



Fachhochschule Braunschweig/Wolfenbüttel
Fachbereich Recht

Studiengang Recht der Informationstechnologie und
Kommunikationswirtschaft

„Die Zahlungsabwicklung im eCommerce aus Sicht des Händlers, unter besonderer Berücksichtigung der Kreditkartenzahlung und Lastschriftverfahrens, am Beispiel der ePayment-Lösung Saferpay.“

Diplomarbeit

zur Erlangung des Grades einer Diplom-Wirtschaftsjuristin (FH)
des Fachbereiches Recht
der Fachhochschule Braunschweig/Wolfenbüttel

vorgelegt bei: Prof. Dr. Ralf Imhof
Johannes F. Sutter

vorgelegt von: Sabrina Jantschik

Wolfenbüttel, den 08. Februar 2007

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	I
Abkürzungsverzeichnis	IV
Abbildungsverzeichnis.....	VII
Literaturverzeichnis	VIII
1 Einleitung.....	1
1.1 Vorstellung der Telekurs Card Solutions GmbH.....	2
1.2 Saferpay im Überblick.....	3
2 Aufgabenstellung.....	4
3 Der Stellenwert des eCommerce in Deutschland.....	6
3.1 Die Formen des eCommerce und deren wirtschaftliche Bedeutung.....	9
3.2 Prognose eCommerce in Deutschland	10
4 Grundlagen des ePayment	12
4.1 Definition und Anwendung.....	12
4.2 Die Notwendigkeit und Bedeutung von ePayment in Deutschland.....	16
5 Zahlungsabwicklung im eCommerce	17
5.1 Die Kategorisierung elektronischer Zahlungssysteme	18
5.1.1 Kategorisierung nach dem Zahlungszeitpunkt	19
5.2 Kategorisierung der Zahlungssysteme im Internet	21
5.2.1 Traditionelle Offline-Zahlungsverfahren	21
5.2.2 Internetbasierte EPS: Internet Bill Presentment and Payment.....	25
5.2.3 Internetbasierte EPS: Electronic Payment Systems.....	26
6 Die Kreditkartenzahlung.....	32
6.1 Die Geschichte der Kreditkarte.....	34
6.2 Kreditkarten-Brands in Deutschland und Europa.....	35
6.3 Die Kreditkartenzahlung im Internet.....	36
6.3.1 SSL und SET	37
6.3.2 Kartenprüfnummern	37
6.3.3 Verified by Visa und MasterCard SecureCode.....	38
6.4 Anforderung an die Händler.....	39
7 Rechtliche Betrachtung der Kreditkarte im Internet.....	41
7.1 Rechtliche Grundlagen	41
7.1.1 Rechtsbeziehungen der Beteiligten.....	43

Inhaltsverzeichnis

7.1.2	Ablauf der Kreditkartenzahlung im Internet	48
7.1.3	Befreiung von der Annahmepflicht	49
7.2	Rechtliche Risiken	50
7.2.1	Widerruf der Zahlungsanweisung durch den Kreditkarteninhaber.....	50
7.2.2	Missbrauch durch unberechtigte Dritte.....	52
7.2.3	Sanktionslisten und Risikoländer	56
8	Das Lastschriftverfahren	59
8.1	Das Lastschriftverfahren im Internet.....	62
8.2	Anforderungen an den Händler	63
9	Rechtliche Betrachtung der Lastschrift im Internet.....	64
9.1	Rechtliche Grundlagen	64
9.1.1	Rechtsgrundlage	65
9.1.2	Das Einzugsermächtigungsverfahren im Internet.....	65
9.1.3	Rechtsbeziehungen der Beteiligten im EEV.....	69
9.2	Rechtliche Risiken	72
9.2.1	Verstoß gegen das Schriftformerfordernis.....	72
9.2.2	Der Widerspruch des Schuldners.....	74
9.2.3	Haftung missbräuchlicher Verwendung.....	78
10	Anforderung an Internet-Zahlungssysteme aus Sicht des Händlers	79
10.1	Allgemeine Anforderungen.....	82
10.2	Spezifische Anforderungen	84
10.2.1	Sicherheitsanforderungen	84
10.2.2	Benutzerfreundlichkeit/Bequemlichkeit.....	86
10.2.3	Verbreitung/Akzeptanz	87
10.2.4	Kostenfaktor	87
10.2.5	Flexible Einsatzfähigkeit/Portabilität.....	88
11	Das Zahlungssystem Saferpay	89
11.1	Das Konzept	89
11.1.1	Das Saferpay Backoffice	93
11.1.2	Das Saferpay Frontoffice.....	95
11.2	Anforderungen an Zahlungssysteme aus Sicht des Händlers am Beispiel Saferpay ⁹⁷	
11.2.1	Allgemeine Anforderungen.....	97
11.2.2	Spezifische Anforderungen	99

Inhaltsverzeichnis

11.3	Kritische Würdigung.....	101
12	SEPA – ein Europäischer Ausblick	104
12.1	Zahlungsinstrumente in Europa - ein Überblick	106
12.2	Auf dem Weg zu einem gemeinsamen Zahlungsverkehrsraum.....	110
12.3	Die Schaffung eines neuen Rechtsrahmens für den europäischen Zahlungsverkehr	111
13	Fazit	113

Abkürzungsverzeichnis

Abk.Abkürzung

Abs.Absatz

AGAktiengesellschaft

ABG.....Allgemeine Geschäftsbedingungen

BGB.....Bürgerliches Gesetzbuch

BITKOMBundesverband Informationswirtschaft Telekommunikation und
neue Medien e.V.

Bsp.Beispiel

bzw.....beziehungsweise

B2BBusiness-to-Business

B2CBusiness-to-Customer

ca.circa

CBLJournal Cyberbanking & Law

CNP.....card not present

CVC.....Card Verification Code

CVC2.....Card Verification Code2

CVVCard Verification Value

CVV2.....Card Verification Value2

C2CCustomer-to-Customer

d.h.das heißt

ECC.....E-Commerce-Center Handel

eCommerce.....electronic Commerce

EEVEinzugsermächtigungsverfahren

EFTElectronic Funds Transfer

eGeld.....elektronisches Geld

ELVElektronisches Lastschriftverfahren

EMVEuropay MasterCard Visa

Abkürzungsverzeichnis

engl.	englisch
ePayment	electronic Payment
EPC	European Payment Council
EPS	Electronic Payment System
ESZB	Europäisches System der Zentralbanken
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
e.V.	eingetragener Verein
EZB	Europäische Zentralbank
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HDE	Hauptverband Deutscher Einzelhandel
IBPP	Internet Bill Presentment and Payment
ICC	Intergrated Circuit Card
i.d.R.	in der Regel
IHK	Industrie- und Handelskammer
IPS	Internet Electronic Payment Systems
i.V.m.	in Verbindung mit
lat.	lateinisch
KK	Kreditkarte
LSA	Lastschriftabkommen
LV	Lastschriftverfahren
Mio.	Millionen
MOTO	Phone-Mailorder (Mailorder/Telephoneorder)
Mrd.	Milliarden
Nr.	Nummer

Abkürzungsverzeichnis

PC	Personal Computer
PCI	Payment Card Industry Data Security
PDA.....	Personal Digital Assistant
PIN	Persönliche Identifikationsnummer
POS.....	Point-of-Sale
POZ.....	Point-of-Sale ohne Zahlungsgarantie
PSP	Payment-Service-Provider
SEPA.....	Single Euro Payment Area
SET	Secure Electronic Transaction
SSL	Secure Socket Layer
TAN	Transaktionsnummer
TKC	Telekurs Card Solutions GmbH
u.a.	unter anderem
USA.....	United States of America
vgl.....	vergleiche
VU-Nummer	Vertrags-Unternehmens-Nummer
WM.....	Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, Wertpapiermitteilungen
WWW	World Wide Web
z.B.....	zum Beispiel
zzgl.....	zuzüglich

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Rasantes Wachstum im eCommerce	8
Abbildung 2: Kategorisierung von Internet-Zahlungssystemen	19
Abbildung 3: Zahlungsformen im Internet.....	21
Abbildung 4: Electronic Payment Systems	26
Abbildung 5: Verteilung der Kreditkarten-Brands	35
Abbildung 6: Rechtsbeziehungen Phone-Mailorder-Verfahren.....	43
Abbildung 7: Rechtsbeziehungen im Einzugsermächtigungsverfahren.....	69
Abbildung 8: Aktueller und geplanter Einsatz von Zahlungssystemen	80
Abbildung 9: Das Saferpay-Konzept	90
Abbildung 10: Saferpay Phone-Mailorder.....	90
Abbildung 11: Saferpay eCommerce.....	91
Abbildung 12: Saferpay Business.....	92
Abbildung 13: Das Saferpay Backoffice	93
Abbildung 14: Anwendung des Saferpay Backoffice	94
Abbildung 15: Das Saferpay Virtual Terminal – Bezahlung.....	95
Abbildung 16: Das Saferpay Virtual Terminal – Beleg.....	96
Abbildung 17: Die Nutzung bargeldloser Zahlungsverfahren in Europa	107

Literaturverzeichnis

Carrol, Jim/Broadhead, Rick

Selling Online – Wie wird man ein erfolgreicher E-Commerce Händler,
1. Auflage, Bonn 2001

Dannenberg, Marius/Ulrich, Anja

E-Payment und E-Billing – Elektronische Bezahlssysteme für Mobilfunk und Internet,
1. Auflage, Wiesbaden 2004

ECC – E-Commerce-Center Handel (Hrsg.)

van Bahl, Sebastian/Krüger, Malte/Hinrichs, Jens-Werner

Studie: Internet-Zahlungssysteme aus Sicht der Händler: Ergebnisse der Umfrage
IZH3, Köln 2005

Herrmanns, Arnold/Sauter, Michael (Hrsg.)

Management-Handbuch Electronic Commerce, 2. völlig überarbeitet und erweiterte
Auflage, München 2001

ibi research an der Uni Regensburg (Hrsg.)

Stahl, Ernst/Krabichler, Thomas/Breitschaft, Markus/Wittmann, Georg

E-Government Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government, 2004

ibi research an der Uni Regensburg (Hrsg.)

Stahl, Ernst/Krabichler, Thomas/Breitschaft, Markus/Wittmann, Georg

Studie: Zahlungsabwicklung im Internet – Bedeutung, Status-quo und zukünftige
Herausforderungen, 2006

Ketterer, Karl-Heinz/Stroborn, Karsten (Hrsg.)

