

# Kartenzahlung bei Bree: Terminal-Miete lohnt sich

Interview mit Yvonne Gericke



Der mittelständische Taschenhersteller Bree ist ein Beispiel dafür, dass die Diskussion um die Terminalumstellung auf EMV und TA 7.0 vor allem eines der großen Handelsunternehmen ist: Wie der Großteil der Mittelständler arbeitet auch Bree mit gemieteten Terminals und muss sich somit mit technischen Details vergleichsweise wenig befassen. Vom Preisdruck im Händlergeschäft hat auch Bree profitieren können. Nicht zuletzt deshalb wird das Thema „Karte“ unter Kosten-Nutzen-Aspekten positiv bewertet. Das gilt auch für electronic cash, das in den Filialen ausschließlich praktiziert wird – obwohl man mit Rücklastschriften zuvor keine schlechten Erfahrungen gemacht hat. Red.

**Karten** Seit wann kann bei Bree mit welchen Karten bezahlt werden?

Bei Bree kann mit den folgenden Kreditkarten bezahlt werden: Visa, Mastercard, American Express, JCB und in den Filialen in den Breuninger-Centern auch mit der Breuninger-Card. Folgende Debitkarten werden angenommen: ec und Maestro.

Unsere Kunden können seit etwa 1995 mit diesen Karten zahlen und zwar in allen

Einzelhandelsgeschäften, die unselbstständige Filialen sind.

**Karten** Welcher Umsatzanteil wird über Karten abgewickelt?

Es ist für unsere Kunden eine Selbstverständlichkeit, dass sie mit ihrer „guten Karte“ zahlen können. Dadurch bekommt „das Shopping“ meiner Meinung nach einen anderen (höherwertigen) Stellenwert. Es wird ein Umsatzanteil von ungefähr 70 Prozent über Karten abgewickelt (etwa 40 Prozent Debitkarte und 30 Prozent Kreditkarte).



Yvonne Gericke, Bree Collection GmbH & Co. KG, Isenhagen

Dieser Umsatzanteil läuft über unsere Filialen in Deutschland, der Schweiz und Österreich. Unsere Franchisepartner in Deutschland und den übrigen Ländern haben eigene Verträge und sind selbstständig in ihrer Buchhaltung, sodass wir dazu keine Angaben machen können.

Wir haben unseren Franchisenehmern das Angebot gemacht, zu den gleichen Konditionen mit Concardis zusammenzuarbeiten, wie wir es tun. Leider können wir im Moment ebenfalls keine Angaben dazu machen, welcher von ihnen das Angebot angenommen hat.

**Karten** Wie sehr lohnt sich die JCB-Akzeptanz?

Die Akzeptanz der JCB-Karte ist für unsere asiatischen Kunden sehr wichtig. Diese besuchen in erster Linie unsere Geschäfte am Frankfurter Flughafen, in Heidelberg, aber auch in München und Nürnberg. Vom Umsatzanteil machen diese Karten einen Wert von etwa fünf Prozent aus.

**Karten** Welches Debitverfahren bevorzugen beziehungsweise praktizieren Sie?

Trotz geringer Rücklastschriftquoten beim Mischverfahren praktizieren wir seit drei Jahren ausschließlich electronic cash, weil es viel sicherer ist, wir keine Rück-

lastschriften mehr bearbeiten müssen und es von der Kreditwirtschaft auch so empfohlen wird.

**Karten** Welche Erfahrungen haben Sie mit Kartenmissbrauch gemacht? Und welche Konsequenzen haben Sie daraus möglicherweise gezogen?

Wir haben noch keine Erfahrungen mit Kartenmissbrauch gemacht. Unsere Kolleginnen und Kollegen in unseren Filialen sind angehalten, alle Karten genau zu prüfen und die Unterschriften auf den Karten mit den Unterschriften auf den Zahlungsbelegen zu vergleichen.

**Karten** Wie bewerten Sie die Kartenzahlung unter Kosten-/Nutzen-Aspekten?

Unter Kosten- und Nutzen-Aspekten hat Kartenzahlung bei Bree eine hohe Bedeutung, dadurch, dass auch Bargeld immer teurer wird (Einzahlungen bei den Banken). Hinzu kommen das Verbringen des Geldes und seine sichere Aufbewahrung. Dies zu gewährleisten, fordert Zeit und Kosten.

**Karten** Wie stehen Sie zum Diskussionsthema Interchange?

Durch unseren Wechsel von Citicorp Card Service zu Concardis und gute Kontakte zu Concardis, wo wir häufig Pilotkunde für neue Dienstleistungen sind, konnten wir in den letzten Jahren von sinkenden Preisen profitieren. Heute zahlen wir ein Disagio von 1,9 Prozent.

Dennoch schließen wir uns der Meinung des übrigen Handels an. Ein Disagio von einem Prozent wäre für uns sehr lukrativ. Dies würde bedeuten, dass die Kartenausgebenden Banken entweder die Interchange komplett streichen oder zumindest auf einen größten Teil davon verzichten müssten.

**Karten** Einzelhandelsverbände fordern die Abschaffung „Honor all cards“-Rule – unter anderem im Hinblick auf die höheren Disagien bei Firmenkreditkarten. Falls diese Regelung fallen sollte: Könnten Sie sich vorstellen, bestimmte Karten nicht mehr zu akzeptieren?

Grundsätzlich ist es natürlich angenehm, die Wahl zu haben, welche Karte man akzeptieren möchte und welche nicht. Andererseits stellt sich die Frage, inwieweit man es sich heute noch leisten kann, Karten zurückzuweisen.

Außerdem wäre eine selektive Regelung möglicherweise in der Praxis schwer umsetzbar. Ich stelle mir vor, dass es für die Mitarbeiter in den Filialen schwierig wäre, zu erkennen, welche Karte sie nun akzeptieren dürfen und welche nicht.

**Karten** Arbeiten Sie mit gemieteten oder gekauften Terminals? Was spricht für die gewählte Lösung?

Bree mietet alle Terminals, was uns sehr flexibel arbeiten lässt im Zuge von Filialschließungen und Filialeröffnungen. Des Weiteren hat uns dies einen Liquiditätsvorsprung ermöglicht, als wir 2006 alle Filialen gleichzeitig mit neuen Terminals ausgestattet haben.

In Zusammenarbeit mit Concardis haben wir fast alle Neuerungen bei uns implementiert, die möglich sind. Wir nutzen EMV-fähige Hybrid-Kartenterminals, wir arbeiten mit Dynamic Currency Conversion und haben Card-View im Einsatz.

**Karten** Mit wie vielen Dienstleistern arbeitet Bree zur Abwicklung des Kartenzahlungsverkehrs im In- und

Ausland zusammen? Wird sich daran durch die Single European Payments Area (Sepa) etwas ändern?

Heute arbeiten wir mit sieben Dienstleistern zusammen, fünf davon im Ausland (in der Schweiz, in Österreich und in den Niederlanden). Natürlich wäre es schön, nur noch einen Ansprechpartner zu haben. Momentan kann ich aber nicht abschätzen, ob sich an der Zahl unserer unterschiedlichen Verträge durch Sepa etwas ändern wird.

Den Vorteil eines einheitlichen Terminals in all unseren Filialen haben wir schon heute. Allerdings haben wir im Ausland noch unterschiedliche Netzbetreiber als Ansprechpartner.

„Unbefriedigender Service war für uns der Grund, uns von der Diners-Club-Akzeptanz zu verabschieden.“

In Deutschland arbeiten wir mit Concardis und Telecash zusammen, wobei Telecash nur noch bei der Abrechnung der Breuninger Card unser Ansprechpartner ist. Das wollen wir aber noch in diesem Jahr ablösen, sodass Telecash dann nur noch im Hintergrund agiert.

**Karten** Welche Zusatzservices erwarten Sie über die reine Basisdienstleistung hinaus von einem Acquirer oder Netzbetreiber?

Als Service erwarten wir, dass wir kompetente Ansprechpartner haben, die uns weiterhelfen und unterstützen, so wie wir es bei Concardis gewohnt sind und was uns das Arbeiten oftmals erleichtert.

Unbefriedigender Service bei Citicorp (heute Elavon) war für uns der Grund, den Acquirer zu wechseln und uns von der Diners-Club-Akzeptanz zu verabschieden: Die Abrechnungen waren unübersichtlich und es fehlte ein Ansprechpartner. Damit war der Aufwand für die vergleichsweise wenigen und teuren Transaktionen zu hoch.