

# Der Markt der Payment-Dienstleister ist im Umbruch

Zahlreiche Aufkäufe und Fusionen haben die Situation verändert – Rewe wird selbst zum Anbieter / Von Stefan Schneider

Der Markt der Zahlungsdienstleister verändert sich. Damit lohnt es sich für Händler immer mehr, Vertragsbeziehungen zu prüfen und eventuell neue Wege zu beschreiten. Die Rewe Group geht sogar so weit, dass sie einen eigenen Payment-Dienstleister auf den Markt schickt.

Der Payment-Markt hat in den letzten Tagen so viel Aufmerksamkeit erhalten wie noch nie. Aber auch dann, wenn der Ausfall der H5 000-Terminals und die Folgen behoben sein werden, lohnt es sich für Händler, den sich verändernden Dienstleister-Markt genauer zu analysieren. Im Jahr 2011 betrug das gesamte mit Kartenzahlungen am POS bewegte Umsatzvolumen laut EHI 151 Mrd. Euro. 2021 waren es bereits 253 Mrd. Euro – in nur zehn Jahren 100 Mrd. Euro mehr.

Der gerade in den beiden Corona-Jahren deutlich angestiegene Kostenblock wird für Handelsunternehmen immer bedeutender. Die personellen Ressourcen für die operative und auch strategische Beschäftigung mit Payment sind dagegen nach wie vor sehr eng bemessen und in den Unternehmen unterschiedlich aufgehängt (Treasury, IT, Orga, Betriebswirtschaft oder Warenwirtschaft).

Auf der Dienstleisterseite zeigt sich eine fortschreitende Professionalisierung und eine Konsolidierung mit zahlreicher Übernahmen.

Beim Netzbetrieb, einer deutschen Besonderheit, wird die Veränderungsdynamik erst auf den zweiten Blick sichtbar: Waren es vor zehn Jahren 21 Dienstleister, die im Electronic-Cash-System als Netzbetreiber zugelassen waren, enthält die aktuelle Liste der bei der Deutschen Kreditwirtschaft zugelassenen Girocard-Netzbetreiber noch 17 Unternehmen.

Dahinter verbirgt sich aber ein lebhafter Wechsel. Manche Player sind aufgrund geänderter Geschäftsmodelle (Esso, AGES), durch Ausscheiden aufgrund von Fusionen und Übernahmen (z.B. Postbank, BCB, Monrada, Easy-cash, Cardtech, ICP) oder durch Umbe-



Verdient die Aufmerksamkeit des Managements: Die nötigen Prozesse für das bargeldlose Bezahlen an der Kasse lassen sich immer neu optimieren.

nennungen verschwunden, zwei neue Anbieter (Aadyen und Computop) dazu gekommen.

Beim Acquiring sind die Veränderungen überdeutlich: Es gab eine Fülle von Fusionen (B+S Card wurde BS Payone wurde Ingenico Payment Services wurde Payone, Telecash wurde First Data wurde Fiserv, Concordis wurde Nets wurde Nexi). Dadurch sind die im Markt tätigen Acquirer deutlich größer und durch ihre jeweilige Integration in multinationale Konzerne auch internationaler/europäischer in Angebot und Abdeckung.

In Deutschland waren viele Acquirer lange Zeit mehrheitlich im Besitz von Banken oder Bankengruppen. Diese Situation hat sich in den letzten fünf Jahren dramatisch geändert. Acquirer im Bankenbesitz sind heute nur noch die DZ Bank-Tochter VR-Payment GmbH sowie die First Cash Solution GmbH als Tochter der Volksbank eG.

Umgekehrt hat aber die Deutsche Bank AG vor kurzem die Freigabe des Bundeskartellamts für ein neu gegründetes Gemeinschaftsunternehmen mit Fiserv erhalten, um damit wieder selbst in das Acquiring-Geschäft mit den eigenen Firmenkunden einzusteigen.