Handbuch ePayment – Zahlungsverkehr im Internet: Systeme, Trends, Perspektiven,
1. Auflage, Köln 2002

Krüger, Malte

eMail: krueger@iww.uni-karlsruhe.de

Universität Karlsruhe (TH)

Präsentation 15.11.2006: Der europäische Zahlungsmarkt: Status Quo und Perspektiven

Lammer, Thomas (Hrsg.)

Handbuch E-Money, E-Payment & M-Payment, 1. Auflage, Heidelberg 2006

Langenbucher, Katja/Gößmann, Wolfgang/Werner, Stefan (Hrsg.)

Zahlungsverkehr – Handbuch zum Recht der Überweisung, Lastschrift, Kreditkarte und der elektronischen Zahlungsformen, 1. Auflage, München 2004

Neumann, Diana/Bock, Christian

Zahlungsverkehr im Internet – Rechtliche Grundzüge klassischer und innovativer Zahlungsverfahren, 1. Auflage, München 2004

Pago eTransaction Services GmbH

Pago Report: Trends im Kauf- und Zahlverhalten in den relevanten ECommerce-Branchen, 2006

Palandt, Otto

Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, 65. Auflage, München 2006

(zit.: Palandt/Bearbeiter)

Teichmann, René/Nonnenmacher, Martin/Henkel, Joachim (Hrsg.)

E-Commerce und E-Payment – Rahmenbedingungen, Infrastruktur, Perspektiven, 1. Auflage, Wiesbaden 2001

Telekurs Group

Telekurs Geschäftsbericht 2005

Weber, Beatrix

Recht des Zahlungsverkehrs – Überweisung, Lastschrift, Scheck, ec- und Kreditkarte, Internet, Insolvenz, 4. Auflage, Berlin 2004

Werner, Stefan

Geldverkehr im Internet – ein Praxisleitfaden, Schriftreihe Kommunikation & Recht, Band 14, Heidelberg 2002

Internetbasierte Quellen:

Acceptance – Transaction Management by AirPlus

MasterCard/Maestro

http://www.acceptance.de/e5/e105/e125/index_ger.html, 2007-01-21

ARD/ZDF online Studie 2006: Schnelle Zugänge, neue Anwendungen, neue Nutzer?

van Eimeren, Birgit/Frees, Beate

<http://www.daserste.de/service/ardonl06.pdf>, 2007-01-31

Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft Telekommunikation und neue Medien e.V.

Pressemitteilung vom 03.03.2005: ITK-Branche belebt die Konjunktur

http://www.bitkom.org/de/presse/38030_30264.aspx, 2006-12-19

Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft Telekommunikation und neue Medien e.V.

Pressemitteilung vom 27.04.2006: Nicht mehr laufen, online kaufen!

http://www.bitkom.org/de/presse/30739_39401.aspx, 2006-12-19

CBL – Journal Cyberbanking & Law

Werner, Stefan

Beitrag 03.09.2002: Rechtliche Aspekte von Zahlungssystemen im Internet

http://rechtsinformatik.jura.uni-sb.de/cbl/comments/cbl-comment_2002005.html#ivll3, 2007-01-29

Competence Site – Kompetenz-Netzwerk für Manager und Nachwuchskräfte

Wolff, Manfred-Kasper

Beitrag 28.01.2003: Marktchancen ePayment

[http://www.competence-site.de/ecommerceshop.nsf/E53C30BE6C9ED288C1256CBC003CFBDA/\\$File/marktchancen_epayment.pdf](http://www.competence-site.de/ecommerceshop.nsf/E53C30BE6C9ED288C1256CBC003CFBDA/$File/marktchancen_epayment.pdf), 2007-01-02

ConCardis – your gate to success

Warenversand in risikoreiche Länder

http://www.concardis.de/service_sicherheitsinformationen_warenversand-in-risikoreiche-laender.html, 2007-01-30

CYbiz

E-Business Lexikon

Suchwort: eCommerce/eBusiness

<http://www.cybiz.de/business/weblexikon/pages/index.prl?name=Electronic+Commerce&currChar=E&art=>, 2006-11-27

Das Außenhandelsportal Nordrhein-Westphalen

Sanktionslisten - Vorsicht Falle!

<http://www.nrw-export.de/export/3212.asp>, 2007-01-30

Der Bundesgerichtshof

Entscheidungen

<http://www.bundesgerichtshof.de>

Deutsche Bundesbank

EZB – Monatsbericht April 2002

http://www.bundesbank.de/download/ezb/monatsberichte/2002/200204mb_ezb_text.pdf, 2007-02-05

Deutsche Bundesbank

SEPA – Der einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum

http://www.bundesbank.de/zahlungsverkehr/zahlungsverkehr_sepa.php#sepa13, 2006-12-05

ECC Studie: Internet im Handel 2006 – Status quo und Entwicklungen

http://www.ecc-handel.de/internet_im_handel_2006_-_status_quo_und.php, 2007-01-31

EURLex: EG-Richtlinie 2000/46/EG: E-Geld-Richtlinie

Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/de/oj/2000/l_275/l_27520001027de00390043.pdf, 2007-01-04

EURLex: Konsultationspapiere KOM (2003) 718 vom 2. Dezember 2003

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004AE0951:DE:NOT#top>, 2007-01-14

EURLex: Verordnung (EG) Nr. 2560/2001 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Dezember 2001 über grenzüberschreitende Zahlungen in Euro [Amtsblatt L 344 vom 28.12.2001]

http://europa.eu.int/eur-lex/pri/de/oj/dat/2001/l_344/l_34420011228de00130016.pdf, 2007-02-06

HTML World

Schonschek, Oliver

e-Commerce: Der Internet-Markt heute: Was man von erfolgreichen Anbieter lernen kann

http://www.html-world.de/program/ecom_2.php, 2006-12-06

IHK – Industrie- und Handelskammer Hannover

Terrorismusbekämpfung betrifft Unternehmen

<http://www.hannover.ihk.de/themen/aussenwirtschaft/aussenwirtschafts-und-zollrecht/sonstiges/terrorismusbekaempfung-betrifft-unternehmen/page.html>, 2007-01-30

Kartensicherheit – Sicherheitsmanagement für Zahlungskarten

Beitrag 11.01.2006: EMV-Chip soll Kreditkarten sicherer machen

http://www.kartensicherheit.de/ww/de/pub/aktuelles/meldungen/emv_chip_soll_kreditkarten_sic.php, 2007-01-22

Kartensicherheit – Sicherheitsmanagement für Zahlungskarten

Wichtige Tipps beim Versenden von Waren in Risikoländer

https://www.kartensicherheit.de/ww/de/pub/praevention/sicherheitshinweise/firmenkunden/wichtige_tipps_beim_versenden_.php?PHPSESSID=8a993863c108304da83d3a80c9ae21ec, 2007-01-30

Kredit-Magazin

Die vier Abrechnungsarten bei Kreditkarten

<http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-arten.htm>, 2007-01-22

<http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-charge-card.htm>, 2007-01-22

<http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-credit-card.htm>, 2007-01-22

<http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-debit-card.htm>, 2007-01-22

<http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-prepaid-card.htm>, 2007-01-22

MasterCard

Sicherheit – MasterCard SecureCode

<http://www.mastercard.com/de/personal/de/privatkunden/wissenswertes/sicherheit.html>, 2007-01-03

Onpulson – Wissen für Ihren Erfolg

Lexikon, Suchworte: CNP-Händlerkonto, Inkassosystem

<http://www.onpulson.de/lexikon/cnp-haendlerkonto.htm>, 2007-01-22

<http://www.onpulson.de/lexikon/inkassosystem.htm>, 2006-12-11

Saferpay

<http://www.saferpay.com/company.asp?LangId=de>, 2007-01-17

<http://www.saferpay.com/concept.asp>, 2006-11-25

<http://www.saferpay.com/references.asp>, 2007-01-17

http://www.saferpay.com/saferpay_backoffice.asp, 2007-01-18

http://www.saferpay.com/saferpay_business.asp, 2007-01-18

http://www.saferpay.com/saferpay_ecommerce.asp, 2007-01-18

http://www.saferpay.com/saferpay_phonemailorder.asp, 2007-01-18

The European Payments Council

<http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm>, 2007-01-13

Visa – Das Unternehmen

http://www.visa.de/ueber_visavisa_unternehmen.htm, 2007-01-20

wirecard

Glossar, Suchworte: Acquirer, Mail Order, Vertragshändlernummer

<http://www.wirecard.de/glossar.html?letter=A>, 2007-01-22

<http://www.wirecard.de/glossar.html?letter=M>, 2007-01-16

<http://www.wirecard.de/glossar.html?letter=V>, 2007-01-28

Zahlungsverkehrsfragen

Bartsch, Christian/Krieg, Stefan

<http://www.zahlungsverkehrsfragen.de/frameset.html>, 2007-02-04

1 Einleitung

Der Electronic Commerce, kurz eCommerce, ist aus dem alltäglichen Leben nicht mehr weg zu denken. Obwohl der Ansturm Mitte der 90er Jahre auf das Internet bereits abgenommen hat, versuchen heute immer mehr Unternehmen die Potenziale des Internets auszuschöpfen. Die Zeiten, in denen Online-Pioniere wie Otto, Amazon, ebay und Co. den Markt beherrschten sind vorbei. Aber auch immer mehr potenzielle Kunden entdecken die große Welt des World Wide Web (WWW). Heute sind 38,6 Mio., also knapp 60% der Erwachsenen ab 14 Jahre, in Deutschland online.¹ Unternehmen bietet das Internet die Möglichkeit neue Märkte zu erschließen und Vertriebskanäle auszubauen. Täglich entschließen sich neue Unternehmen ihre Waren und Dienstleistungen auf einer eigenen Website zu präsentieren. Rund 80% der deutschen Handelsunternehmen verfügen bereits über eine eigene Website.²

Die erzielten Umsätze aus dem Online-Handel müssen sicher, einfach und schnell für den Unternehmer abzurechnen sein. Folglich wird es für Unternehmen immer wichtiger sichere und einfache Zahlungssysteme in ihren Shop zu integrieren und dem Kunden eine Vielzahl von Zahlungsmitteln anzubieten. Hinter dem Stichwort ePayment verbirgt sich eine Fülle von rechtlichen Risiken für den Online-Händler.

Das Internet stellt Unternehmen vor eine große Herausforderung: Zum einen Zahlungsausfälle zu minimieren und zum anderen rechtliche Risiken abzuschätzen. Ergo stellt sich die Frage, welche Risiken mit welchem Zahlungsmittel verbunden sind und welche Zahlungsmöglichkeiten es via Internet es überhaupt gibt. Diesen Fragestellungen widmet sich die vorliegende Arbeit.

¹ Vgl. <http://www.daserste.de/service/ardonl06.pdf>, 2007-01-31

² Vgl. http://www.ecc-handel.de/internet_im_handel_2006_-_status_quo_und.php, 2007-01-31

1.1 Vorstellung der Telekurs Card Solutions GmbH

Die Telekurs Card Solutions GmbH in Hamburg ist ein Tochterunternehmen der Schweizer Telekurs Group. Diese positioniert sich als marktorientiertes, international tätiges Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen kartenbasierte Zahlungstransaktionen, elektronische Zahlungssysteme und internationale Finanzinformationen. Die Telekurs Group setzt sich aus sechs Gruppengesellschaften unter dem Dach der Telekurs Holding AG zusammen. Die Telekurs Holding AG ist eine Unternehmensgruppe der Schweizer Banken zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs unter den Banken, zur Übermittlung von Börsendaten und Finanzinformationen, sowie zur Förderung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs.³

Mit rund 1800 Angestellten weltweit setzt sich die Telekurs Group aus folgenden Gruppengesellschaften zusammen, von denen in der weiteren Ausarbeitung jedoch nur die Telekurs Card Solutions beleuchtet wird:

- Telekurs Card Solutions GmbH
- Telekurs Multipay
- Swiss Interbank Clearing
- PayNet
- Telekurs Financial
- Telekurs Services

Die **Telekurs Card Solutions**, nachfolgend TKC genannt, ist als Marktführer der bedeutendste Plattformanbieter für die technische Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs in der Schweiz. Auch auf dem deutschsprachigen Markt gehört die TKC als Payment-Service-Provider (PSP) mit ePayment-Lösungen wie Saferpay zu den führenden Anbietern. Der Schweizer Card Prozessor betreibt und entwickelt offene ePayment-Plattformen für kartenbasierte Zahlungstransaktionen der Banken, Kreditkartengesellschaften und dem Einzelhandel.

³ Vgl. TKC Geschäftsbericht 2005, Seite 5

1.2 Saferpay im Überblick

Die ePayment-Plattform Saferpay wurde speziell für den eCommerce- und Phone-Mailorder-Handel als einfach zu handhabende, modulare Software von der TKC entwickelt. Über das Schweizer Rechenzentrum der TKC werden täglich mehrere Millionen Finanztransaktionen sicher abgewickelt.⁴

Das Produkt Saferpay ist ein PCI- (Payment Card Industry Data Security)⁵ und bankenzertifiziertes Zahlungssystem der TKC. Die TKC entwickelt unter dem Markennamen Saferpay ePayment-Lösungen auf dem Gebiet des bargeldlosen, elektronischen Zahlungsverkehrs. Saferpay selbst ist kein Zahlungsmittel, sondern eine System-Schnittstelle über die alle gängigen Zahlungsmittel ohne Medienbruch verarbeitet werden können. Das System bietet dem Online-Händler die Integration aller gängigen Zahlungsmittel in einem Shop. Neue Zahlungsmittel, die in Saferpay integriert werden, können ohne weitere Anpassung im Online-Shop des Händlers aufgeschaltet werden.⁶

Durch die hohen Sicherheitsanforderungen der Kreditkartengesellschaften haben sich in den letzten Jahren mehr als 7.000 Händler dazu entschlossen, die ePayment-Lösung Saferpay in ihren Shop zu integrieren.⁷

Die TKC bietet Saferpay in drei verschiedenen Software-Paketen an, so dass sich das Produkt an die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen des Händlers anpassen kann.

⁴ Vgl. <http://www.saferpay.com/company.asp?LangId=de>, 2007-01-17

⁵ Die PCI Zertifizierung ist ein globaler Sicherheits- und Prüfungsstandard der Kreditkartenorganisationen Visa und MasterCard, der den geschützten Umgang mit Zahlungsdaten sicherstellen soll.

⁶ Vgl. <http://www.saferpay.com/concept.asp>, 2006-11-25

⁷ Vgl. <http://www.saferpay.com/references.asp>, 2007-01-17

2 Aufgabenstellung

Das Internet ist seit Beginn seiner Zeit als „rechtsfreier Raum“ verrufen, welcher der Kriminalität, in erster Linie dem Betrug, noch keine Grenzen gesetzt hat. Durch die stetige Zunahme digitaler Geschäftsabwicklungen via Internet werden die verschiedenen Rechtsgebiete wie das Vertrags- und Strafrecht oder auch Urheber- und Markenrecht vor neue Herausforderungen gestellt. Noch vor wenigen Jahren waren juristische Institutionen auf die Rechtslage und die Gegebenheiten, die die „Neuen Medien“ mit sich bringen, nicht vorbereitet. Bis heute sind viele Problemstellungen gar nicht oder nicht endgültig von unseren Gerichten entschieden. Immer mehr Juristen haben diese Problematik erkannt und sich auf den Bereich „Neue Medien“ bzw. Informations- und Kommunikationstechnologie spezialisiert, um dem „rechtsfreien Raum“ einen neuen Rechtsrahmen zu geben. Der eCommerce fordert, als einem der beachtlichsten und tendenziell wichtigsten Motoren unserer Wirtschaft, sowohl national als auch international den Einzug in unsere Rechtsgebiete.

Die vorliegende Ausarbeitung beschränkt sich auf einen Teilbereich des eCommerce: Das ePayment – die elektronische Zahlungsabwicklung im eCommerce aus Sicht des Händlers unter besonderer Berücksichtigung der Kreditkartenzahlung und des Lastschriftverfahrens. Die Rechtsproblematik, die sich aus diesem Themengebiet ergibt, wird im Laufe dieser Ausarbeitung dargestellt und anhand der ePayment-Lösung Saferpay ein Lösungsansatz hinterfragt. Auf die in diesem Zusammenhang bestehenden rechtlichen Risiken wird ein besonderes Augenmerk gelegt. Insbesondere werden folgende Fragen untersucht: Welche rechtlichen Risiken gibt es bei der Kreditkartenzahlung und dem Lastschriftverfahren im Internet und wer hat diese zu tragen? Existiert die Möglichkeit einer Haftungsumkehr?

Aufgabenstellung

Bei der Beantwortung dieser Fragen werden neben der bestehenden Rechtsprechung auch gesetzliche Vorgaben und die Anwendungen in der Praxis berücksichtigt. In diesem Zusammenhang wird unter dem Stichwort SEPA (Single European Payment Area) ein Überblick hinsichtlich der Entwicklung eines einheitlichen Zahlungsverkehrsraums in Europa dargestellt.

Vor dem Einstieg in die komplexe Themenstellung werden vorab die wichtigsten Begrifflichkeiten definiert und die Grundlagen der Zahlungsabwicklung im eCommerce beleuchtet. Darüber hinaus werden die einzelnen Zahlungssysteme, unter Berücksichtigung ihrer Vor- und Nachteile, kurz dargestellt. In diesem Kontext werden im weiteren Verlauf der Arbeit die Anforderungen an Internet-Zahlungssysteme aus Sicht des Händlers am Beispiel der ePayment-Lösung Saferpay dargestellt und unter kritischer Betrachtung der Vorzüge und Schwachstellen analysiert.

Die Frage, die es im Laufe dieser Ausarbeitung also zu klären gilt lautet: Ist das Internet in Bezug auf den Bereich ePayment wirklich ein „rechtsfreier Raum“ ohne Grenzen?

Vor dem Einstieg in den Schwerpunkt der Arbeit werden zunächst Bedeutung und Stellenwert des eCommerce in Deutschland dargestellt.

3 Der Stellenwert des eCommerce in Deutschland

Die Begriffe eCommerce, eBusiness und New Economy ist aus den Printmedien nicht mehr wegzudenken. Die Informations- und Kommunikationstechnologie bestimmt heute zunehmend unser privates und berufliches Umfeld. In fast keinem Bereich des alltäglichen Lebens kann auf Computer und Handy verzichtet werden. Die mobile Kommunikation ist auf dem Vormarsch und ersetzt nach und nach die alt bewährten Kommunikationswege. Die ständige Verfügbarkeit von Informationen und der Datenabruf zu jeder Zeit an jedem Ort bieten dem wirtschaftlichen Leben ganz neue Dimensionen. Doch was steckt eigentlich hinter dem Begriff eCommerce?

Unter den Begriff *eCommerce* werden grundsätzlich alle digitalen Geschäftsabwicklungen auf elektronischen Märkten zwischen Transaktionspartnern, die über weltweite elektronische Netzwerke laufen, subsumiert.⁸ Vereinfacht gesagt umfasst das eCommerce die effiziente Abwicklung von Geschäftsprozessen über elektronische Medien, also sämtliche Aktivitäten und Verfahren, die zur Optimierung der Wertschöpfungskette beitragen.⁹ Der Begriff *eBusiness* wird synonym verwendet und steht damit ebenfalls als Antonym zum Offline-Geschäft.¹⁰ Man spricht von Effizienzsteigerung durch optimierte Geschäftsprozesse und vor allem durch Kosteneinsparungen.¹¹

Der Siegeszug des Internets bedeutet für unsere Wirtschaft eine grundlegende Veränderung vieler geschäftlicher Abläufe. eCommerce wird heutzutage entlang der gesamten Wertschöpfungskette eines Unternehmens eingesetzt, von der Beschaffung über den Absatz bis zum After-Sale-Service. Damit öffnet das Medium Internet den Unternehmen auch neue Vertriebs- und Absatzkanäle. Zudem brachte das Internet in den letzten Jahren neue wirtschaftliche Anwendungs- und

⁸ Vgl. Hermanns, A./Sauter, M. in Hermanns, A./Sauter, M. (2001), Vorwort

⁹ Vgl. <http://www.cybiz.de/business/weblexikon/pages/index.prl?name=Electronic+Commerce&currChar=E&art=>, 2006-11-27

¹⁰ Vgl. <http://www.cybiz.de/business/weblexikon/pages/index.prl?name=Electronic+Commerce&currChar=E&art=>, 2006-11-27

¹¹ Vgl. von Pierer, H. in Hermanns, A./Sauter, M. (2001), S. 2

Einsatzpotentiale hervor. In den 90er Jahren boomte der Ansturm auf das WWW. Start Up's schossen mit neuen Geschäftsideen „wie Pilze“ aus dem Boden. Immer mehr Firmen brachten ihr Unternehmen virtuell ins Netz, um ihre Ideen und Visionen zu verwirklichen. Zu Beginn des 21. Jahrhunderts heißt der Motor unserer Wirtschaft Informations- und Kommunikationstechnologie. Kaum ein Unternehmen kann es sich noch leisten, die Möglichkeiten der neuen Medien zu ignorieren, ohne seine Zukunftsfähigkeit im weltweiten Wettbewerb zu gefährden. Die Potenziale des eCommerce liegen vor allem in der Wettbewerbsintensivierung und der zunehmenden Globalisierung. Das bedeutet den Abbau von Handelsschranken und die Aussicht auf einen einheitlichen und freien Welthandel.

