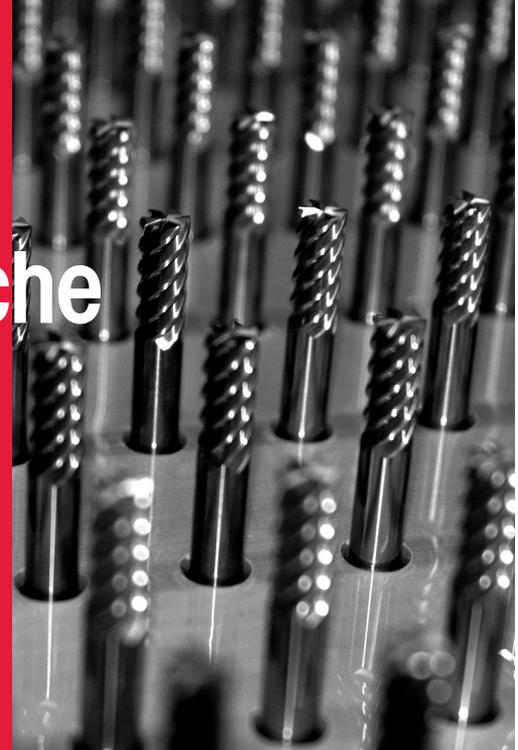


Noch einmal der einheitliche Zahlungsverkehrsraum: Cui bono?

Von Thomas Fischer



Die Diskussion um die Single Euro Payment Area (Sepa) ist endlich voll entbrannt. Dabei gehen die Argumente mitunter deutlich an der Sache vorbei. Die Redaktion hat deshalb einen profunden Kenner um eine Zusammenfassung gebeten. Sie endet freundlich-interessewährend. Sein Fazit: Dem Kunden nützt die Entwicklung. Aber auch Banken, die pro-aktiv die Möglichkeiten abwägen und Händler, die ihren Kunden ein komfortables bargeldloses Zahlen ermöglichen, können nur gewinnen. Red.

Die politische Vision der Europäischen Kommission und der Europäischen Zentralbank ist genauso einfach wie überzeugend: Nach Einführung des Euro im Jahr 2002 können die Bürger in den zwölf Ländern der Eurozone überall mit denselben Banknoten und Münzen bezahlen.

Der Vorteil für den Bürger ist enorm und der volkswirtschaftliche Nutzen vielfach dokumentiert. Der Vorteil des einfachen und einheitlichen Bezahls soll nun nach den Vorstellungen von Brüssel auch auf die elektronischen Bezahlfahrten und zwar Überweisungen, Lastschriften und Kartenzahlungen ausgedehnt werden.

Das Ziel von Sepa ist „ein einheitlicher Zahlungsverkehrsraum, in dem Bürger

wie Unternehmen grenzüberschreitende Zahlungen genauso einfach, sicher und effizient und zu gleichen Preisen ausführen können wie auf nationaler Ebene“.

Effiziente nationale Zahlungssysteme

Es ist unstrittig, dass moderne, arbeitsteilige Volkswirtschaften effiziente Märkte für die Erbringung von Zahlungsverkehrsdienstleistungen benötigen. Sie sind das Schmiermittel der Realwirtschaft, mit ihren Instrumenten werden Forderungen und Verbindlichkeiten, die aus dem Erwerb von Waren oder Dienstleistungen entstehen, ausgeglichen.

■ Die EU verfügt zwar auf einzelwirtschaftlicher Ebene über effiziente Zahlungssysteme, die aber innerhalb des Euroraums bis heute in nationale und grenzüberschreitende Systeme aufgespalten sind.

■ Das ist nach Ansicht der Europäischen Kommission nicht mit dem Grundsatz des Binnenmarktes (Artikel 14 Absatz 2 EG-Vertrag) vereinbar, da sich dadurch ein Grenzeffekt ergebe.

Zum Autor

Thomas Fischer, Banking & Technology Consulting, Mönshheim.

Ein neuer Rechtsrahmen soll nun dazu dienen, die Bedingungen für den einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraum zu schaffen.

Die Kunst, diese Harmonisierungsaufgabe der EU auch wirklich zum Erfolg zu führen, wird darin bestehen, die Vereinheitlichung in den Zahlungssystemen nicht zum Selbstzweck sondern auch zum tatsächlich nachweisbaren Vorteil aller Beteiligten werden zu lassen.

Dies ist ein schwieriges Unterfangen, da die heutige nationale Vielfalt in den Zahlungssystemen groß ist, die Zahlungsgewohnheiten von mehr als 300 Millionen Bürgern im Euroraum nicht von heute auf morgen geändert werden können und insbesondere Länder mit hoch entwickelten und hocheffizienten Zahlungsverkehrssystemen keine Abstriche hinnehmen wollen.

Deutschland ist bankorientiert

Dazu zählt auch Deutschland, dessen Überweisungs- und Lastschriftverfahren mit ihren Clearing- und Settlementssystemen zu den leistungsfähigsten und kostengünstigsten weltweit zählen.

Im Bereich kartenbasierter Zahlungen haben wir allerdings noch Nachholbedarf und im Vergleich zu einigen unserer europäischen Nachbarn auch noch gewaltig

ge nicht ausgeschöpfte Wachstumspotenziale. Dies wird mehr als 70 Millionen Bundesbürger von 14 Jahren aufwärts betreffen, die ein Girokonto bei einer Bank oder Sparkasse führen.

Die jeweiligen nationalen Debitsysteme in den Ländern der europäischen Gemeinschaft haben sich höchst unterschiedlich entwickelt. Sie folgten den ebenfalls sehr unterschiedlichen nationalwirtschaftlichen Zielsetzungen (Vermeidung von Schecks, Verdrängung von Bargeld, Automatisierung des Point of Sale).

Grenzen

Entsprechend verschieden sind auch die heutigen nationalen Strukturen der Debitsysteme. Sie reichen von proprietären monopolistischen Systemen mit Freistellung durch die jeweilige staatliche Kartellbehörde bis zu wettbewerbsorientierten Lösungen auf Basis der internationalen Kartensysteme.

Die Feststellung der Verletzung des Binnenmarktgrundsatzes allein begründet allerdings noch keinen wirtschaftlichen Bedarf an einer Harmonisierung des Kartenmarktes in Europa. Auch das Nutzungsverhalten heutiger Debitkarten lässt den Zweifel berechtigt erscheinen, ob hier nicht ein „künstlicher“ Bedarf durch den Regulierer suggeriert wird, der in der Praxis des kartengestützten Zahlungsverkehrs kaum von Relevanz ist.

In diesem Zusammenhang weisen Kritiker gern darauf hin, dass der Bürger die meisten seiner Einkäufe im Umkreis von 30 Kilometer Entfernung zu seinem Wohnort tätigt. Zählt man die weiteren Einkäufe im Inland dazu, so finden nur etwa zwei Prozent der Transaktionen im Ausland statt.

Auf deutsche Verhältnisse übertragen findet statistisch gesehen pro ec-Karte nur alle zwei bis drei Jahre überhaupt eine Transaktion an einem PoS-Terminal im europäischen Ausland statt. Lohnt es sich

dafür, die nationalen Debitsysteme europaweit zu harmonisieren? Möglicherweise führt aber die rein statistische Betrachtung in die Irre. Vergleichen wir die Kartensituation mit dem Mobilfunkmarkt: Auch hier werden mehr als 99 Prozent aller Anrufe im Inland getätigt. Ein Betreiber, der den Einsatz seiner Mobiltelefone auf das Inland begrenzen wollte, hätte aber vermutlich kaum eine Chance am Markt.

Die Frage nach dem Bedarf lässt sich also nur über die Analyse von Kundenanforderungen und Kundenwünschen beantworten. Zudem ist es ja nicht auszuschließen, dass die derzeit (noch) niedrige Anzahl grenzüberschreitender Transaktionen eben gerade auf das Fehlen einer harmonisierten Infrastruktur zurückzuführen ist. Damit würde sich der Kreis der Argumente für den einheitlichen Zahlungsverkehr schließen.

Spezielle deutsche Strukturen

Deutschland ist nach wie vor Barzahlungsland. Nach den Untersuchungen des Europäischen Handelsinstituts (EHI) wurde im Einzelhandel (ohne Tankstellen, Versandhandel, Drogerien, Apotheken) im Jahr 2004 etwa 68 Prozent des Gesamtvolumens bar bezahlt. Von dem Kartenumsatz entfallen etwa 80 Prozent auf die Debitkarten und 20 Prozent auf Kreditkarten. Das EHI erwartet bis zum Jahr 2008 einen Rückgang des bar getätigten Umsatzes auf 60 Prozent. Entsprechend soll das Wachstum der Kartenzahlungen weit überwiegend mit Debitprodukten stattfinden.

Im klassischen Einzelhandel wird aber nur etwa ein Drittel des verfügbaren Haushaltseinkommens ausgegeben. Der Anteil von Kartenzahlungen am verfügbaren Einkommen (Personal Consumer Expenditure: PCE) beträgt nur etwa elf Prozent, was im Vergleich sowohl zum europäischen Durchschnitt als auch und insbesondere zu einigen unserer europäischen Nachbarn einen niedrigen Wert darstellt.

Blickt man auf die Debitlandschaft im Euroraum, so wird man weitere strukturelle Unterschiede feststellen. Besonders bemerkenswert ist, dass sich kein anderes Land findet, das seinem Handel ein differenzierteres Angebot an kartengestützten Bezahlssystemen zur Verfügung stellt. Der deutsche Händler hat die Wahl zwischen dem unterschrittsbasierten Lastschriftverfahren ELV ohne Zahlungsgarantie und dem Pin-basierten electronic cash mit Zahlungsgarantie.

Nachdem das garantierte Bezahlverfahren in den ersten Jahren nur sehr zögerlich vom Handel angenommen wurde, weist es seit etwa zwei Jahren ein stürmisches Wachstum von mehr als 20 Prozent pro Jahr auf.

Karteneinsatz zu selten?

Trotz dieser erfreulichen Entwicklung bedarf es aber weiterer Anstrengungen, um Barzahlungen durch moderne bargeldlose Zahlungsmittel zu ersetzen. Dies ist volkswirtschaftlich sinnvoll, da Barzahlungen in der Regel kostenlos – unter Überwälzung der Kosten auf die Gesellschaft – erbracht werden.

■ Hier lassen sich einschlägige Studien heranziehen, die die Gesamtkosten der Bargeldversorgung einer Volkswirtschaft auf 0,5 bis ein Prozent des Bruttoinlandsprodukts beziffern.

■ Dies würde für Deutschland einen Betrag zwischen zehn und 20 Milliarden Euro ausmachen.

■ Für das bargeldlose Bezahlen werden Einsparungen zwischen 30 und 50 Prozent nachgewiesen.

Auch die rein binnenwirtschaftliche Sicht zeigt bereits, dass es sich lohnt.

Zunächst muss festgestellt werden, dass die deutschen Karteninhaber ihre ec-Karte durchaus regelmäßig benutzen, aller-

dings vorzugsweise am Geldautomaten und nicht zum Bezahlen ihrer Einkäufe. Hier setzt der Franzose seine Karte im Durchschnitt fünfmal so oft, der Holländer oder Portugiese seine Karte dreimal so oft und der Belgier doppelt so oft ein.

Die Frage ist: Woran liegt das? Sind es kulturelle Unterschiede? Sind unsere Systeme zu kompliziert, und werden sie deshalb von den Kunden nicht akzeptiert? Sind es Sicherheitsbedenken? Oder ist es eine Frage der Marktreife? Drei Gründe lassen sich als Erklärung nennen.

1. Auch in den traditionellen Handelssegmenten ist der Anteil des Bargelds sehr unterschiedlich. Er reicht von 95 Prozent bei Lebensmittel-Discountern über 85 Prozent bei Drogeriemärkten und 60 Prozent bei Kaufhäusern oder Baumärkten bis zu 40 Prozent bei Textileinzelhändlern. Die Ursache liegt zum ersten in den großen Unterschieden in der Kartenakzeptanz zwischen den genannten Branchen, zum zweiten in der unterschiedlichen Durchdringung mit Akzeptanzstellen innerhalb der Handelssegmente und zum dritten in einem signifikanten Akzeptanzgefälle zwischen Großstädten und ländlichen Bereichen.

2. Das zahlenmäßig mit Abstand größte Transaktionsaufkommen findet mit Beträgen unterhalb von 15 Euro statt. In diesem Marktsegment wird aber nur weniger als jede zehnte Transaktion mit der Karte getätigt. Hier finden sich zum Beispiel Zigaretten- und andere Warenautomaten, Parkhäuser, der öffentliche Nahverkehr, Kioske, Lotto/Toto, Kino und Ticketing, Fast Food, Kantinen und der Lebensmittel-einzelhandel, um nur einige zu nennen.

Speziell für den Bezahlbedarf in diesen Märkten hat die Kreditwirtschaft im Jahr 1996 die Geldkarte eingeführt, die eine elektronische, vorausbezahlte Geldbörse als proprietäre Anwendung auf dem Chip der ec-Karte zur Verfügung stellt. Allerdings hat die Geldkarte nie die erhoffte Akzeptanz am Markt gefunden. Der Einsatz

stagniert seit Jahren bei rund 100 Millionen Transaktionen pro Jahr, was im statistischen Mittel lediglich zu einem Einsatz pro Karte und Jahr führt. Damit ist der Markt niedriger Bezahlbeträge weiterhin nahezu vollständig durch das Bargeld dominiert.

3. Vertieft man die Untersuchung des Zahlungsverhaltens der Karteninhaber durch Analyse des ec-Kartenportfolios, so stellt man eine Verteilung zwischen null und weit mehr als 100 Kartentransaktionen pro Jahr fest. Das mag zunächst kaum überraschen. Bemerkenswert allerdings ist, dass fast 50 Prozent der Kunden ihre Karte gar nicht oder äußerst selten am PoS einsetzen. Mit anderen Worten: Hier liegt ein riesiges Marktpotenzial für die Kartenzahlungen brach. Warum dieser Teil der Kunden lieber bar bezahlt, ist bisher weitgehend unbekannt.

Zunächst wird der Kunde erwarten, dass die gewohnten Verfahren ohne jede Einschränkung weiter zur Verfügung stehen und funktionieren. Jedes neue System sollte also in Koexistenz zu den heute bekannten Debitverfahren eingeführt werden.

Kundenerwartungen zum Debit

Wenn ec-cash das bevorzugte System der deutschen Kreditwirtschaft ist, dann muss ein neues, Sepa-konformes System, das europaweit Verbreitung finden soll, dementsprechend in Ergänzung, möglicherweise sogar komplementär angeboten werden. Und auch das deutsche Lastschriftverfahren ELV muss mit derselben Karte weiter funktionieren.

Ein neues System, das mehr als 300 Millionen Europäern in der Eurozone angeboten wird, kann nur dann erfolgreich sein, wenn es innerhalb kurzer Zeit ein hohes Akzeptanzniveau in diesen Ländern nachweisen kann. Für die Deutschen sind dies vor allem die von ihnen am häufigsten besuchten Urlaubsländer. Die Einsatzmög-

lichkeit der Karte darf kein Zufallsergebnis sondern muss für den Kunden berechenbar sein.

Damit ergibt sich für die Systemanbieter die Notwendigkeit einer konsistenten Akzeptanzstrategie für den Euroraum. Das Versprechen der Einsatzmöglichkeit reicht nicht aus, es muss mindestens in den für Reisende wichtigen Marktsegmenten durch eine entsprechende Akzeptanzstellendichte eingelöst werden.

Hilfestellung nötig

Soll der Kunde auch im Ausland ermuntert werden, an der Kasse bargeldlos zu bezahlen, so braucht er Orientierung. Da hier die sprachliche Barriere die Hemmschwelle für die Kartenzahlung in Konkurrenz zum Bargeld massiv erhöhen könnte, ist eine klare, verständliche und eindeutige Kennzeichnung der Kasse mit der Akzeptanzmarke – wie sie von den Kreditkarten bekannt und geübt ist – unverzichtbar.

Ein maßgeblicher Eckpfeiler für den Erfolg eines Massenzahlungsmittels ist das Vertrauen. Dies gilt in besonderem Maße für ein Debitsystem, das direkt auf das Kundenkonto zugreift und Belastungen erzeugt. Der Kunde erwartet – zu Recht – ein Höchstmaß an Sicherheit. Aufgrund des hohen Risikos bei unterschrittsbasierten Debitsystemen sollte für den pan-europäischen Einsatz konsequent die EMV Chip-technologie verwendet werden. „Chip and PIN only“ in Verbindung mit einer starken und europaweit verbreiteten Akzeptanzmarke würde für den Karteninhaber zu einem konsistenten, gewohnten und für ihn transparenten Bezahlvorgang führen und die Karte damit zu einem wichtigen Begleiter seiner Einkäufe im Ausland machen.

Händleranforderungen

Auch die Händler erwarten naturgemäß, dass die bestehenden nationalen Debitverfahren bei Erweiterung auf europäische

Akzeptanzmarken weiter funktionieren. Der Schutz ihrer bisher getätigten Investitionen in die Kartenakzeptanz, insbesondere in Bezug auf ihre Infrastruktur, muss entsprechend sichergestellt sein.

Dem allgemeinen Sicherheitsbedürfnis folgend wird der Händler gerade bei Karten aus dem Ausland auf eine Zahlungsgarantie durch den Acquirer nicht verzichten wollen. Das beeindruckende Wachstum von ec-cash in Deutschland zeigt, dass der Händler den Wert der Zahlungsgarantie schätzt und bereit ist, hierfür auch einen Preis zu bezahlen. Dieser sollte sich an dem Preis für das nationale System orientieren und signifikant unter den Kommissionen der Kreditkarten liegen.

Eine hohe Sensitivität hat der Händler auch bei den Kosten des Terminals. Hier lässt sich der Vorteil der ohnehin anstehenden EMV Migration kapitalisieren. Nachdem diese in einigen europäischen Ländern schon beachtliche Fortschritte gemacht hat, sollte Deutschland Acht geben, nicht abgehängt zu werden, da dies eine gefährliche Verlagerung der organisierten kriminellen Angriffe auf den deutschen Handel nach sich ziehen könnte.

Der Handel hat ein natürliches Interesse an der Kaufkraft ausländischer Besucher. Als Transitland im Herzen Europas mit offenen Grenzen und hohem Reiseaufkommen, ist dies ein bedeutender volkswirt-

schafflicher Faktor. Sepa unterstützt mit seinem „Cards Framework“ den grenzüberschreitenden Austausch von Waren und Dienstleistungen, indem es das bargeldlose Bezahlen einfacher machen will.

Herausforderung für die Banken

Zunächst ist es erforderlich, dass sich die Banken nicht nur über den European Payments Council (EPC) und ihre jeweiligen Verbände mit dem Thema auseinandersetzen, sondern ihre Kartenstrategien in ihren Häusern anhand der neuen Möglichkeiten überprüfen und fortschreiben. Kern jeder Überlegung muss es allerdings sein, den Zahlungsverkehr auch weiterhin als marktwirtschaftliche Aufgabe zu verstehen und zu verteidigen.

Es ist unbestritten, dass das Girokonto und der mit ihm verbundene Zahlungsverkehr Teil der bürgerlichen Existenzsicherung ist. Dies ruft immer wieder politische Kräfte auf den Plan, die deshalb meinen, den Zahlungsverkehr als „Utility“, als öffentliches Gut, regulieren und somit dem Wettbewerb der Banken entziehen zu müssen. Sie verkennen dabei, dass dies letztlich zum Nachteil der Bürger werden könnte, da fehlender Wettbewerb den Banken jeden Anreiz für Investitionen nehmen würde, damit Innovationen im Keim ersticken und so zu Stillstand oder gar Rückschritt führen würde.

Dies wäre volkswirtschaftlich um so nachteiliger, als eine zukünftige Sepa-konforme europäische Debitkarte auf der Basis eines EMV-Chip über eine technologische Plattform verfügt, die die Phantasie für weitere innovative Anwendungen im Umfeld der Bezahlfunktion anregen sollte.

Bargeld immer teuer?

Die Kosten der Bargeldversorgung schlagen sich auch in der Logistik der Banken als erheblicher Faktor nieder. Jeder elektronische Bezahlvorgang hingegen stellt ein zusätzliches Erlöspotential dar. Voraussetzung ist, dass der Händler die bargeldlose Zahlung anbietet und der Kunde einen Vorteil darin sieht.

Die Wahl der Debitsysteme ist eine strategische Entscheidung, für die mehrere Alternativen zur Verfügung stehen. Die Alternative „weiter so wie bisher“ dürfte ausscheiden, da sie zu einem Konflikt mit den Sepa Zielen und zu einer Verletzung der Vorschriften führen würde.

Damit bleiben drei weitere Alternativen, zwischen denen die Banken wählen können.

Dies sind zum einen die Systemlösungen von Mastercard (Maestro) und von Visa (V-Pay) und zum anderen das Angebot

der Berlin Group. Die Unterschiede zwischen den drei Lösungsvarianten seien – ohne ins Detail zu gehen – grob skizziert.

Systemlösungen einerseits ...

■ Mastercards Maestro ist ein globales System, das nicht speziell auf die Zielsetzungen von Sepa zugeschnitten ist. Es soll das nationale ec-cash Verfahren ablösen und damit eine in Europa (und mit Maestro als globalem System auch im Rest der Welt) einheitliche Akzeptanzplattform liefern. Sowohl Magnetstreifen als auch EMV-Chip werden unterstützt, die Autorisierung erfolgt Pin-basiert oder per Unterschrift. Das Processing wird von Mastercard International übernommen.

Zu beachten ist, dass der Karteninhaber bei seinen Einkäufen mit Maestro in den einzelnen Ländern auf unterschiedliche Autorisierungsverfahren trifft. Die europäischen Banken haben keinen direkten Einfluss auf die Produktentwicklung, die Festsetzung des Interchange und die Preise, da die entsprechenden Entscheidungen durch das Mastercard Management getroffen werden.

■ Visa hat speziell für die Unterstützung des einheitlichen europäischen Zahlungsraums das Debitprodukt V-Pay entwickelt. V-Pay soll komplementär und in Koexistenz zu den nationalen Debitsystemen – in Deutschland also zu ec-cash – eingeführt werden. Es unterstützt damit den direkten Zugang zum Girokonto über Bankleitzahl und Kontonummer. Die technologische Basis bildet der EMV-Chip, autorisiert wird

grundsätzlich über Pin. Eine flexible, national adaptierbare Interchangestruktur und ein attraktives Pricing sollen die Banken von den Vorteilen dieses Produktes überzeugen.

Mit einer eigenständigen Akzeptanzmarke verpflichtet sich Visa zum Aufbau einer europaweiten Akzeptanz und bietet den Karteninhabern mit V-Pay ein in ganz Europa einheitliches und konsistentes Autorisierungsverfahren an. Die Kontrolle über V-Pay wird vollständig in die Hände der Banken gelegt, die Governance soll über nationale Boards und ein europäisches Steering Committee wahrgenommen werden.

... Berlin Group andererseits

■ Die Berlin Group als dritte Variante setzt auf den Zusammenschluss nationaler Debitsysteme innerhalb des Euro-raums. Sie geht von der Vorstellung aus, dass gerade die nationalen Systeme die mit Abstand höchste Verbreitung haben und in den jeweiligen Ländern hohe Volumina, ein Höchstmaß an Effizienz, ein hohes Sicherheitsniveau sowie den größten Bekanntheitsgrad aufweisen. Damit würde ein evolutionärer Ansatz auf der Basis von Interoperabilität vorhandener Debitsysteme am schnellsten und kosteneffizientesten die Sepa Ziele erfüllen können.

Festzustellen bleibt allerdings, dass der Ansatz der Berlin Group die operationalen Kostenvorteile sehr stark in den Vordergrund stellt, geographisch unvollständig ist und keine neuen Impulse für die Verbreitung der Kartennutzung auf nationaler

Ebene gibt. Da die Berlin Group – zumindest mittelfristig – keine eigene Akzeptanzmarke vorsieht, muss der Karteninhaber darüber hinaus die verschiedenen Debitmarken in den Euroländern mit den jeweils unterschiedlichen Autorisierungsverfahren „lernen“.

Wer profitiert von Sepa?

Auf die Frage, wem der einheitliche europäische Zahlungsverkehrsraum letztendlich nützt, muss zunächst festgehalten werden, dass Sepa und die Zahlungsverkehrsrichtlinie der Europäischen Kommission politische Realität sind. Damit ist die Frage, ob es die Anstrengung wert ist, einheitliche, Sepa-konforme Debitverfahren aufzubauen, allenfalls noch von akademischem Interesse. Mit anderen Worten: Sepa kommt, Ziele und Rahmenbedingungen sind im Cards Framework definiert und die Roadmap für die Umsetzung steht.

Banken tun somit gut daran, die damit verbundenen Chancen pro-aktiv zu nutzen und unter den gegebenen Alternativen diejenige zu wählen, die ihre jeweilige Wettbewerbsposition am besten stärkt.

Händler sollten ihren in- und ausländischen Kunden diejenigen Bezahlmöglichkeiten bieten, die sie nachfragen. Gerade an der Kasse, an der der Kunde zwar die gewünschte Ware oder die ausgewählte Dienstleistung empfängt, dafür sich aber von seinem Geld trennen muss, sollte der Händler seinem Kunden die Annehmlichkeit bargeldlosen Bezahls bieten. Die mit der Kartenzahlung verbundene Zahlungsgarantie stellt ihn dabei von jedem Risiko frei.

Schließlich muss **der Kunde** von den Vorteilen bargeldlosen Bezahls überzeugt sein, damit er die Karte im Alltag zu Hause wie auch auf Reisen im Ausland einsetzt. Ein hohes Akzeptanzniveau und ein nachhaltiges Systemvertrauen sind dafür unabdingbare Voraussetzungen. ■

Beilagenhinweis

Dieser Ausgabe liegt ein Einladungsprospekt zum

Bankkarten-Forum 2006

des Fritz Knapp Verlages, Frankfurt am Main, bei (siehe auch Programmanzeige auf der 2. Umschlagsseite).