**Händler sollten den Markt und die Konditionen regelmäßig analysieren und ihre Dienstleisterlandschaft anpassen**

Vor dem Hintergrund dieser Veränderungen wird es immer wichtiger, die vertraglichen Vereinbarungen mit den Dienstleistern – Serviceleistungen, Konditionen, Risikomanagement – regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen: Passen die Vereinbarungen noch zur Ist-Situation deutlich steigender Volumina und für die nahe Zukunft? Sind sie im Marktvergleich noch aktuell? Nach unseren Erfahrungen bietet sich das insbesondere für eine Konditionenbewertung in der Breite und in der Tiefe (Benchmarking /Ausschreibung) sowie hinsichtlich der Service-Elemente und dem Risikomanagement an.

Ähnliches gilt auch für die Doppelrolle der Dienstleister im Netzbetrieb, wenn diese zusätzlich noch die vom Kartellamt vorgesehene Rolle als Händlerkonzentrator übernehmen. Hier kann es für Händler sinnvoll sein, durch Marktsondierung und Verhandlungen eine Lösung zu wählen, in der Netzbetriebsvertrag und Händlerkonzentratorvertrag an unterschiedliche Dienstleister vergeben werden.

Auch die deutlich angestiegenen Cash-Back-Volumina der Girocard bieten Spielraum für gesonderte Verhand-

lungen durch den Händler selbst oder den Händlerkonzentrator für Transaktionen zur Bargeldauszahlung am POS. Issuerkonzentratoren gehen mit der Lage je nach ihrer eigenen Marktposition sehr unterschiedlich um.

Seit 2011 wickelt die Rewe Group die Girocard-Verarbeitung für die Regiebetriebe ihrer Vertriebslinien und als Angebot auch für die Selbständigen ab. Ausgehend von dem inzwischen erreichten jährlichen Abwicklungsvolumen von rund 1 Mrd. Transaktionen geht die Gruppe jetzt weiter und schickt ihre neue Tochter Paymenttools ins Rennen, um die eigene Payment-Plattform für Drittgeschäft zu nutzen – die Dienstleistungen also auch anderen Händlern anzubieten.

Erster Drittkunde wird jetzt die Parfümerie Douglas mit allen 330 deutschen Stores. Im Gegenzug stellt die Douglas Informatik & Service GmbH ihre seit 25 Jahren innerhalb der Douglas-Gruppe angebotenen Netzbetriebs- und Acquiring-Leistungen ein und wird die Zahlung als Netzbetreiber zurückgeben. *Iz 22-22*

Stefan Schneider ist Inhaber der Payment-Beratung CardsConsult (www.cardsconsult.de)

## Deutsche Compliance Konferenz 2022

28. & 29. Juni 2022  
Steigenberger Frankfurter Hof

**HYBRID:**  
TEILNAHME VOR ORT ODER  
ONLINE MÖGLICH

u. a. mit diesen Themen:

### Themenblock 1 Cyberangriffe:

- Cyberangriff zum Nachverfolgen: Live-Hack
- Cybercrime und der Paradigmenwechsel in der Strafverfolgung – Was können Strafverfolger leisten und wie gelingt die Zusammenarbeit mit betroffenen Unternehmen?
- Zwischen allen Fronten? Die Rolle des Compliance Officers beim Cyberangriff – Austausch mit Behörden, CISO und dem DSB

### Themenblock 2 Hinweisgeber

- Die Perspektive des Hinweisgebers – Ein Erfahrungsbericht
- Zum Nutzen von Ombudspersonen in Zeiten der EU-Hinweisgeberrichtlinie
- Ein Hinweis geht ein... Was ist zu tun? Wie die Compliance-Abteilung mit Hinweisen umgeht

### Themenblock 3 Lieferkette

- Aktuelle Rechtsfragen bei LkSG und ESG
- LkSG – Wohin muss Compliance schauen?
- Internationale Compliance-Anforderungen digital und nachhaltig meistern

... und viele mehr!

**Melden Sie sich jetzt an!**  
www.deutsche-compliance-konferenz.de



Maria Belz, dfv Mediengruppe  
Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt a.M.  
Tel.: +49 69 7595-1157 Fax: +49 69 7595-1150  
E-Mail: maria.belz@dfv.de



10 Stunden und 15 Minuten  
für Ihre berufliche Weiterbildung.

Mit freundlicher Unterstützung von:



Medienpartner:

