



## Kartenakzeptanz (CP) Visa, MasterCard und Maestro am POS

Am Point of Sale (POS) bevorzugen immer mehr Kunden Kartenzahlungen – auch in Deutschland. Für Händler bieten Kartenzahlungen ebenfalls Vorteile wie höhere Warenkorbwerte oder Einsparungen bei der Bargeld-Handhabung. Mit der Kartenakzeptanz (CP) bietet die Deutsche Card Services für Händler in Europa die vertragliche Basis zur Akzeptanz von MasterCard, Maestro und den diversen Visa-Karten sowie die Abwicklung der Kartentransaktionen mit den Kartenorganisationen von der Transaktions-Autorisierung bis zur Auszahlung.

### Hintergrund/Marktentwicklung

Kartenzahlungen spielen im klassischen Präsenzgengeschäft eine immer größere Rolle. Im stationären Handel in Deutschland stieg der Kartenumsatz 2007 auf 199,1 Milliarden Euro, davon 45,6 Milliarden Euro Umsatz mit Kreditkarten. 137,4 Milliarden Euro betrug der Umsatzwert mit Debitkarten. Im Vorjahresvergleich entspricht dies einem Wachstum um 11,7 Milliarden Euro, entstanden durch 10,3% Wachstum bei den Kreditkartenumumsätzen sowie 4,4% Wachstum bei den Debitkartenumumsätzen. Der Kartenumsatz wird in Deutschland durch 130 Millionen Zahlungskarten generiert. Die Zahl der Karten hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 3,3% erhöht. (Quelle: PaySys Consultancy).

Die Kartennutzung hat mehrere Vorteile: Warenkörbe werden erhöht, da Kunden, die mit Karten bezahlen, in der Regel mehr ausgeben, als solche, die mit Bargeld bezahlen. Spontaneinkäufe treten häufiger auf, da insbesondere Kreditkarten ihren Inhabern nicht nur einen entsprechenden Kreditrahmen und ein interessantes Zahlungsziel bieten, sondern gegebenenfalls auch über bequeme Teilzahlungsmöglichkeiten verfügen. Neue und zahlungskräftige Kunden lassen sich auf nationaler und internationaler Ebene gewinnen. Das gilt insbesondere für gewerbliche Kunden, die ihre Firmenkarten einsetzen können und wollen. Die Kundenbindung wird durch Akzeptanz des bevorzugten und vorteilhaftesten Zahlverfahrens für den Kunden verstärkt, zum Beispiel

bei Kreditkarten durch Bonus-Programme und Zusatzdienstleistungen wie integrierte Versicherungen.

### Produktbeschreibung

Um das Bezahlen mit internationalen Debit- und Kreditkarten anbieten zu können, benötigen Händler eine entsprechende Genehmigung der jeweiligen Kartenorganisationen. Die internationalen Kartenorganisationen unterscheiden hier zwischen Akzeptanzverträgen für den Fernabsatz, der auch als Card-not-Present (CNP) bezeichnet wird, da die Karte nicht physisch vorliegt, und Akzeptanzverträgen für den stationären Handel, der auch als Card-Present (CP) bezeichnet wird, da die Karte physisch vorliegt. Die Kartenorganisationen Visa und MasterCard erteilen die Genehmigung für die Akzeptanz nicht selbst, sondern übergeben diese Aufgabe und die Betreuung von Händlern an sogenannte Acquirer. Die Deutsche Card Services ist als europäischer Acquirer tätig und vergibt Akzeptanzverträge für MasterCard, Maestro und die diversen Visa-Karten an Händler in Europa.

Neben der grundlegenden Genehmigung zur Akzeptanz der Karten wickelt die Deutsche Card Services auch die gesamte Zahlung ab. Dies umfasst die Entgegennahme und Autorisierungsabwicklung von Transaktionen sowie die Abrechnung und Auszahlung.

Anders als im E-Commerce ist im stationären Handel Hardware erforderlich, in der Regel

ein Terminal, das Kartendaten auslesen kann und die Datenkommunikation mit dem Acquirer ermöglicht. Für den deutschen Markt bietet die Deutsche Card Services diese Leistungen auch selbst an.

