose Bezahlverfahren ausweichen. Deren Angebot ist schließlich verpflichtend. Red.

DIE ZAHL

1 Milliarde weniger Barzahlungen als 2019 wurden im Jahr 2020 an den deutschen Einzelhandelskassen getätigt. So hat es das EHI Retail Institute berechnet. Damit ist der Transaktionsanteil des Bargeldes um 5 Prozentpunkte und der Umsatzanteil sogar um 5,3 Prozentpunkte auf 41,2 Prozent zurückgegangen. Davon profitierte vor allem die Girocard, deren Umsatzanteil von 33,6 auf 40,2 Prozent gestiegen ist. Gemeinsam mit dem Lastschriftverfahren (5,8 Prozent, minus zwei Prozentpunkte) sind die beiden Varianten der Girocard-Nutzung zusammen mit 46 Prozent Umsatzanteil damit deutlich umsatzstärker als das Bargeld. Der Kreditkartenanteil am Umsatz erhöhte sich von 7,6 auf 8,4 Prozent. Red.

BARGELDOBERGRENZEN

Zur Unzeit

Fast jeder Kartenzahler dürfte es schon einmal erlebt haben: An der Ladentür klebt ein Zettel „heute nur Barzahlung möglich", manchmal gibt es diesen Hinweis auch erst an der Kasse. Oder die Kartenzahlung ist nur an einer Kasse möglich, weil an der anderen das Terminal defekt ist. Gerade in Corona-Zeiten bildet sich dann an der Kasse mit Kartenakzeptanz rasch eine Schlange, während an der reinen Barzahlerkasse allenfalls ein paar vereinzelte Kunden

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

rasch abkassiert werden, die über genug Bargeld im Geldbeutel verfügen.

In solchen Momenten wird deutlich, weshalb die Deutsche Bundesbank sich immer wieder zum Bargeld bekennt und sich gegen eine Abschaffung desselben positioniert. Dass Banknoten und Münzen auch dann funktionieren, wenn die Technik für das bargeldlose Bezahlen einmal ausfällt, etwa weil ein Terminal defekt ist oder ein Chip nicht ausgelesen werden kann, ist ein wichtiges Argument für seine Beibehaltung.

Dennoch hat die Politik das Bargeld seit einigen Jahren geradezu als „Feind" entdeckt: Wegen seiner Anonymität erleichtere es Steuerhinterziehung und vor allem die Terrorfinanzierung, so der Vorwurf. Obwohl beides bislang nicht wirklich belegt werden kann, hat dies zur Einführung gesetzlicher Obergrenzen bei der Bargeldverwendung geführt.

Die allerdings sind in Europa durchaus unterschiedlich. Keine Frage: Etwas mehr Standardisierung tut Europa sicher auf mancher Ebene gut. Das sollte aber nicht in Gleichmacherei ausarten. Wo etwa unterschiedliche Obergrenzen bei der Bargeldnutzung unterschiedliche Bezahlgewohnheiten in den einzelnen Märkten Rechnung tragen, können sie durchaus ihre Berechtigung haben. Das gilt es bei einer Vereinheitlichung ins Kalkül zu ziehen, so verständlich der Wunsch nach einheitlichen Limits anstelle des bisherigen Flickenteppichs auch ist.

Der neuerliche Vorstoß der EU-Kommission in dieser Hinsicht hat aber nicht nur deswegen einen negativen Beigeschmack. Denn dass dieser ausgerechnet auf dem Höhepunkt der zweiten Corona-Welle kommt, also in einer Phase, in der auch bisherige Barzahler sich von Scheinen und Münzen zunehmend distanzieren, sieht ein wenig so aus, als wolle man die Gunst der Stunde nutzen, um das Thema einmal mehr aufs Tapet zu bringen. Denn wenn weniger Menschen mit Bargeld bezahlen, droht weniger Widerstand bei einer Absenkung bisheriger Limits. Das wirkt ein bisschen wie ein Angriff aus dem Hinterhalt, wenn die Gegenseite gerade nicht so genau hinschaut.

Keine Frage: Das veränderte Bezahlverhalten aufgrund der Pandemie bietet sicher einen Ansatz, einmal mehr über

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

die Barzahlungslimits in Europa nachzudenken. Gar so dringend, dass man damit nicht bis zum Ende der Pandemie warten könnte, wenn deutlich wird, wie nachhaltig die Abkehr vom Bargeld tatsächlich ist, ist der Handlungsbedarf aber sicher nicht. Dann lässt sich die Diskussion darüber in Ruhe führen und stoßen neue Regelungen vielleicht auf deutlich mehr Akzeptanz. Red.

WETTBEWERB

Hilfe aus den USA und China

Wenn man der EU-Kommission in Sachen Payment-Regulierung eines vorwerfen kann, dann eine zu enge Fokussierung auf die Marktmacht der Banken. Sie stand ebenso bei der Interchange-Regulierung wie auch bei der PSD2 Pate. So gut und wichtig die hier vorgeschriebenen Schnittstellen für die Weiterentwicklung digitaler Services auch sein mögen, so war es doch ein Fehler, den Zugriff auf die Infrastruktur der Banken als Einbahnstraße anzulegen.

Als die Vertreter der Bankenbranche dies seinerzeit monierte, wurde die Kritik als bloßer Versuch der Branche abgetan, die eigene Marktmacht zu sichern. Ein Stück weit mag es das auch gewesen sein. Allerdings hat die Kreditwirtschaft sehr viel früher als die Regulatoren erkannt, in welchem Ausmaß diese vermeintliche Macht durch die neuen digitalen Angebote gefährdet sein würde. Während die EU-Kommission ihren Blick nur auf Dienste wie Sofort oder Start-up-Fintechs richtete, denen mit den Schnittstellen zu Recht der Marktzugang erleichtert werden sollte, bereitete sie damit ungewollt den Bigtechs das Feld dafür, den europäischen Banken gewissermaßen das Wasser abzugraben. Dies zu erkennen, hat (zu) lange gedauert.

Dieses Versäumnis wurde mittlerweile erkannt .und die Mühlen der EU-Bürokratie sind in Bewegung geraten, so mit der Einleitung einer förmlichen kartellrechtlichen Untersuchung gegen Apple, um festzustellen, ob das Verhalten des Unternehmens im Zusammenhang mit Apple Pay gegen die EU-Wettbewerbsvorschriften verstößt. Aus entsprechenden Verfahren gegen Mastercard und Visa weiß man, wie lange so etwas dauert. Umso dringender werden Fortschritte beim europäischen Payment Scheme, wenn europäische Anbieter im Wettbewerb nicht noch weiter zurückfallen sollen.

Aus europäischer Sicht unguter Wettbewerb kommt indes nicht ausschließlich von Apple und den übrigen „GAFAs", sondern perspektivisch auch von den dominanten chinesischen Playern wie Alibaba (Alipay) oder Tencent (Wechat Pay). Zweifellos ist es für Händler, die viele chinesische Reisende zu ihren Kunden zählen, sehr angenehm, mit diesen beiden Bezahlverfahren, ergänzt um China Union Pay, nahezu sämtliche Zahlungsbedürfnisse dieser Klientel abdecken zu können, zumal Payment-Dienstleister dies inzwischen mit „Rundum-Sorglos-Gesamtpaketen" nochmals vereinfachen. Sollten die Anbieter dieser Verfahren allerdings beginnen, auch um europäische Nutzer zu werben, dann könnte sich die Sicht auf die Thematik rasch deutlich verändern. Datenschutz ist dabei sicher nur ein wichtiges Stichwort.

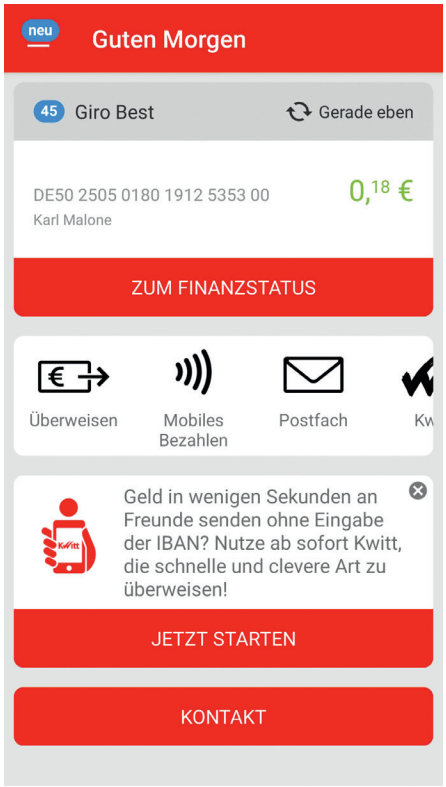
Insofern kann es die Payment-Branche mit Wohlgefallen betrachten, dass die Marktmacht solcher Giganten mittlerweile nicht nur in den USA, sondern inzwischen sogar auch in China ins Visier der Politik und der Wettbewerbsbehörden geraten ist. Wenn diese Marktmacht in den jeweiligen Heimatmärkten durch regulatorische Maßnahmen eingeschränkt wird, dann kann letztlich auch Europa als Trittbrettfahrer davon mit profitieren. Darauf warten sollten europäische Regulatoren, Wettbewerbshüter und Datenschützer natürlich nicht. Red.

MOBILE PAYMENT

Kleine Anpassung, große Wirkung

Manchmal hängt der Erfolg von vermeintlichen Kleinigkeiten ab. Das scheint auch für die App „Mobiles Bezahlen" der Sparkassen zu gelten. Seit Juli 2018 ist diese App verfügbar. Allerdings ist das Symbol dafür erst seit dem 11. Dezember 2020 in die Menüleiste und den Startbildschirm der Sparkassen-App integriert. Diese Integration hatte die S-Payment bei der Finanz Informatik und der Star Finanz in Auftrag gegeben – zu Recht, wie der Erfolg zeigt. Diese gut sichtbare Platzierung in der von rund fünf Millionen Kunden mit Android-Smartphone genutzten Sparkassen-App hat dem „Mobilen Bezahlen" seitdem merklich erhöhte Wahrnehmung beschert und damit auch die Download-Zahlen in die Höhe schnellen lassen. 100 000 Kunden haben sich die Bezahl-App innerhalb der ersten sechs Tage heruntergeladen – der bisherige Höchstwert.

Mehr Downloads bedeuten natürlich nicht zwangsläufig, dass auch all diese Kunden von nun an emsig mobil bezahlen. Die App auf dem Smartphone ist aber zumindest die Voraussetzung dafür. Und man wird wohl davon ausgehen dürfen, dass vor allem solche Nutzer, die zumindest grundsätzlich am Mobile Payment interessiert sind, die App auf ihrem Smartphone installieren und das Bezahlen mit ihrem Mobiltelefon dann zumindest einmal ausprobieren. Die Erfahrung mit anderen Innovationen wie dem kontaktlosen Bezahlen per Karte zeigt, dass das erste Ausprobieren oftmals der Einstieg in eine regelmäßige Nutzung ist. Gut möglich also, dass über eine verbesserte Sichtbarkeit der Durchbruch des mobilen Bezahlens vorangetrieben werden kann. Red.



Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

HANDEL

Cash-Back in Gefahr?

An der Ladenkasse ist die Aufforderung zur Barzahlung seltener geworden – die Kunden tun es auch so. Die Botschaft, dass die Wahrscheinlichkeit, sich über den Kontakt mit Bargeld mit Covid-19 zu infizieren, ausnehmend gering ist, scheint jedoch angekommnen zu sein, zumindest beim Kassenpersonal. Wenn Kunden zaghaft fragen, ob sie auch bar zahlen können, lautet die Antwort oft nicht mehr, wie zu Beginn der Pandemie schlicht „Ja", sondern immer häufiger hört man „oh ja, sehr gerne!"

Auf Rückfrage ist die Antwort stets die gleiche: Durch den geringen Anteil an Barzahlern fehlt es immer häufiger am passenden Wechselgeld, primär dann, wenn Kunden mit großen Scheinen bezahlen. Vor allem aber wird es immer schwieriger, den Wunsch der Kartenzahler nach der Verbindung des Bezahlvorgangs mit einer Bargeldauszahlung zu erfüllen. Mitunter kommt es schon vor, dass der Kunde zumindest nicht den von ihm gewünschten Betrag erhält, weil es dazu schlicht an den passenden Banknoten fehlt. Damit gerät ein Service in Gefahr, an den sich die Kunden des Einzelhandels gern gewöhnt haben.

Natürlich ist der Wunsch nach Cash-Back an der Ladenkasse mit dem veränderten Bezahlverhalten und den verringerten Möglichkeiten, Bargeld überhaupt auszugeben, geringer geworden. Im Fall des Falles ist der Kunde dennoch verstimmt – auch wenn der Grund dafür, dass der Service nicht immer so gut funktioniert wie gewohnt, auf der Hand liegt. Die Steigerung der Kundenzufriedenheit durch einen zusätzlichen Service droht sich dann ins Gegenteil zu verkehren.

Für die Banken wiederum heißt das: Ein Rückbau der Bargeldinfrastruktur unter Verweis auf die Bargeldbezugsmöglichkeiten im Einzelhandel wird schwieriger. Denn eine solche Strategie setzt natürlich voraus, dass dieser Service zuverlässig funktioniert. Und das kann er eben umso weniger, je weniger mit Bargeld bezahlt wird. Die Bargeldversorgung der Bevölkerung bleibt aber eine Verantwortung der Kreditwirtschaft und hier besonders der Sparkassen, die sich ihr nicht entziehen können. Im März vergangenen Jahres hat sich sehr deutlich gezeigt, dass die Nachfrage nach Bargeld nicht nur am Bezahlverhalten hängt. Denn damals – zu Beginn der Panedemie stieg sie deutlich an – obwohl die Menschen gleichzeitig vermehrt bargeldlos bezahlt haben. Red

EUROPÄISCHES PAYMENT SCHEME

Gefahr im Verzug

Das Jahr 2021 wird für das Projekt der European Payments Initiative ganz wesentlich sein. Das sagte Bundesbank-Vorstand Burkhard Balz anlässlich der Vorstellung der Bundesbank-Studie zum Bezahlverhalten der Deutschen im Jahr 2020. Sollte die Interimsgesellschaft ihr Ziel, die Marktreife, nicht umsetzen können, werde sie nicht life gehen können. Und wörtlich: „Für mich ist klar, dass das dieses Jahr geschehen muss."

Der Zeitplan, den Martina Weimert, die Vorstandsvorsitzende der EPI Interimsgesellschaft, in einem Podcast von Finanzszene.de vorgestellt hat, wirkt demgegenüber wenig ambitioniert. Hier wird ein erster Marktauftritt für das kommende Jahr angekündigt. Von den vier Bezahlszenarien P2P, Bargeldbezug, stationärer PoS und Internet werde 2022 der Start wohl mit einer App für P2P-Payments erfolgen. Angesichts der Tatsache, dass die EU-Kommission stark auf mehr Echtzeitzahlungen drängt und dass die Position der Banken offenbar gerade im P2P-Bereich schwach ist, lässt sich ein solcher Ansatz nachvollziehen. Er wird auch sicher leichter zu realisieren sein als ein europaweites Kartenprodukt mit der passenden Infrastruktur.

Wer Burkhard Balz zugehört hat, kann sich angesichts des von Martina Weimert genannten Zeitplans dennoch nicht des Eindrucks erwehren, als seien die Erwartungen an die European Payments Initiative aktuell deutlich höher als das, was die Beteiligten realistischerweise anpeilen können oder wollen. Sicher ist die Deutsche Bundesbank nur eine von mehreren Institutionen, die das Geschehen in Sachen europäisches Payment Scheme genau beobachten. Doch auch seitens der EU-Kommission scheinen die Erwartungen eher höher gesteckt zu sein. Auch wenn die Politik mehr Druck machen wollte – welche Möglichkeiten hätte sie dazu? Die European Payments Initiative ist vermutlich derzeit dasjenige Projekt, das die größten Chancen verspricht, Europa im Zahlungsverkehr endlich zu mehr Souveränität und Gewicht im internationalen Payment zu verhelfen. Neue Regulierung oder ein aus Ungeduld aufgesetztes Projekt europäischer Behörden als Konkurrenzmodell könnten den so dringend benötigten Erfolg wohl kaum beschleunigen.

Natürlich ist jedes Jahr, das ins Land geht, bis Europa sich mit einem Gegenmodell zu den internationalen Schemes, vor allem aber zu den Bigtechs positioniert, ein Jahr zu viel. Und wenn nach dem Marktstart 2022 noch „mindestens drei Jahre" vergehen werden, bis die nationalen Bezahlsysteme sukzessive durch das EPI-Modell abgelöst werden, wie es Martina Weimert prognostiziert, dann scheint dieser Zeitraum gemessen am immer weiteren Vordringen des Wettbewerbs tatsächlich unvorstellbar lang. Angesichts der Tatsache, dass auch Weimert EPI als die vielleicht letzte Chance für Europa bezeichnet, besteht tatsächlich Gefahr im Verzug. Das ist allen Beteiligten mehr als bewusst.

Jetzt gibt es nur eines: Die gesetzten Ziele so zügig wie möglich weiterzuverfolgen und weitere Verzögerungen zu vermeiden. Deshalb ist es richtig, dass neben den acht derzeit beteiligten Ländern (Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Belgien, Niederlande, Finnland und – als erstes Nicht-Euro-Land – Polen) erst einmal keine weiteren neuen Länder mehr dazu kommen sollen. Viele Köche verderben bekanntlich den Brei.

Wichtig ist aber auch die konstruktive Mitarbeit der zuständigen Behörden, von der EU-Kommission bis hin zu den europäischen Kartellbehörden. Denn eines muss klar sein: Ein einheitliches europäisches Payment Scheme geht natürlich ein Stück weit zulasten des Wettbewerbs – die Ersetzung des Wildwuchses an Schemes durch ein neues starkes System ist ja genau das erklärte Ziel. Wenn die Wettbewerbshüter hier nicht mitziehen, wird der Wettbewerb aber in einigen Jahren sehr viel stärker bereinigt – zulasten europäischer Anbieter. Red.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH