

Interchange-Fee: Es gibt keine Alternative

In den großen Kartenzahlungssystemen ist die Interchange Fee als Vergütung zwischen Issuer und Acquirer eine systemimmanente Notwendigkeit, argumentieren Dr. Hugo Godschalk, Geschäftsführer der Payscale Consultancy GmbH, Frankfurt, und Dr. Pascale-Marie Brien von Fidelis Payment Systems Consulting, Brüssel, mit wissenschaftlicher Genauig-

keit. Die regulatorische Unterdrückung der Interchange würde deshalb auf eine Quersubventionierung von Produkten hinauslaufen, wie es auch Dr. Peter Hoch, CEO von Europay International befürchtet (siehe Seite 12 ff in diesem Heft). Die Bemühungen der EU-Kommission um größere Transparenz der Bankentgelte würden damit konterkariert. Red.

Von Hugo Godschalk und Pascale-Marie Brien ■ Interbankentgelte – „Interchange“ genannt – sind im Zahlungsverkehr und dort insbesondere im Kartengeschäft ein weit verbreitetes Phänomen. Bei einem Zahlungsvorgang entstehen an unterschiedlichen Stellen im Netzwerk Kosten. Diese können über unterschiedliche Preismechanismen und Entgeltstrukturen gedeckt werden. Neben direkten Entgelten für Zahlungsgeber und/oder -nehmer werden in der Praxis oft Entgelte (so genannte „Fees“) zwischen den beteiligten Banken vereinbart – bilateral zwischen zwei Banken oder multilateral zwischen sämtlichen an dem Zahlungssystem teilnehmenden Banken.

Neue Diskussion auf EU-Ebene

Derartige „multilateral interchange fees (MIF)“ werden naturgemäß von den Wettbewerbshütern schon seit Jahren kritisch betrachtet, aber bislang vielfach genehmigt. Erst in letzter Zeit sind sie nun auch Gegenstand öffentlichen Diskurses (siehe auch den Beitrag von Kartellamtspräsidenten Dr. Ulf Böge in cards Karten cartes Heft 4 / 2001).

Nicht nur in Deutschland ist das Thema seit der vom Kreditgewerbe geplanten Einführung eines Interbankentgelts für inländische Debitkartenzahlungen wieder aktuell. Nach der Veröffentlichung einer kritischen Stellungnahme durch eine Kommission unter Leitung von Don Cruickshank im März 2000¹ wurde die Interchange-Praxis im Kartengeschäft der britischen Kreditinstitute im Herbst 2001 durch das britische Kartellamt Office for Fair Trading (OFT) erneut unter heftigen Beschuss genommen.

Das Thema Interchange wird auf EU-Ebene seit mehreren Monaten erneut diskutiert. Im Verlauf der Auseinandersetzung gab es eine interessante Diskussion zwischen der Kommission und Visa, die von

ordnungspolitischen und methodischen Argumenten geprägt war. Der im August 2001 veröffentlichte Kompromissvorschlag², in dem Visa International unter anderem eine Senkung der intra-regional Interchange-Sätze anbietet, enthält dagegen keine methodischen Grundsätze für eine zukünftige Interchange-Regulierung und bietet für die wettbewerbspolitische Diskussion leider keine brauchbare Grundlage.

Notwendigkeit der Kooperation von der EU-Kommission anerkannt

In einem internationalen Kartensystem werden von Karteninhabern täglich Millionen von Transaktionen am POS oder Geldautomat im In- und Ausland getätigt. Derartige Systeme können nur funktionieren, wenn die beteiligten Kreditinstitute als Issuer und Acquirer genaue Vereinbarungen über die Akzeptanz und Verrechnung treffen, bevor die Transaktion vom Karteninhaber getätigt wird. Die Notwendigkeit derartiger Kooperationen wurde von der EU Kommission erstmalig 1984³ anerkannt und seitdem von den meisten nationalen Wettbewerbsinstanzen bestätigt⁴.