Dem Verbraucher bietet das WWW, mit seinen virtuellen Marktplätzen und Online-Auktionen, die Möglichkeit Angebote und Preise just-in-time und direkt miteinander zu vergleichen und sich in Chats und Foren über Service und praktischen Erfahrungen mit den Online-Anbietern auszutauschen.

Doch die Transparenz des virtuellen Marktes übt zugleich enormen Druck auf die Anbieter aus. Die Konkurrenz im WWW ist nicht wie im stationären Einzelhandel lokal begrenzt, sondern sitzt genau einen Mausklick weiter. Zeitliche und persönliche Präferenzen fallen weg. Anbieter werben um dasselbe Zielgruppen-Portfolio. Die Folge: Händler unterbieten sich gegenseitig und veräußern ihre Produkte und Dienstleistungen zu Dumping-Preisen. Viele Unternehmen, insbesondere Start Up's, konnten diesem Druck nicht standhalten und mussten sich aus dem Online-Geschäft zurückziehen oder gar Insolvenz anmelden. Die Macht des Käufers auf das Preis-Leistungsverhältnis wächst zunehmend. Die Idee der Volkswirtschaftslehre vom vollkommenen Markt rückt in greifbare Nähe.

Einerseits übt das Internet zwar großen Druck auf die Unternehmen aus, andererseits bietet es aber aufgrund seiner geringen Markteintrittsbarrieren und niedrigen Betreiberkosten auch kleinen und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit Produkte und Dienstleistungen national bzw. international zu verkaufen.

Deutschland gehört auf dem europäischen eCommerce-Markt zu den Big Playern. 2005 konnten die Deutschen ihre Spitzenposition mit einem Marktanteil von 30% verteidigen. Das bedeutet 30% aller online verkauften Waren und Dienstleistung in Westeuropa wurden hierzulande verkauft.¹²

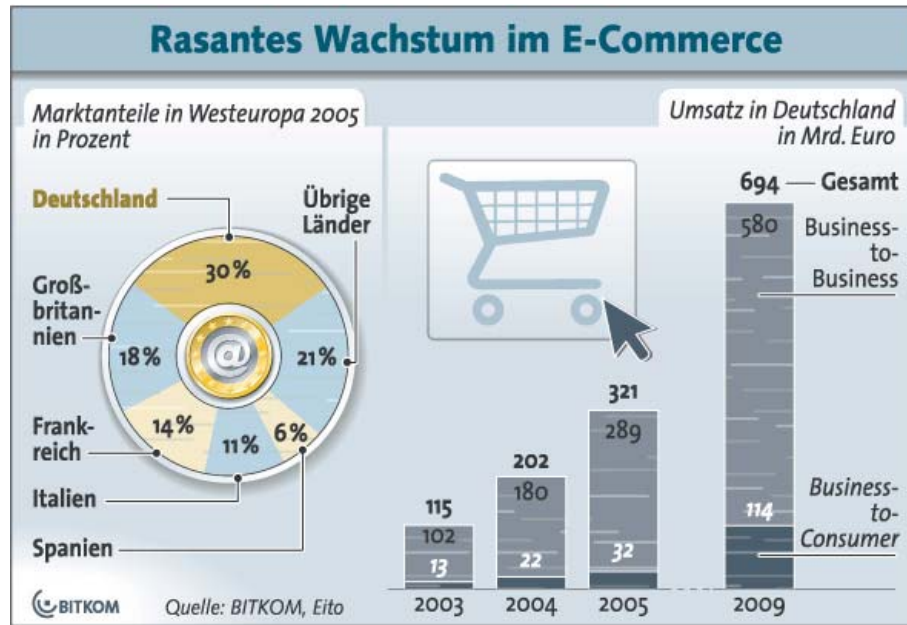


Abbildung 1: Rasanten Wachstum im eCommerce

Quelle: http://www.bitkom.org/de/presse/30739_39401.aspx, 2006-12-19

Während der stationäre Einzelhandel nach einer Konjunkturumfrage des HDE (Hauptverband des Deutschen Einzelhandels) im 2. Halbjahr 2005 überwiegend rückläufige Umsatzzahlen verzeichnete, stieg der Umsatz im Online-Handel zwischen Unternehmen und Verbrauchern (Business-to-Customer - B2C) 2005 um rund 58% auf 32 Mrd. Euro.¹³

¹² Vgl. http://www.bitkom.org/de/presse/30739_39401.aspx, 2006-12-19

¹³ Vgl. http://www.bitkom.org/de/presse/30739_39401.aspx, 2006-12-19

3.1 Die Formen des eCommerce und deren wirtschaftliche Bedeutung

Wie bereits aufgezeigt beschreibt der Begriff *eCommerce* alle digitalen Geschäftsabwicklungen auf elektronischen Märkten zwischen Transaktionspartnern. Daher stellt sich die Frage: Welche Transaktionspartner treten im Online-Handel miteinander in Geschäftsbeziehung?

Das eCommerce kennt insbesondere drei Akteure:

- Konsumenten (Customer/Consumer)
- Unternehmen (Business)
- Öffentliche Einrichtungen und Behörden (Administration/Government)

Diese Akteure können in jeder beliebigen Konstellation untereinander in Geschäftsbeziehung treten. Von großer Bedeutung sind jedoch nur drei Bereiche:

- Customer-to-Customer (C2C)
- Business-to-Customer (B2C)
- Business-to-Business (B2B)

Der C2C Bereich wurde durch den Internet-Riesen ebay zu einem umsatzstarken Transaktionsbereich im eCommerce. Für die weitere Ausarbeitung spielt dieser Transaktionsbereich jedoch eine untergeordnete Rolle, da Privatpersonen untereinander, mit Ausnahme des Treuhand-Zahlungssystems PayPal, vorzugsweise die traditionellen Offline-Zahlungsmethoden Zahlung per Nachnahme oder Vorkasse bevorzugen.

Die beiden größten und wichtigsten Bereiche des Online-Handels sind folglich der *Business-to-Business* und der *Business-to-Customer* Bereich. Die Abbildung 1 (Seite 8) zeigt, dass das B2B-Geschäft der mit Abstand umsatzstärkste Transaktionsbereich im eCommerce ist. 90% des Gesamtergebnisses des eCommerce-Umsatzes von 2005 entfallen auf den Geschäftsbereich B2B, das entspricht einem Umsatzvolumen von 289 Mrd. Euro. Der B2C-Bereich dagegen schlug mit einem verhältnismäßig geringen Anteil von 32 Mrd. Euro zu Buche.

Der B2B-Onlinehandel wird noch beachtliche Dimensionen erreichen. Bis 2008 erwarten Statistiker laut BITKOM für den eCommerce ein Gesamtumsatzvolumen von 2,2 Billionen Euro allein in Westeuropa, 90% davon fallen auf den B2B-Bereich. In diesem Geschäftszweig kommen in der Regel nicht nur einzelne Unternehmen zusammen, vielmehr existieren zahlreiche Internet-Plattformen, auf denen Anbieter und Nachfrager zusammengebracht werden.¹⁴

3.2 Prognose eCommerce in Deutschland

Über die Zukunft des eCommerce wurden in den letzten Jahren viele Prognosen aufgestellt. Experten schätzen, dass der eCommerce nach und nach den Einzelhandel in seine Schranken weisen wird. Der HDE geht davon aus, dass im Jahre 2010 zwischen 5% und 10% des gesamten Umsatzes im B2C-Bereich online abgewickelt werden. Jedoch waren viele der Prognosen, die Fachgrößen vor einigen Jahren über den eCommerce aufgestellt haben, bereits nach kurzer Zeit überholt.¹⁵

Diese enorme Entwicklung stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Bietet der Online-Handel Unternehmen einerseits die Chance der Effizienz- und Umsatzsteigerung, so besteht andererseits auch extremer Konkurrenzdruck, der für die Wettbewerber ein großes Risiko darstellt. Ein Online-Anbieter muss noch stärker als der stationäre Einzelhandel um das Vertrauen der Kundschaft kämpfen. Kunden wollen persönlich betreut werden und erwarten mehr als reine Produktinformationen oder die Möglichkeit zur Online-Bestellung.

¹⁴ Vgl. http://www.bitkom.org/de/presse/38030_30264.aspx, 2006-12-19

¹⁵ Vgl. http://www.html-world.de/program/ecom_2.php, 2006-12-06

Um im Online-Geschäft erfolgreich zu sein bedarf es, neben einer individuellen Geschäftsidee und der richtigen Auswahl an Waren und Dienstleistungen, der Sicherstellung der reibungslosen Abwicklung von Zahlungsprozessen. Noch vor wenigen Jahren war der eCommerce ständigen Entwicklungen und permanenten Strukturveränderungen ausgesetzt, doch die Aufregung um den Online-Handel hat sich gelegt. Die führenden technischen Systeme haben sich stabilisiert und am Markt etabliert. Das daraus resultierende, steigende Vertrauen der Konsumenten führt zu einem rasanten Wachstum im eCommerce.¹⁶

Nach Schätzungen von Marktforschungsinstituten wird der eCommerce-Umsatz in Deutschland bis zum Jahre 2009 auf rund 694 Mrd. Euro ansteigen und sich damit im Verhältnis zum Umsatz von 2005 mehr als verdoppeln (siehe Abbildung 1 auf Seite 8).¹⁷ Diese Entwicklung fordert Payment-Service-Provider dazu auf elektronische Zahlungssysteme so zu optimieren, dass angebotene Zahlungsverfahren allgemein Anerkennung finden und Kaufabbrüche vermieden werden. Die Sicherheitsstandards der Systeme sollen Zahlungsausfälle reduzieren, Zahlungsverzögerungen vermeiden und dabei die Kosten für Zahlungsabwicklungen so gering wie möglich halten. Die Notwendigkeit von Zahlungssystemen im eCommerce begründet sich vor allem in der Reduzierung von Zahlungsausfällen und der Erhöhung der Anzahl abgeschlossener Warenkörbe. Als abgeschlossenen Warenkorb bezeichnet man den Abschluss einer Online-Bestellung über Betätigung des Kauf-Buttons, ohne den Bestellvorgang vorher abubrechen. Viele Kunden brechen den Bestellvorgang erst während der Zahlungsmodalitäten ab, weil die von ihnen favorisierten Zahlungsmittel nicht angeboten werden.