### Funktionsweise am Beispiel Kreditkarte

1. Der Kunde bezahlt die Ware am Terminal mit der Kreditkarte.
2. Die Kartendaten werden vom Händlersystem (Terminal) über den Netzbetrieb der Deutschen Card Services und die Kartenorganisation an das kartenausgebende Institut (Issuer) weiter geleitet (Autorisierungsanfrage).
3. Das kartenausgebende Institut autorisiert den Betrag und leitet die Autorisierungsantwort an die Kartenorganisation weiter, von dort an den Netzbetrieb der Deutschen Card Services und von dort zum Händlersystem (Terminal).
4. Der POS-Händler bestätigt die Zahlungsgenehmigung an den Kunden und übergibt die Ware.
5. Die Forderungen werden über die Deutsche Card Services verrechnet.



#### Ergänzende Produkte:

##### ■ POS-Terminals und Routing (CP)

In Deutschland erfolgt die Bereitstellung von Terminals und Datenkommunikation in der Regel durch einen sogenannten Netzbetreiber. Mit POS-Terminals und Routing (CP) bietet die Deutsche Card Services diese Leistungen direkt an und ermöglicht ein Full-Service-Angebot von der technischen Basis bis zur vollständigen Abwicklung.

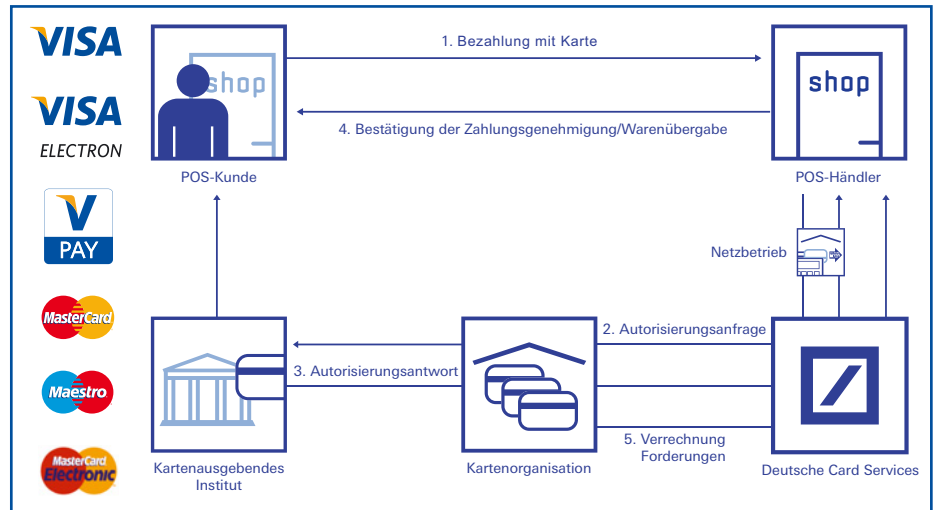
##### ■ Akzeptanzvermittlung für American Express

Anders als Visa und MasterCard wird die vertragliche Basis für die Akzeptanz direkt mit American Express geschlossen. Die Deutsche Card Services kann entsprechende Akzeptanzverträge vermitteln.

#### Zielgruppen

Die Kartenakzeptanz (CP) ist interessant für stationäre Händler in Europa, insbesondere Händler, die

- sowohl nationale als auch internationale Endkunden bedienen.
- sowohl im CP- als auch im CNP-Geschäft tätig sind.



#### Warum Kartenakzeptanz (CP)?

- Erschließung neuer Kundensegmente.
- Ausschöpfung von Umsatzpotenzial durch höhere Warenkorbwerte und Spontankäufe.
- Geringere Bargeldhaltung und damit verbundene Aufwände.
- Zahlreiche Auszahlungs- und Transaktionswährungen.
- Schnelle, reibungslose und sichere Abwicklung.

#### Warum Deutsche Card Services?

- Zahlungslösungen für alle Vertriebskanäle aus einer Hand.
- Nahtlose Integration in das Cash-Management-Angebot der Deutschen Bank.
- Umfangreicher Support und persönliche Betreuung.
- Full-Service in Verbindung mit POS-Terminals und Routing (CP) – vom Akzeptanzvertrag bis zur kompletten Abwicklung von Transaktionen.
- Webbasiertes Online-Reporting.
- Payment-Plattform als erste in Europa PCI-sicherheitszertifiziert.

Weitere Informationen können über das Sales Solutions Office der Deutschen Card Services bezogen werden:

Tel. 0221 99577-760  
sales.deucs@db.com

003 85437 00 10 09