Gehört

„Im ländlichen Raum, wo der Händler seine Kunden kennt, ist ELV auch weiterhin sinnvoll.“

Klaus Naumann, Geschäftsführer, B+S Card Service GmbH, Frankfurt

Nachdem die Notwendigkeit einer Kooperation erkannt wurde, stellte sich die Frage, ob die Zustimmung zur Kooperation sich auf die Organisationsregularien (zum Beispiel Clearing & Settlement, Autorisierungen, Fraud-Prävention, Transaktionsabwicklung, Rückbelastungen) beschränken oder auch die monetären Entgeltregelungen (Interchange) mit ihren potenziellen Auswirkungen auf die jeweiligen Märkte umfassen sollte.

Keine einheitliche Preispolitik gegenüber dem Karteninhaber

Multilaterale Interchange Fees wurden von der Europäischen Kommission bislang in vier Entscheidungen⁹ genehmigt. Ohne Darlegung der Gründe für die gegebenenfalls wettbewerbseinschränkende Wirkung hatte die Kommission folgende Voraussetzungen für die Genehmigung formuliert:

- Die Interchange Fees sollen auf Interbankenoperationen beschränkt bleiben und
- sie dürfen nicht zu einer einheitlichen Preispolitik gegenüber dem Karteninhaber und Händler führen.

Diese Voraussetzungen wurden bislang ohne Ausnahme von den Kartensystemen eingehalten.

Wettbewerbsrechtliche Beurteilung der Interchange unklar

Nachdem die Europäische Kommission seit Jahren in mehreren Fällen die Unentbehrlichkeit der Interchange in Kartensystemen erkannt hat, gab es neuerdings in der aktuellen Auseinandersetzung mit Visa International vorübergehend Zweifel. Die ablehnende Haltung der Kommission in Oktober 2000 kam für die Marktteilnehmer sehr überraschend. Die Kommission erklärte, dass die Interchange im Visa-System entbehrlich ist und durch direkte

Entgelte auf Karteninhaberseite ersetzt werden sollte. Zuletzt aber erklärte sie sich bereit, Interchange an sich wieder zu akzeptieren – leider ohne Angaben für diesen erneuten Sinneswandel. Derzeit ist noch unklar, ob dieser Kompromissvorschlag Visa-spezifisch ist oder als Grundmuster für die zukünftige Interchange-Gestaltung in anderen Kartensystemen gelten kann.

tungen, die der Issuer zugunsten des Acquirers erbringt.

„Interchange“ ist nicht gleich „Interchange“

Diese Leistung, die im Vertragswerk der Kartenorganisationen genau festgelegt

POS-Interchange-Volumen Eurocard/Mastercard und Visa (geschätzt)	in Mill. Euro (2000)
Deutschland	0,33
Europa	5 bis 6

Für das Phänomen Interchange im Kartengeschäft gibt es unterschiedliche Definitionen und Ansätze. In der Literatur, aber auch in der Praxis, werden zwei Richtungen verfolgt:

- Interchange als Ausgleichs- und Steuerungsinstrument zwischen Issuing- und Acquiring-Märkten oder
- Interchange als Entgelt für den Leistungsaustausch zwischen Issuer und Acquirer.

Interchange als Fee for Service

Viele kartengesteuerte Zahlungssysteme sind durch eine Vier-Parteien-Struktur gekennzeichnet: das kartenausgebende Institut (Issuer), den Karteninhaber, den kartenakzeptierenden Händler und das Institut, das vom Händler die Forderung ankauft (Acquirer).

Zwischen den Parteien Issuer-Karteninhaber, Karteninhaber-Händler, Händler-Acquirer und Acquirer-Issuer bestehen vertragliche Beziehungen über die jeweilige Dienstleistung. Im Verhältnis Issuer/Karteninhaber und Acquirer/Händler werden die Dienstleistungen in einem Wettbewerbsumfeld in den jeweiligen Märkten angeboten. Im Verhältnis Acquirer/Issuer ist Interchange die Vergütung für die Leis-

ist, beinhaltet zum Beispiel die Entgegennahme der Transaktion, die Übernahme der Zahlungsgarantie und demnach eine Reihe von Vorgängen, die für die Übernahme der Transaktion durch den Issuer notwendig sind (zum Beispiel Autorisierung, Charge-Back-Service).

Die Interchange als „Fee for Service“ ist ein legitimes Entgelt für die (für das Funktionieren des Gesamtsystems unerlässlichen) Leistungen des Issuers und in einer marktwirtschaftlichen Grundordnung unbestritten. Aus wettbewerbspolitischen Gründen könnte gegebenenfalls nur die Multilateralität dieser Preisvereinbarung als problematisch eingestuft werden.

Bei der wettbewerbspolitischen Beurteilung spielt die Existenz eines Vier-Parteien-Systems eine wichtige Rolle. In der Diskussion um Interbankenentgelte muss man genau hinsehen, denn Interbankenentgelt ist nicht gleich Interbankenentgelt in den einzelnen Systemen.

- Auch in einem Drei-Parteien-Zahlungssystem wird hin und wieder der Begriff „Interchange“ verwendet, wie zum Beispiel bei Verfügungen an „fremden“ Geldautomaten. Hier handelt es sich um folgende Parteien: Issuer, Karteninhaber und GAA-Betreiber. Der Issuer zahlt an das automatenaufstellende Institut ein Entgelt für die Leistung „Barauszahlung“.

■ Es gibt aber gravierende Unterschiede zur Interchange in einem Vier-Parteien-System. Es handelt sich bei der fremden Bargeldabhebung nicht um getrennte Märkte, sondern um eine Dienstleistung, die von zwei Anbietern gemeinsam dem gleichen Kunden angeboten wird.

Die Praxis zeigt, dass in diesem Markt ein Verzicht auf Interchange nur zwischen Partnern praktiziert wird, die sowohl Karten herausgeben als auch im Markt in proportional ähnlichem Umfang GAAs bereitstellen. Die Fremdadhebungen eigener Karteninhaber halten sich demnach die Waage mit den Verfügungen fremder Kunden an eigenen Automaten.

Interchange als Balancing Fee

Die Notwendigkeit einer Interchange-Regelung entfällt auch in einem Drei-Parteien-System, in dem Issuer und Acquirer identisch sind (wie zum Beispiel im Amex-Kreditkartensystem) – nicht dagegen in einem Vier-Parteien-Kartensystem, in dem Issuer und Acquirer nicht identisch sind. Die internationalen Kartensysteme Visa und Eurocard/Mastercard sind gerade dadurch gekennzeichnet, dass viele Mitglieder nur als Issuer auftreten.

In derartigen Systemen handelt es sich zwar um zwei getrennte Märkte mit unterschiedlichen Anbietern und Nachfragern, aber gleichzeitig auch um ein Netzwerk. Ohne Händler beziehungsweise Acquiring-Markt würde das Produkt „Zahlungskarte“ seinen Nutzen verlieren, und vice versa entstünde ohne Karteninhaber und Issuing-Markt kein Acquiring-Geschäft.

Netzwerkeffekte zur Optimierung des Gesamtsystems

Neben dem „Fee for Service“-Ansatz bietet die überragende Existenz derartiger Netzwerkeffekte einen zweiten Grund für die systembedingte Notwendigkeit eines monetären Ausgleichs zwischen beiden Mär-

ten. Durch eine Kartentransaktion entsteht auf beiden Marktseiten ein Nutzen. Ohne Ausgleichszahlung zwischen diesen Verbundmärkten kann eine suboptimale Ausdehnung des Gesamtmarktes entstehen. In diesem Ansatz, der auf Baxter zurückgeht und bislang insbesondere von Visa favorisiert wurde, dient die Interchange zur Optimierung des Gesamtsystems⁶.

EWVU

EU-Preisverordnung: Neue Rentabilitätsprobleme

Die am 26. November 2001 vom EU-Ministerrat beschlossene Preisverordnung für grenzüberschreitende Zahlungen in Euro wird sich nach Einschätzung der Paysys GmbH, Frankfurt, deutlich auf die Rentabilität des Kartengeschäfts niederschlagen. Im Kreditkartengeschäft deutscher Emittenten errechnet das Unternehmen Mindereinnahmen von 65 Millionen Euro pro Jahr, bedingt durch den Wegfall des Auslandseinsatzentgelts. Pro Karte wären das etwa 3,70 Euro. Einer von der Dresdner Bank veröffentlichten BdB-Umfrage zufolge hatte bereits 2001 etwa die Hälfte der Privatbanken auf das Auslandsentgelt verzichtet. Im Debitkartengeschäft erwartet Paysys aus dem Wegfall von Entgelten des Maestro-Auslandsentgelts Gebührenauffälle von etwa 17 Millionen Euro pro Jahr. **Red.**

Dies setzt voraus, dass zwischen allen Parteien der Leistungskette ein Preismechanismus wirken kann. Die logische Konsequenz eines Interchange-Mechanismus zwischen Acquirer und Issuer ist also die Möglichkeit des Händlers, dem Karteninhaber gegebenenfalls zusätzliche Kosten für eine Kartentransaktion in Rechnung zu stellen („surcharge“) oder – wie bei der Euro-Umstellung kurzfristig von C&A praktiziert – Kartenzahlungen zu rabattieren.

Die ökonomische Notwendigkeit eines monetären Ausgleichs zwischen Acquirer und Issuer zur Internalisierung der externen Effekte ist primär abhängig von der Kosten-Nutzen-Relation jeder der vier Parteien.

Ökonomische Notwendigkeit auch in „etablierten“ Kartenzahlungssystemen

Diese Notwendigkeit der Interchange als „Balancing Fee“ zwischen Issuer- und Acquirer-Markt kann durchaus auch in „etablierten“ Kartenzahlungssystemen gegeben sein, die das Henne-Ei-Dilemma längst überwunden haben.

Dieser Ansatz erfordert allerdings, dass bei der Festlegung der Interchange im Interbankenbereich die Preisrelationen im Bereich der Endkunden (Händler und Karteninhaber) bekannt sein und berücksichtigt werden müssen. Diese Endpreise unterliegen aber dem Wettbewerb auf den jeweiligen Märkten und sind den Kartendachorganisationen nicht bekannt. Genau so sind Banken aus Wettbewerbsgründen nicht bereit, diese Daten den Wettbewerbern zu offenbaren. Somit fehlt bei der praktischen Anwendung des „Balancing-Fee“-Ansatzes bedingt durch die Datenlücke eine wichtige Voraussetzung. Der Ansatz ist demnach theoretisch zwar ein elegantes ökonomisches Konzept, jedoch praktisch und auch rechtlich fraglich.

Beide Begründungen für die Notwendigkeit einer Interchange in einem 4-Parteien-System werden nicht nur in der wissenschaftlichen Literatur zu diesem Thema⁷ diskutiert, sondern in der Praxis auch von den Kartenorganisationen bislang mit unterschiedlicher Gewichtung und Konsequenz verfolgt. Der Unterschied zwischen beiden Ansätzen liegt allerdings nicht nur in der theoretischen Begründung. Je nachdem, welchen Ansatz man verfolgt, sollte im Fall einer multilateralen Interchange-Vereinbarung die Kalkulation auf unterschiedlichen Kostenkomponenten und -berechnungsverfahren beruhen.

In den internationalen Kreditkartensystemen sind viele zehntausende Kreditinstitute als Issuer und/oder Acquirer aktiv. Bilaterale Interchange-Abkommen zwischen sämtlichen Issuern und Acquirern sind deshalb nicht praktikabel. Die weltweite über das Kartenlogo gesteuerte Akzeptanz führt dazu, dass von jedem Acquirer weltweit Transaktionen bei einem Issuer eingereicht werden können. Ein Acquirer kann aufgrund der „honour all cards“-Ver einbarung keine Karten bestimmter Issuer verweigern. Demnach müssten die Issuer mit sämtlichen Acquirern Interchange-Abkommen schließen.

In der Praxis werden nur in wenigen Ländern auf nationaler Ebene bilaterale Preisvereinbarungen getroffen. Aber auch in diesen Fällen gibt es gar keine oder nur marginale Unterschiede zwischen den bilateralen Interchange-Sätzen, da aus Sicht des Issuers die Kosten acquirer-unabhängig sind.

Für bilaterale Preisbildung fehlen die Marktbedingungen

Nicht nur die Inpraktikabilität spricht gegen bilaterale Interchange-Vereinbarungen, sondern auch fehlende Marktbedingungen als Grundvoraussetzung für eine bilaterale Preisbildung aufgrund von Angebot und Nachfrage.

■ Erstens existiert der oben genannte Kontrahierungszwang.

■ Zweitens wird die Transaktion am POS ausschließlich vom Karteninhaber initiiert. Der Preis zwischen Acquirer und Issuer hat keinen Einfluss auf die vom Karteninhaber getätigten Umsätze und somit auch nicht auf den Umfang der Transaktionen, die zu dem vereinbarten Interchange-Satz verrechnet werden^a – im Gegensatz zu Abhebungen am inländischen GAA, bei denen das Verhalten der Karteninhaber auch durch Preise beeinflusst wird. Interchange ist also ein nicht von Angebot und Nachfrage gesteuerter „Preis“.

■ Drittens hat der Acquirer keine Wahl, bei welchem Issuer er eine bestimmte Kartentransaktion einreicht. Für Kartentransaktionen gibt es schlichtweg keinen Markt zwischen Acquirern und Issuern.

■ Schließlich wäre der Zwang zum Abschluss unzähliger bilateraler Interchange-Vereinbarungen eine Markteintrittsbarriere für neue Issuer.

Wettbewerbseinschränkung durch Interchange Fee?

Es wird oft behauptet, dass multilaterale Interchange Fees den Wettbewerb zwischen den Kreditinstituten auf dem Markt der Zahlungssysteme einschränken. Wenn im Interbankenbereich eine Interchange Fee festgelegt ist, wird dieser Satz zu einem integralen Bestandteil der Acquirer-Kosten und kann insgesamt oder zum Teil in die Preise des Acquirers einfließen. Die Preispolitik des Acquirers wird dadurch nicht eingeschränkt⁹. In dieser Hinsicht ist es unerheblich, ob die Interchangesätze bilateral oder multilateral vereinbart werden.

Interchange kein Kollektivpreis gegenüber dem Händler

Die Praxis zeigt, dass die Preispolitik gegenüber dem Händler nicht nur von den Kosten der Acquirer-Bank abhängig ist, sondern oft von der gesamten Firmenkundenbeziehung beeinflusst wird. Kosten sind und sollen nicht mit Preisen identisch sein. Multilaterale Interchange-Fees können somit nicht als Kollektivpreise gegenüber dem Händler bezeichnet werden. Demnach fehlt – insbesondere von Seiten der Europäischen Kommission – die Begründung, warum Interchange den Wettbewerb einschränken sollte.

Die Universalität der Kartensysteme kann nur erreicht werden, wenn eine entsprechend breite einheitliche Teilnahmebasis für die Kreditinstitute geschaffen wird. Ko-

operation ist also eine zwingende Voraussetzung dafür, dass die Kreditinstitute auf der Ebene der Endkundenbeziehung in den Wettbewerb treten können.

Gibt es Alternativen?

Vorübergehend war die Europäische Kommission der Ansicht, Interchange könnte durch Anpassung der direkten Preise auf beiden Marktseiten ersetzt werden. Da der Issuer keine Geschäftsbeziehung zum kartenakzeptierenden Händler hat, kann er in diesem Fall die gesamten Kosten dem Karteninhaber in Rechnung stellen oder zum Teil über interne Subventionierung auf andere Geschäftsbereiche abwälzen. Der Karteninhaber müsste demnach die Kosten für die Autorisierungen, Clearing & Settlement, Charge Backs und Sperrlisten tragen.

Diese einseitige Belastung wäre aber nur gerechtfertigt, wenn der Karteninhaber der alleinige Nutznießer des Zahlungssystems wäre, was offensichtlich nicht der Fall ist.

Systembedingte Notwendigkeit

In Kartensystemen, die durch eine vier-Parteien-Struktur gekennzeichnet sind, ist die Interchange als Vergütung zwischen Issuer und Acquirer eine systembedingte Notwendigkeit. Die strukturellen Eigenschaften der von Issuern und Acquirern gemeinsam angebotenen Dienstleistung „Zahlung am POS“ verhindern eine markteffiziente Lösung über ausschließlich bilaterale Interchange-Vereinbarungen. Die geschäftspolitische Praxis der Kartensorganisationen auf nationaler und inter-

Spenden mit Kreditkarte
mit Visa- oder Eurocard

**Brot
für die Welt**
Ein Stück Gerechtigkeit

Postfach 10 11 42
70010 Stuttgart
Service-Telefon
0711/2159-242/-561

nationaler Ebene mag wegen mangelnder Konsistenz und Transparenz in der Vergangenheit Anlass zur Beanstandungen gegeben haben. Mit einer grundsätzlichen Ablehnung der multilateralen Interchange Fee für POS-Transaktionen in etablierten Kartensystemen durch die Wettbewerbs-hüter wird aber das Kind mit dem Bad ausgeschüttet. Die regulatorische Unterdrückung würde zu willkürlichen Hilfskonstruktionen führen. Systeme ohne Interchange basieren in der Regel auf Quersubventionierung von Produkten und verhindern eine klare und objektive Preisgestaltung der Kreditinstitute.

Diese Meinung vertritt auch die Europäische Zentralbank in ihrem Bericht „Towards an integrated infrastructure for credit transfers in Euro“ (November 2001) in

Acquiring

Neue Händlerservices bei B+S

Mit einer Reihe neuer Dienstleistungen will die B+S Card Service GmbH, Frankfurt, ihren Kunden weiter entgegen kommen.

Das Transaktions-, Informations- und managementsystem „B+S Tim“ entspricht auf Händlerseite dem, was im Firmenkartengeschäft längst zu den Standardleistungen für die die Karte nutzenden Unternehmen gehört. Die täglich abrufbare Auflistung der Transaktionen nach Filiale, Kassenplatz, Uhrzeit und Kartenart soll den Überblick über alle Kartentransaktionen gewährleisten.

Für Händler mit Agentur- und Eigengeschäft (wie zum Beispiel Zeitungskioske mit Lotto/Toto-Aannahmestellen) wird im Netzbetrieb das Kontosplitting angeboten. Dabei erscheint die Zahlung dem Kunden gegenüber zwar nur als eine Transaktion. Die Buchung der verschiedenen Posten kann beim Händler jedoch auf mehrere Konten erfolgen.

Zusammenhang mit der Einführung von Interchange-Regelungen als ordnungspolitische Lösung des Problems der doppelten Gebührenerhebung bei grenzüberschreitenden Überweisungen¹⁰.

Auch im Interesse der beiden Endkunden, Karteninhaber und Händler, sollte deswegen vielmehr in Zusammenarbeit mit den Kartellinstanzen eine ordnungspolitisch tragfähige Lösung zur ökonomischen und juristischen Gestaltung der Interchange-Regelungen konstruiert werden. In dieser Hinsicht hat die Europäische Kommission mit ihrem Kompromissvorschlag den Weg geebnet für die Schaffung einer soliden Basis, auf der Interchange-Vereinbarungen zukünftig gestaltet werden können: objektive Kriterien und Methoden zur Kalkulation, Freiheit der Preisgestaltung

gegenüber den Endkunden und Vereinbarungen, die sowohl bilateral als auch multilateral ausgehandelt werden können.

Anmerkungen

1) Don Cruickshank, Competition in UK Banking – A report to the Chancellor of the Exchequer, London 2000 (www.bankreview.org.uk).

2) Siehe: Notice pursuant to Article 19(3) of Council Regulation No 17 Case COMP/29.373 – Visa International (2001/C 226/10), veröffentlicht in Official Journal of European Communities (OJEC), Nr. C 226 vom 11.8.2001, S. 21 – 23. Die wesentlichen Komponenten sind eine Senkung der intraregionalen Interchange-Sätze, die Einführung einer objektiven Kalkulationsmethode, basierend auf Kostenerhebungen und eine bessere Transparenz gegenüber dem Handel.

3) Uniform eurocheque 10. Dezember 1984, in: OJEC, Nr. L 035 vom 7.2.1985.

4) Vgl. Article 19 notice, in: OJEC, Nr. C 293/18 vom 7.2.1985.

5) 1984 traf die Europäische Kommission die sogenannte „uniform eurocheque“-Entscheidung, in der Interbankenvereinbarungen über Interchange zwar als Wettbewerbseinschränkung aufgelöst wurden, aber unter Berücksichtigung von Artikel 81.3 des EG-Vertrages befreit wurden. Siehe OJEC, Nr. L 035 vom 7.2.1985. Diese Entscheidung wurde bestätigt in nachfolgenden Fällen: Association Belge des Banques (OJEC Nr. L7 vom 27.9.1987), Associazione Bancaria Italiana (OJEC, Nr. 43/51 vom 13.2.1987) und Dutch Banking Association (OJEC, Nr. L253 vom 30.8.1989).

6) Zur Erläuterung ein theoretisches Beispiel: Wenn für den Karteninhaber bei einer Kartentransaktion am POS ein Nutzen von 20 entsteht und für den Händler bei einem Disagio in Höhe von 5 ein Nutzwert von 15, der Karteninhaber aber mit sämtlichen Kosten des Issuurs in Höhe von 25 belastet wird, wird dieser Karteninhaber auf die Transaktion beziehungsweise auf die Karte verzichten, obwohl die Addition der Nutzwerte beider Marktseiten (35) die Kosten dieser Transaktion (30) übersteigt. In diesem Fall führt nur die Beteiligung der Acquirer-Marktseite an den Kosten des Issuurs zu einer optimalen Versorgung des Marktes. Vgl. W. F. Baxter, Bank Interchange of Transactional Paper: Legal and Economic perspectives, in: Journal of Law & Economics, Vol. 26, Oktober 1983, S. 553. 7) Neben W.F. Baxter siehe zum Beispiel auch: A. S. Frankel, Monopoly and Competition in the Supply and Exchange of Money, in: Antitrust Law Journal, Vol. 66 (1998), S. 313-361, D. A. Baito, The Problem of Interchange Fees: Costs without Benefits, in: European Competition Law Review, Nr. 4 (2000), S. 215-223, D. Carlton, The antitrust economics of credit card networks. Reply to Evans and Schmalensee comment, in: Antitrust Law Journal, Vol. 63 (1998), S. 903, J.-C. Rochet und J. Tirole, Cooperation among competitors: The Economics of credit card associations, Center for Economic Policy Research, Nr. 2101 vom März 1999 und R. Schmalensee, Payment Systems and Interchange Fees, NBER Working Paper Nr. 8256, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, April 2001.

8) Diese Aussage gilt nur unter der Voraussetzung, dass mit der Karte ein heterogenes Produkt oder Dienstleistung erworben wird und/oder vom Händler keine zusätzliche Gebühren („surcharges“) verlangt werden.

9) Eine bemerkenswerte Ausnahme bildet die aktuelle EU-Verordnung, wonach die Händlerentgelte für Kartentransaktionen mit ausländischen Karteninhabern – unabhängig von jeweiligen Interchange-Sätzen – den Preisen für Transaktionen inländischer Karten entsprechen soll.

10) „In order to solve the issue of double charging and the fair distribution of fees, the banking sector produced a proposal for a default multilateral interchange fee (MIF) which will apply in the absence of a bilateral agreement between the banks concerned.“...„The MIF is a very useful mechanism to allow the receiving banks to be paid and to minimize the administration costs of the schemes (e.g. reconciliation). It might be a very important complement to STP (Straight Through Processing; Anm. des Verfassers) in order to lower costs between banks“. ECB, Toward an integrated infrastructure for credit transfers in euro, November 2001, S. 12.

Für den Versandhandel soll unter dem Namen „B+S POSium“ ein Internetportal installiert werden, über das Kreditkartendetails der Besteller inklusive der Kartenprüfnummer für eine Sperranfrage an den Acquirer geschickt werden können. Das Portal soll auch für die Einreichung der Umsätze dienen. Der gesamte Vorgang erfolgt verschlüsselt und in einem vor unbefugtem Zugriff geschützten Umfeld.

Mehr als Zugeständnis an die Mehrheitsgesellschafter aus dem Sparkassenlager denn als wirkliche Notwendigkeit wird ein neuer Geldkarte-Ladeservice verstanden, der das Aufladen gegen ec-Karten ermöglicht. Gedacht ist dabei primär an solche Karten, bei denen die Geldkarte-funktion nur Zusatzapplikation ist und die deshalb nicht an ein Girokonto geknüpft sind (zum Beispiel Uni-Karten oder Mitarbeiterausweise mit Geldbörsenfunktion für die Kantine). Geld zu verdienen erwartet man mit diesem Service auf absehbare Zeit jedoch nicht.

Red.