

An einem Strang



sb ■ Sonderregelungen bei den Girocard-Konditionen, wie sie die Mineralölbranche und die Edeka-Bank ausgehandelt haben, sind eine Übergangslösung auf dem Weg zu „ec-cash 2.0“. Sie zeigen aber, wie die Umsetzung der im vergangenen Jahr angekündigten individuellen Preisgestaltung für Girocard-Transaktionen künftig aussehen könnte und lösen damit eine der zentralen Fragen, die sich vielen Marktteilnehmern im Blick auf ec-cash 2.0 gestellt hatte. Anbieter- wie auch händlerseitig werden vermutlich „Konzentratoren“ wie zum Beispiel Verbände Branchenlösungen aushandeln. Nur wer sich keiner solchen Bündelung anschließen kann oder will, müsste sich mit individuell von jeder Bank gestellten Preisen auseinandersetzen.

Auch wenn die ausgehandelten Preise günstiger ausfallen als bisher (wie es bei den genannten Beispielen der Fall ist), muss das für die Emittenten nicht zu Ertragseinbußen führen – eher im Gegenteil. Denn wo Mengenrabatte ausgehandelt werden sollen, müssen schon heute entsprechende Mindestvolumina eingebracht werden, die nur mit Steigerungen der Transaktionszahlen gegenüber dem Status quo erreicht werden können. Und durch dieses Mehraufkommen an Transaktionen können Insidern zufolge die Preisnachlässe für die Emittenten nicht nur kompensiert werden. Es ergeben sich sogar Ertragssteigerungen in Millionenhöhe. Unter dem Strich zahlt der Handel dann also sogar mehr für Kartenzahlungen, kann dafür aber die Bargeldlogistik entlasten – nach dem Rückzug der Bundesbank ein erwünschter Effekt. Schon jetzt registriert die Kartenbranche als Folge dieser Entwicklung ein steigendes Interesse des Handels an der Kartenzahlung. Handel und Banken beginnen somit, in dieser Frage an einem Strang zu ziehen.

Unterdessen arbeiten die kreditwirtschaftlichen Verbände mit Hochdruck weiter an ec-cash 2.0 – wenn auch mit zwei Geschwindigkeiten. Während sich der Bankenverband mit der Konsensfindung etwas schwerer tut, kommen BVR, DSGVO und VÖB eigenem Bekunden nach gut voran. 2014 wird das neue Konzept aller Voraussicht nach umgesetzt werden. Dann wird der Handel – wie schon lange gefordert – die Wahl haben zwischen garantierten und ungarantierten Zahlungen, für die es gesonderte Akzeptanzlogos geben wird, da das Angebot ungarantierter Zahlungen für die Bank optional ist. Einheitliche ZKA-Konditionen gehören dann endgültig der Vergangenheit an. Damit ist das neue Modell kartellrechtlich unbedenklich. Um das ganz sicherzustellen, wird die Wettbewerbsbehörde schon jetzt in die Planungen einbezogen. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird das Girocard-Verfahren – abgewickelt über Sepa Card Clearing ohne den ursprünglich angedachten Zwischenschritt über DTA – bis dahin auch in Europa ordentlich positioniert sein. In diesem Jahr ist ein Pilotversuch mit Girocard im europäischen Ausland für den Spätsommer geplant, ein weiteres Land soll ebenfalls noch 2011 folgen.

Was vor diesem Hintergrund aus ELV wird, ist nach wie vor ungewiss. Technische und Datenschutzfragen lassen sich vermutlich lösen. Mit einem Sepa-End-Datum für die deutsche Lastschrift könnte es allerdings fraglich sein, ob ein ELV als Sepa-Lastschrift noch wirtschaftlich sinnvoll zu betreiben ist. Das wird sicher nicht zuletzt von der Preisgestaltung für die ungarantierten Zahlungen abhängen. Hier lässt die Kreditwirtschaft keinen Zweifel daran, dass der Handel mit keiner dauerhaften Subventionierung rechnen darf. Andererseits kommt mit Payfair aber auch in Deutschland wohl bald ein neuer Wettbewerber ins Spiel, der die Konditionenfrage mit prägen wird. Selbst bei einem Fortbestand von ELV scheint der neue Aufschwung für das Lastschriftverfahren jedoch von kurzer Dauer gewesen zu sein. Allein die Sparkassenorganisation berichtet von rund 100 Millionen ELV-Transaktionen, die 2010 in Girocard-Transaktionen gewandelt worden seien.