¹⁶ Vgl. Pago Report 2006, S. 2

¹⁷ Vgl. http://www.bitkom.org/de/presse/30739_39401.aspx, 2006-12-19

4 Grundlagen des ePayment

Zunächst werden in diesem Kapitel die Grundbegriffe des ePayment von einander abgegrenzt und deren Notwendigkeit und Bedeutung beleuchtet.

4.1 Definition und Anwendung

Der Begriff *ePayment* (electronic Payment) steht für das elektronische Bezahlen von Waren und Dienstleistungen im Internet. Er umfasst elektronische Zahlungsverfahren für verschieden Zahlungsmittel, die den Online-Handel mit der Funktion des zeitgleichen, gesicherten Bezahlers versehen.¹⁸ Unter das ePayment werden alle Maßnahmen in Form von Geräten, Netzen, Datenbanken sowie Marketing- und Vertriebstätigkeiten und die effiziente Übertragung zuvor festgelegter Bezahlwerte zwischen Partnern auf elektronischer Grundlage subsumiert. Die erfolgreiche Transaktionsabwicklung selbst steht im Mittelpunkt des ePayment.¹⁹ Die Umsetzung erfolgt meist mit Hilfe von Payment-Service-Providern.

Ein Payment-Service-Provider (PSP) ist ein Zahlungsdienstleister, der automatisiert vom Händler oder Kunden angeforderte Finanztransaktionen durchführt. Der PSP übernimmt vom Online-Händler den gesamten technischen Prozess der Zahlungsabwicklung.²⁰

Beim ePayment wird zwischen dem *online bestellen & offline bezahlen*, also den traditionellen Zahlungsverfahren und dem online Zahlungsverfahren *online bestellen & online bezahlen* unterschieden. Hierbei wird zwischen einer *offline veranlassten* Zahlung bei der die Bezahlung unabhängig vom Bestellvorgang erfolgt (u.a. Zahlung per Nachnahme, Lastschriftzugsermächtigung oder Überweisung nach Rechnungsstellung), einer *online veranlassten* Zahlung bei der die Bezahlung online

¹⁸ Vgl. Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 338

¹⁹ Vgl. [http://www.competence-site.de/ecommerceshop.nsf/E53C30BE6C9ED288C1256CBC003CFBDA/\\$File/marktchancen_epayment.pdf](http://www.competence-site.de/ecommerceshop.nsf/E53C30BE6C9ED288C1256CBC003CFBDA/$File/marktchancen_epayment.pdf), 2007-01-02

²⁰ Vgl. Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 345

während des Bestellvorgangs veranlasst wird (u.a. Kreditkartenzahlung oder Online-Überweisung über Internetbanking) und einer *online durchgeführten* Zahlung, die wie eine Bargeldzahlung fungieren soll (u.a. Geldkarte oder Netzgeldverfahren) unterschieden.²¹

Fälschlicherweise wird das ePayment oft mit dem Begriff *Online-Banking* gleichgesetzt. Diese beiden Begriffe sind jedoch voneinander abzugrenzen, da es sich beim Online-Banking ausschließlich um die Vertragsbeziehung zwischen einem Kunden und seiner Bank handelt und das Internet dabei die Funktion des Kommunikationsmediums zur Abwicklung von Bankangelegenheiten übernimmt. Beim ePayment dagegen steht nicht das Verhältnis von Kunde und Bank im Vordergrund, sondern die Vertragsbeziehung zwischen Käufer und Online-Händler, die zu einer finalen Zahlungsabwicklung im Internet führen soll.²²

Im Bezug auf das ePayment lässt sich auch das Zahlungsverfahren abgrenzen. Man spricht von einem *elektronischen Zahlungsverfahren*, wenn ein Vorgang dazu geeignet ist für bezogene Waren oder Dienstleistungen über elektronische Netzwerke eine Gegenleistung zu erbringen und Ziel dabei die Herstellung der Zahlungsfähigkeit von Wirtschaftssubjekten ist. Übereinstimmend werden die Begriffe *elektronische Zahlungssysteme* (englisch: *Electronic Payment Systems*) oder *Internet-Zahlungssysteme* verwendet. Elektronische Zahlungsverfahren oder -systeme sollen die Abwicklung von Zahlungsströmen garantieren und ermöglichen.²³

Als *Zahlungsverkehr* versteht man alle Bewegungen von Zahlungsmitteln zwischen den Wirtschaftssubjekten, also die einzelnen Zahlungsvorgänge.²⁴ *Zahlungsmittel* wiederum sind alle „Tauschmittel“ (i.d.R. Geld), die ein Käufer einem Verkäufer als Gegenleistung zum Erwerb einer Ware oder Dienstleistung anbietet. Der Begriff *Zahlungsinstrument* wird in der Praxis synonym zum Zahlungsmittel verwendet.

²¹ Vgl. Neumann, D. in Lammer, Th. (2006), S. 114 f

²² Vgl. Dannenberg, Marius/Ulrich, Anja (2004), S. 27

²³ Vgl. Dannenberg, Marius/Ulrich, Anja (2004), S. 27; Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 349

²⁴ Vgl. Gerda, F. in Ketterer, K.-H., Stroborn, K. (2002), S. 19

Als Zahlungsinstrument bezeichnet man umgangssprachlich das „Hilfsmittel“ (wie Kreditkarte oder Lastschrift), mit dem im Zahlungsverkehr indirekt über das Zahlungsmittel verfügt wird.

In diesem Zusammenhang muss auch der Begriff *eGeld* erläutert werden, da es in der Praxis immer wieder zu Verwechslungen von eGeld und ePayment kommt. eGeld ist vom ePayment zu trennen. Beim ePayment wird über eGeld verfügt, d.h. das ePayment beschreibt den elektronischen Bezahlvorgang, während das eGeld dem ePayment als Zahlungsmittel dient. eGeld oder auch CyberCash bzw. Cybergeld genannt ist neben dem Zentralbankgeld und dem Buchgeld eine weitere Form des Geldes. Das Buchgeld ist zusammen mit dem eGeld Grundlage des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Während man beispielsweise bei der Kreditkartenzahlung über Buchgeld verfügt, verfügt man bei der Geldkarte über eGeld.²⁵ Die E-Geld-Richtlinie 2000/46/EG der Europäischen Gemeinschaft vom 18.09.2000 definiert das eGeld wie folgt:

„...einen monetären Wert in Form einer Forderung gegen die ausgebende Stelle, der

- i) auf einem Datenträger gespeichert ist,*
- ii) gegen Entgegennahme eines Geldbetrages ausgegeben wird, dessen Wert nicht geringer ist als der ausgegebene monetäre Wert,*
- iii) von anderen Unternehmen als der ausgebenden Stelle als Zahlungsmittel akzeptiert wird.“²⁶*

Man unterscheidet zwei Arten des elektronischen Geldes:

- Kartengeld: Kartengestütztes bzw. hardwarebasiertes eGeld wird im Bereich des Micropayment (Kleinstbeträge unter 5,00 Euro) eingesetzt. Kartengestütztes eGeld tritt in Form vorausbezahlter Karten wie zum Beispiel der Geldkarte auf.
- Netzgeld: Softwarebasiertes eGeld dient der Schaffung und Verwaltung von Zahlungseinheiten in Rechnernetzen.

²⁵ Vgl. Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 168 ff

²⁶ E-Geld-Richtlinie 2000/46/EG Art. 1 Abs. 3 b) i-iii, S. 2, Abruf unter:

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/de/oj/2000/l_275/l_27520001027de00390043.pdf, 2007-01-04

Im ePayment können die Zahlungsinformationen des Kunden an unterschiedlichen „Orten“ und auf unterschiedliche Weise an den Händler übertragen werden.

Spricht man von ePayment finden sich in der Praxis drei Anwendungsszenarien:

- Die Zahlungstransaktion am Point-of-Sale (POS)
- Die Zahlungstransaktion per Phone-Mailorder (MOTO)
- Die Zahlungstransaktion im eCommerce

Die Zahlungstransaktion am *Point-of-Sale* (Electronic Funds Transfer at the Point-Of-Sale – EFT/POS) bezeichnet die Wertübertragung am Verkaufsort. Unter das EFT/POS fallen alle Kassenterminalsysteme. Bsp.: Kreditkartenzahlung im Warenhaus.

Phone-Mailorder oder Mailorder/Telephoneorder (MOTO) bezeichnet elektronische Zahlungstransaktionen, bei denen die Übermittlung der Zahlungsinformationen manuell erfolgt – also der klassische Versandhandel via Post- oder Telefonbestellung.²⁷

Die Zahlungstransaktion im *eCommerce* ist die Zahlungsvariante bei der ein Kunde seine Zahlungsinformationen im Rahmen einer Online-Bestellung via Internet (meist unter Einbeziehung eines Zahlungssystems) an den Händler übermittelt und damit die Zahlung auslöst.

²⁷ Vgl. <http://www.wirecard.de/glossar.html?letter=M>, 2007-01-16

4.2 Die Notwendigkeit und Bedeutung von ePayment in Deutschland

Seit der Entwicklung des eCommerce besteht das Problem der Entwicklung geeigneter, elektronischer Zahlungssysteme für das Internet. Nach einhelliger Meinung sind die Potentiale des eCommerce nicht ohne geeignete, internetbasierte Zahlungssysteme auszuschöpfen. Vor diesem Hintergrund wurde in den letzten Jahren eine Reihe von Zahlungssystemen entwickelt, die mehr oder weniger Erfolg versprechend waren.

Gerade für kleinere und mittelständische Unternehmen haben sichere und effiziente Zahlungsverfahren große Bedeutung für das Bestehen, das Wachstum und die Liquidität. Eines der häufigsten Bedenken vor allem privater Konsumenten über das Internet Waren und Dienstleistungen zu beziehen liegt in der Unsicherheit bei der Zahlungsabwicklung. Der Kunde möchte selbst bestimmen mit welchem Zahlungsmittel er seine Bestellung bezahlt. Der Kunde fordert somit eine Vielzahl angebotener Zahlungsmittel in einem eShop, die über eine Systemschnittstelle ohne Medienbruch abgerechnet werden können.

Die Entwicklung der Electronic-Payment-Systems ist noch nicht abgeschlossen. Immer mehr Payment-Service-Provider versuchen im Rahmen des elektronischen Handels nicht nur klassische Zahlungsmittel wie die Kreditkarte, die Überweisung und das elektronische Lastschriftverfahren an die Erfordernisse des Internets anzupassen, sondern auch neue, effiziente, allgemein anerkannte und sichere Zahlungssysteme zu entwickeln.

Im folgenden Kapitel wird die Zahlungsabwicklung im eCommerce aufgezeigt. Besonderes Augenmerk liegt hier auf den einzelnen Zahlungsverfahren, die kategorisiert und anhand ihrer Vor- und Nachteile kurz dargestellt werden.

5 Zahlungsabwicklung im eCommerce

Wie sich aus dem Stellenwert des eCommerce (Kapitel 3) ergibt, können die Kaufleute des 21. Jahrhunderts auf strukturierte und einfache Abwicklungsvorgänge im bargeldlosen Zahlungsverkehr nicht mehr verzichten. Aus diesem Grund spielen Zahlungssysteme in einer modernen Volkswirtschaft eine wichtige Rolle. Motivation genug für die nationalen Zentralbanken an einer Definition für die wichtigsten Konzepte zu feilen.²⁸ Im Glossar des Monatsberichts der Europäischen Zentralbank (EZB) von Juni 2001 wurde der Begriff Zahlungssysteme wie folgt beschrieben:

„Zahlungssysteme bestehen aus einem Instrumentarium, Bankverfahren und in der Regel aus Interbank-Überweisungssystemen, die den Geldumlauf vereinfachen. Im Besonderen bedarf es u. a. einheitlicher technischer Standards für die Zustellung von Zahlungsnachrichten an die Teilnehmer sowie eines anerkannten Aktivums und gemeinsamer Verfahrensweisen und Regelungen, z.B. hinsichtlich der Zugangsvoraussetzungen und der Preisgestaltung.“²⁹

Die Wirtschaftsteilnehmer vertrauen auf Zahlungssysteme, da diese den Geldtransfer der bargeldlosen Zahlungsabwicklung beachtlich vereinfachen und beschleunigen. Dem Anspruch auf Sicherheit und Effizienz von Zahlungssystemen werden die Zentralbanken und Aufsichtsinstanzen durch die Festlegung von Mindeststandards und Empfehlungen als Orientierungshilfe für Payment-Service-Provider gerecht.³⁰ Folglich gibt es bestimmte Anforderungen und Kriterien, die ein Zahlungssystem erfüllen muss.

Jeder Online-Händler stellt sich im Laufe seiner Geschäftsabwicklung die Frage welche Zahlungsverfahren er seinen Kunden anbieten möchte. Dem Händler steht zwar eine Vielzahl elektronischer Zahlungsverfahren zur Auswahl, doch nicht jedes

²⁸ Vgl. Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S.1

²⁹ EZB Monatsbericht April 2002, S. 51; Abruf unter:

http://www.bundesbank.de/download/ezb/monatsberichte/2002/200204mb_ezb_text.pdf, 2007-02-05

³⁰ Vgl. Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S.1

wird seinen individuellen Bedürfnissen gerecht. Neben den eigenen Anforderungen und Kriterien sollte der Online-Händler die Wünsche und Ansprüche seiner Kunden hinsichtlich der Zahlungsabwicklung berücksichtigen. Daher sollte die Organisation und Abwicklung des Zahlungsverkehrs ein ausgewogenes Gleichgewicht zwischen den Zahlungspräferenzen des Händlers und des Kunden sein. Gegenseitiges Vertrauen spielt im Online-Geschäft eine große Rolle, da die Vertragsparteien sich nicht persönlich gegenüber treten. Immer wieder wird das Vertrauen beider Seiten durch negative Erfahrungen erschüttert. Da steht auf der einen Seite der äußerst findige Verkäufer, der die Bezahlung begehrt, die Auslieferung der Ware oder Dienstleistung jedoch nicht anstrebt und auf der anderen Seite der gewitzte Käufer, der die Forderung der bestellten und gelieferten Ware oder Dienstleistung nicht zu begleichen beabsichtigt.³¹

Nach einer Studie der ibi research haben 48% der deutschen Online-Händler bereits schlechte Erfahrungen bei der Zahlungsabwicklung gemacht. Bei 38% der Händler musste sogar eine Zwangsvollstreckung eingeleitet werden.³² Da der Händler jedoch mit Hilfe der von ihm angebotenen Zahlungsverfahren seine Existenz sichern muss, stellt sich ihm die Herausforderung sich mit den verschiedenen, angebotenen Zahlungsverfahren auseinander zu setzen.

5.1 Die Kategorisierung elektronischer Zahlungssysteme

Eine der Hauptaufgaben von elektronischen Zahlungssystemen oder Zahlungsverfahren ist es, das Bezahlen von Gütern und Dienstleistungen jeglicher Art zu ermöglichen. In den letzten Jahren wurden immer wieder neue, innovative Zahlungsverfahren entwickelt, die nach und nach auch wieder vom Markt verschwanden. Viele von ihnen waren den Anforderungen des Marktes nicht gewachsen, die Verfahren waren zu teuer oder entsprachen nicht den geforderten Sicherheitsstandards.

³¹ Vgl. Ketterer, K.-H./Stroborn, K. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 8

³² Vgl. ibi reasearch Studie: Zahlungsabwicklung im Internet (2006), S. 159

Um dem Online-Händler eine Bewertungsmöglichkeit zu bieten werden die elektronischen Zahlungssysteme im Folgenden kategorisiert. Grundsätzlich lassen sich Zahlungssysteme nach verschiedenen Kriterien wie beispielsweise nach der Transaktionshöhe, dem Zeitpunkt des Geldübergangs, der regionalen Verbreitung bzw. Akzeptanz (national oder international), der Anonymität, der Mobilität oder der Branchenzugehörigkeit (Bank, Kreditkarten- oder Softwareunternehmen, etc.) kategorisieren.³³ Diese Ausarbeitung beschränkt sich auf eines der meist vertretenen Kriterien, den Zahlungszeitpunkt.³⁴

5.1.1 Kategorisierung nach dem Zahlungszeitpunkt

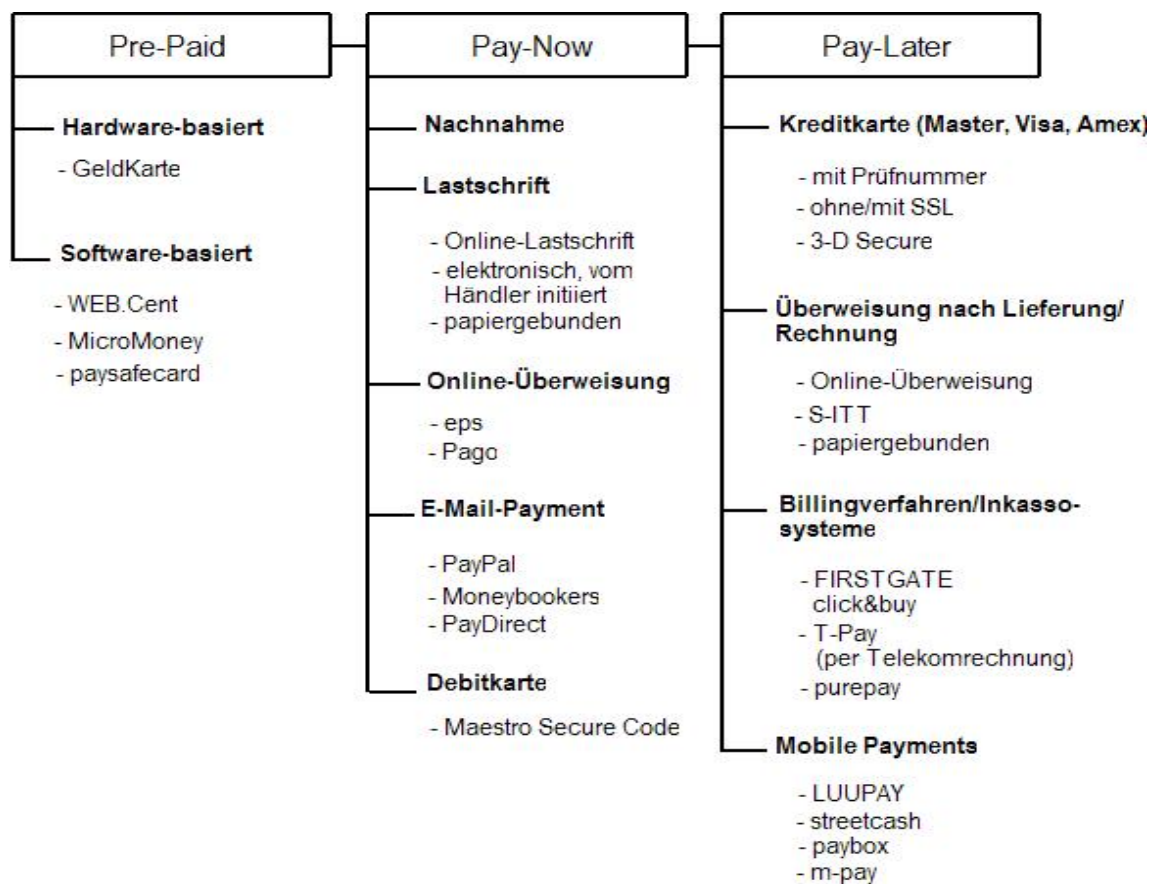


Abbildung 2: Kategorisierung von Internet-Zahlungssystemen

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Lammer, Th. (2006), S. 59;

Ketterer, K.H./Stroborn, K. (2002), S. 32

³³ Vgl. Lammer, Th./Stroborn, K. in Lammer, Th. (2006), S. 59; Stroborn, K./ Heitmann, A./ Frank, G. in Ketterer, K.-H. (2002), S. 32

³⁴ Vgl. Lammer, Th./Stroborn, K. in Lammer, Th. (2006), S. 59 Stroborn, K./ Heitmann, A./ Frank, G. in Ketterer, K.-H. (2002), S. 32; Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 30

Pre-Paid Verfahren: Die Belastung des Kundenkontos erfolgt bevor die Zahlung ausgelöst wird. Der Kunde lädt sein Zahlungsmedium mit Bar- oder Buchgeld auf. Bsp.: Geldkarte bzw. Smart Card oder ein virtuelles Kundenkonto.³⁵

Pay-Now Verfahren: Das Kundenkonto wird genau in dem Zeitpunkt belasten, in dem der Kunde seine Online-Bestellung aufgibt. Bsp.: Online-Überweisung oder das elektronische Lastschriftverfahren (ELV).³⁶

Pay-Later Verfahren: Das Kundenkonto wird erst nach der Zahlung belastet, die Zahlungstransaktion und der Belastungszeitraum fallen zeitlich auseinander. Bsp.: Kreditkartenzahlung oder Inkassosysteme.³⁷

Im Bereich der traditionellen Zahlungsverfahren, der offline Zahlungen, lässt sich ebenfalls eine Klassifizierung nach dem Zahlungszeitpunkt vornehmen. So kann man die Vorkasse als Pre-Paid, die Zahlung per Nachnahme als Pay-Now und Rechnung nach Lieferung als Pay-Later Modell einordnen. Hier steht weniger der Belastungszeitpunkt im Vordergrund, vielmehr werden Zahlungs- und Lieferzeitpunkt in Relation gesetzt.³⁸

³⁵ Vgl. Stroborn, K./Heitmann, A /Gerda, F. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 32; Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 30; Neumann, D. in Lammer, Th. (2006), S. 116 f

³⁶ Vgl. Stroborn, K./Heitmann, A /Gerda, F. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 32; Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 30; Neumann, D. in Lammer, Th. (2006), S. 116 f

³⁷ Vgl. Stroborn, K./Heitmann, A /Gerda, F. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 32; Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 30; Neumann, D. in Lammer, Th. (2006), S. 116 f

³⁸ Vgl. Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 31

5.2 Kategorisierung der Zahlungssysteme im Internet

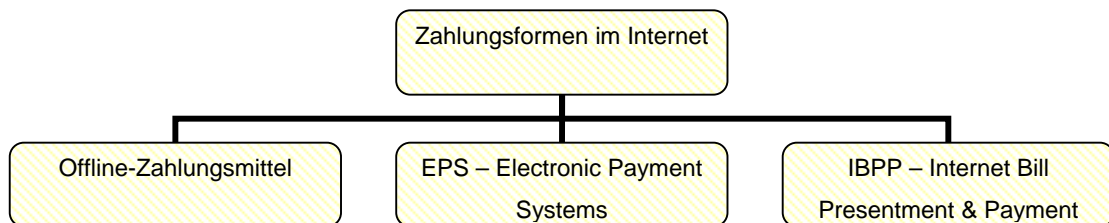


Abbildung 3: Zahlungsformen im Internet

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 36

Zunächst unterscheidet man zwei Kategorien der Zahlungsverfahren im Internet:

1) *traditionelle Offline-Zahlungsverfahren*: Hier sind alle klassischen Zahlungsinstrumente einzuordnen, die sich im Offline-Handel durch jahrelangen Einsatz bewährt haben. Bsp.: Zahlung per Nachnahme, per Vorkasse oder per Rechnung.³⁹

2) *internetbasierte EPS*: Unter diese Gruppe fallen sowohl die Internet Electronic Payment Systems (EPS oder IPS), als auch das Internet Bill Presentment & Payment (IBPP).⁴⁰

5.2.1 Traditionelle Offline-Zahlungsverfahren

Traditionelle Offline-Zahlungsverfahren beherrschen im eCommerce den Markt der Zahlungsverfahren. Laut einer Studie des ibi research, bieten Online-Händler trotz des vielseitigen Angebots von Internet-Zahlungssystemen ihren Kunden überwiegend traditionelle Zahlungsmittel wie Rechnung, Vorkasse oder Zahlung per Nachnahme an.⁴¹

³⁹ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 36

⁴⁰ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 36

⁴¹ Vgl. ibi research Studie: Zahlungsabwicklung im Internet (2006), S. 136

5.2.1.1 Die Zahlung per Rechnung

Die Zahlung per Rechnung löst aus Sicht des Online-Käufers drei Kritikpunkte am eCommerce auf einmal: Die Vertrauensfrage, die Qualitätsfrage und die Frage nach einem sicheren Zahlungsverkehr.⁴²

Da die Rechnung meist zusammen mit der bestellten Ware oder Dienstleistung geliefert wird, kann der Kunde die Forderung selbst beispielsweise per Überweisung begleichen. Der Käufer geht so kein Risiko hinsichtlich der Bezahlung oder der bestellten Ware/Dienstleistung ein, da er nach Prüfung der Bestellung die Rechnung zu einem von ihm bestimmten Zeitpunkt selbst bezahlt. Zudem fallen beim Kauf auf Rechnung für den Kunden keine weiteren Kosten an. Die Zahlung per Rechnung ist bei den Händlern ein verbreitetes Zahlungsverfahren.⁴³

Nachteilig ist jedoch, dass dieses Zahlungsverfahren vorzugsweise im Macropayment (Zahlungsbeträge über 5,00 Euro) Anwendung findet und für den Kunden durch den Medienbruch und die zeitliche Diskrepanz weniger bequem ist.⁴⁴

Der Händler dagegen geht bei diesem Zahlungsverfahren ein großes Risiko ein, da er in Vorleistung tritt und auf Rechnungsbegleichung vertrauen muss. Dieses Vertrauen wurde in den letzten Jahren gerade im Distanzhandel (Online-Handel) durch unbezahlte Rechnungen, falsche Adressen oder offensichtlichem Betrug enttäuscht. Aus diesem Grund bieten viele Online-Händler nur Bestandskunden, bei denen das Kundenprofil bekannt und das Zahlungsverhalten einwandfrei ist, die Zahlung per Rechnung an. Andererseits ist die Akzeptanz dieses Zahlungsverfahrens bei den Kunden sehr groß und einfach in der Handhabung.⁴⁵

⁴² Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 68

⁴³ Vgl. Strube, H. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 96 f

⁴⁴ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 68 ff

⁴⁵ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 68 ff

Für den Online-Anbieter ist die Zahlung per Rechnung zudem mit einem hohen Kostenaufwand verbunden, da in Deutschland nach wie vor der Großteil aller Rechnungen postalisch versendet wird. Das Drucken und Kuvertieren der Rechnungen treiben die Kosten für den Anbieter zusätzlich in die Höhe. Ferner kommen Kosten für jede Mahnung mit demselben Anteil dazu.⁴⁶

5.2.1.2 Zahlung per Nachnahme

Die Zahlung per Nachnahme ist ein weltweit verbreitetes Zahlungsverfahren für den Bereich eCommerce. Diese Tatsache lässt sich darauf zurückführen, dass bei Nachnahmezahlungen keine der beiden Vertragsparteien in Vorleistung bzw. Vorkasse treten muss und daher die Risiken beider Seiten gen null gehen. Das Prinzip „Ware gegen Geld“ benachteiligt also keine der beiden Parteien.⁴⁷

Für den Kunden hat dieses Zahlungsverfahren den Vorteil, dass die Leistung wirklich erbracht wird, ohne dass der Kunde seine Zahlungsinformationen Preis geben muss. Die hohe Akzeptanz dieses Zahlungsverfahrens beim Kunden und die Verbreitung bei den Händlern sind weitere Vorteile dieses Zahlungsverfahrens. Andererseits muss der Kunde zum Zeitpunkt der Lieferung vor Ort sein, um die Ware entgegen zu nehmen und den fälligen Betrag sofort begleichen. Diese Abhängigkeit vom Lieferzeitpunkt stellt sich für den Kunden als nachteilig dar. In den meisten Fällen trägt der Kunde die Gebühren der Nachnahmezahlung, die in der Regel sehr hoch sind.⁴⁸

Die Zahlung per Nachnahme gewährleistet dem Händler eine Zahlungsgarantie und ist daher ein zuverlässiges Zahlungsverfahren. Zahlungsausfälle sind praktisch ausgeschlossen. Zahlt der Kunde zum Zeitpunkt der Lieferung nicht, bleibt die Ware beim Händler. Dieser kommt dann lediglich für die Transportkosten auf; im Verhältnis zum Zahlungsausfallrisiko ein relativ geringer Aufwand. Indes eignet sich dieses Verfahren nur für den Bereich des Macropayment und ist somit für den Händler nur eingeschränkt verfügbar.⁴⁹

⁴⁶ Vgl. Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 68

⁴⁷ Vgl. Strube, H. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 35

⁴⁸ Vgl. Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 71 f

⁴⁹ Vgl. Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 72

5.2.1.3 Die Zahlung per Vorkasse

Die Zahlung per Vorkasse ist ein weiteres traditionelles Zahlungsmittel, das sich bei den Kunden und beim Händler durchgesetzt hat. Der Händler trägt dabei grundsätzlich kein Risiko, da die Leistung erst nach Zahlungseingang erfolgt. Der Kunde dagegen trägt das Risiko, das die Leistung auch wirklich in gewünschter Qualität erfolgt. Die Zahlung kann sowohl per Überweisung, per Lastschrift als auch per Kreditkarte erfolgen.

Für den Kunden hat die Zahlung per Vorkasse lediglich den Vorteil, dass keine zusätzlichen Kosten anfallen und das Zahlungsverfahren bei Händlern relativ verbreitet ist. Dieses Zahlungsverfahren ist jedoch mit einer verlängerten Lieferzeit behaftet und kann keine Leistungsgarantie ausstellen. Der Kunde ist daher auf die Vertrauenswürdigkeit des Händlers angewiesen. Zudem könnte der Kunde bei Nicht- oder Schlechtleistung Schwierigkeiten haben das Geld zurückzubekommen.⁵⁰

Aus Sicht des Händlers ist die Zahlungsabwicklung per Vorkasse eine der sichersten Zahlungsabwicklungen. Dieser erhält seine Zahlung garantiert, ohne ein entsprechendes internetbasiertes Zahlungssystem zu integrieren. Das bedeutet der Kostenaufwand für dieses Zahlungsverfahren ist für den Händler niedrig. Die Akzeptanz dieses Zahlungsverfahrens beim Kunden ist jedoch aufgrund der verbundenen Nachteile verhältnismäßig gering.⁵¹

⁵⁰ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 72 ff

⁵¹ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 73 ff

5.2.2 Internetbasierte EPS: Internet Bill Presentment and Payment

Wie bereits erwähnt erstellt ein Großteil der Unternehmen seine Rechnungen immer noch als Papierdruck und versendet diese per Post. Um diesem Kostenfaktor entgegen zu wirken und dem Papierkrieg ein Ende zu setzen, wurden die Internet Bill Presentment and Payment (IBPP) entwickelt. Dieses System ermöglicht dem Unternehmen den gesamten Rechnungsprozess vollständig elektronisch abzubilden. Dementsprechend kann ein gegebener Rechnungsprozess von der Übermittlung bis zur Zahlung vollständig im Internet abgewickelt werden. Dabei können sowohl der PC als auch mobile Ausgabegeräte wie Handy oder PDA als Endgeräte fungieren.⁵²

Das System basiert auf den Teilprozessen Internet Bill Presentment und Internet Bill Payment. Während das Presentment die Übermittlung und Darstellung von Rechnungsdaten kennzeichnet, beschreibt das Payment die internetbasierte Bezahlung von Rechnungen unter dem Einsatz der im folgenden Abschnitt beschriebenen EPS.⁵³

Das IBPP gehört nicht zu den klassischen Kategorien der Zahlungssysteme, die in den vorherigen Abschnitten beschrieben wurden, sondern unterstützt den betrieblichen Rechnungsprozess. Daher wird auf das IBPP in der weiteren Ausarbeitung nicht mehr weiter eingegangen.

⁵² Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 228

⁵³ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 228

5.2.3 Internetbasierte EPS: Electronic Payment Systems

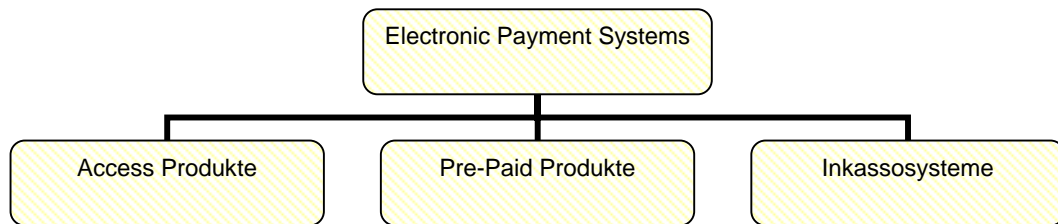


Abbildung 4: Electronic Payment Systems

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 37

Im weiteren Verlauf dieses Kapitels werden die eigentliche Electronic Payment Systems betrachtet. Diese Systeme stellen die Grundlage oder Basis der Zahlungsabwicklung im Internet dar. Die EPS lassen sich in drei Haupt-Kategorien einordnen:

1. Access Produkte – Verfügungsinstrumente über Bankkonten
2. Pre-Paid Produkte – Vorausbezahlte Verfahren
3. Inkassosysteme

5.2.3.1 Access-Produkte

Access Produkte sind Zahlungsverfahren, die auf den Zahlungsmitteln Überweisung, Lastschrift, Debit- und Kreditkarte aufbauen. Für jedes dieser Zahlungsinstrumente steht dem eCommerce heute eine elektronische Variante zur Verfügung. Neben den traditionellen Offline-Zahlungsverfahren sind vor allem die Access Produkte die meist genutzten Zahlungssysteme im eCommerce.⁵⁴

Zu den Access Produkten zählen die Online-Überweisung, das „wilde“ Lastschriftverfahren und die kreditkartenbasierte und debatkartenbasierte Zahlung. Da die Kreditkartenzahlung und das Lastschriftverfahren in dieser Ausarbeitung besondere Berücksichtigung finden, werden Sie diese beiden Zahlungsinstrumente bzw. -verfahren in den Kapiteln 6 bis 9 ausführlich beschrieben.

⁵⁴ Vgl. Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 78

5.2.3.1.1 Die Online-Überweisung

Die Online-Überweisung wird vor allem durch das Zahlungssystem giropay zu einem reizvollen Zahlungsinstrument bei der Zahlungsabwicklung im eCommerce. Von den Kunden wird dieses Überweisungsverfahren gerne angenommen, da Zahlungsinformationen nicht an Dritte weiterleiten werden müssen.

Bei einer Überweisung handelt es sich „...um den Auftrag eines Kontoinhabers an seine Bank, zu Lasten seines Kontos einen bestimmten Buchgeldbetrag auf eine anderes Konto bei der gleichen oder einer anderen Bank zu übertragen.“⁵⁵

Die Überweisung ist bei der Zahlungsabwicklung im eCommerce via Homebanking-Funktion in den Zahlungsprozess integriert (so genannte Online-Überweisung). Bei den Kunden findet dieses Verfahren eine hohe Akzeptanz, da sie die Zahlung selbst veranlassen und der Online-Anbieter selbst nicht auf das Konto des Kunden zugreift. Der Vorteil an diesem Verfahren: Für den Online-Anbieter können keine Zahlungsausfälle entstehen, da der Kunde seine Bank zur Zahlungstransaktion beauftragt. Eine Rückbuchung wie beim Lastschriftverfahren ist grundsätzlich nicht möglich. Durch die leichte Handhabung und die weitläufige Verbreitung des Homebanking bietet dieses Zahlungsverfahren eine echte Alternative zu den Offline-Zahlungsverfahren.⁵⁶

5.2.3.1.2 Debitkartenbasierte Zahlung

Die Debitkartenbasierte Zahlung ist ein Zahlungsverfahren, das auf Guthabenbasis arbeitet. Die Debitkarte als Pre-Paid-Karte ist ein in Deutschland weit verbreitetes und akzeptiertes Zahlungsverfahren. Die Legitimation der Zahlung erfolgt über die Eingabe der PIN (Persönliche Identifikationsnummer). Durch die PIN-Eingabe wird unmittelbar eine Autorisierungsanfrage an die kartenausgebende Bank gestellt. Der Kunde verfügt beispielsweise bei der Maestro-Karte direkt über sein Girokonto. Das Konto des Karteninhabers wird sofort belastet. Für bonitätsschwache Kunden ist die Debitkarte damit eine Alternative zur Kreditkarte.

⁵⁵ Böhme, K./Riehm, U. (1998), S. 56 zit. nach Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 107

⁵⁶ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 51; Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 107

Eine der bekanntesten Debitkarten in Deutschland ist die Maestro-Karte, die von MasterCard zusammen mit den Banken und Sparkassen herausgegeben wird. Seit Ende 2002 hat MasterCard das Bezahlverfahren SecureCode eingeführt, das ursprünglich die sichere Zahlungstransaktion per Kreditkarte im Internet ermöglichen sollte. Beim Online-Kauf öffnet sich für den Kunden ein Pop-Up Fenster, in dem er die aktuelle Zahlungstransaktion mit seinem SecureCode bestätigen muss.⁵⁷ Das SecureCode Verfahren wird in der weiteren Ausarbeitung noch im Detail erläutert. Auch das Kartenzahlungssystem Visa hat die Vorteile der debitkartenbasierten Zahlung erkannt und die Debitkarte V-Pay am Markt etabliert.

Der Vorteil für den Kunden liegt in der Sicherheit der Zahlungsinformationen. Der Kunde kommuniziert in einer direkten Verbindung ohne Medienbruch mit seiner Bank. Zusätzlich bietet das System die Möglichkeit der grenzüberschreitenden Zahlung. Für den Kunden fallen bei der debitkartenbasierten Zahlung keine Kosten an. Außer einem relativ geringen Registrierungsaufwand bei seiner Bank benötigt er keine weiteren Installationen. Da das SecureCode Verfahren relativ neu am Markt existiert, ist dieses noch nicht sehr weit verbreitet.⁵⁸

Für den Händler bietet die debitkartenbasierte Zahlung in Verbindung mit dem Einsatz des SecureCode eine Zahlungsgarantie und stellt damit eine gute Alternative zum ELV (elektronischen Lastschriftverfahren) dar. Da sich der Kunde eindeutig identifiziert und das System auf Guthabenbasis arbeitet, entfallen die Kosten für Bonitäts- und Adressprüfung.

5.2.3.2 Pre-Paid Produkte

Zu den Pre-Paid Produkten zählen sowohl die Electronic Money-Verfahren, als auch virtuelle Kundenkonten und Bonuspunktesysteme. Unter die Pre-Paid Produkte fallen somit alle Zahlungsverfahren, bei denen der Belastungszeitpunkt, wie der Name schon sagt, vor der Zahlung liegt. Die vorausbezahlten EPS, mit Ausnahme der Bonuspunktssysteme, wurden mit der Absicht micropaymentfähig zu sein initiiert.

⁵⁷ Vgl. <http://www.mastercard.com/de/personal/de/privatkunden/wissenswertes/sicherheit.html>, 2007-01-03

⁵⁸ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 133 f

Da bei Pre-Paid Produkten kein direkter Zugriff auf ein Bankkonto erfolgt, können Transaktionskosten gesenkt werden. Der Händler benötigt weder eine Online-Autorisierung noch eine Online-Authentifizierung, die die Kosten der Zahlungsabwicklung zusätzlich in die Höhe treiben. Da sich Pre-Paid Produkte auf Guthabenbasis stützen, ist das Verlustrisiko für den Händler relativ gering.⁵⁹

5.2.3.2.1 Electronic Money-Verfahren

Die Electronic Money-Verfahren lassen sich in software- und hardwarebasierte Verfahren einteilen.

Die *softwarebasierten Electronic Money-Verfahren* sollen die Anonymität von Bargeld und die Fähigkeit zur Micropayment-Zahlung widerspiegeln. Eine spezielle Kundensoftware mit deren Hilfe digitale Münzen in Form von Bits und Bytes auf die Festplatte des Kunden gespeichert werden können ist Voraussetzung für den Einsatz von softwarebasierten Electronic Money-Verfahren im Internet.⁶⁰

Die *hardwarebasierten*, so genannten *chipkartenbasierten Electronic Money-Verfahren* beruhen auf Smart Cards. Als Smart Card oder Integrated Circuit Card (ICC) bezeichnet man Plastik-Speicherkarten, die mit Mikro-Prozessoren ausgestattet sind und damit eine Datenspeicherung erlauben (Chipkarten). Eine der bekanntesten Smart Cards ist die deutsche Geldkarte, die als elektronische Geldbörse fungiert. Die Einsatzmöglichkeiten von Smart Cards reichen von der Autorisierung von Zahlungen, über eine Guthabenanzeige bis hin zur digitalen Signatur.

5.2.3.2.2 Virtual Account

Diese Form des vorausbezahlten Zahlungsverfahrens zählt nicht zu den eben beschriebenen Electronic Money-Verfahren, da sie weder auf der Grundlage von Smart Cards arbeiten, noch softwarebasierte elektronische Münzen darstellen. Ein virtuelles Kundenkonto (virtual Account) kann per Kreditkarte oder Geldtransfer vom Girokonto aufgeladen werden. Eine weitere Möglichkeit des virtual Account sind

⁵⁹ Vgl. Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 137 f

⁶⁰ Vgl. Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 139

Scratch Card-Systeme. Scratch Cards sind Rubbelkarten, die der Kunde an verschiedenen Verkaufsstellen erwerben kann. Auf der Rück- oder Vorderseite der Scratch Card befindet sich eine 16-stellige frei zu rubbelnde Nummer, die der Kunde beim Online-Kauf angeben muss. Dieses Verfahren eignet sich insbesondere für Jugendliche, die über kein eigenes Konto verfügen oder für Erwachsene, die ihre Anonymität im Internet wahren möchten.

5.2.3.2.3 Bonuspunktesysteme/Rabattsysteme

Bonuspunktssysteme oder Rabattsysteme sind eine Form von Kundenbindungsprogrammen die dazu entwickelt wurden Stammkunden für ihre Treue mit einem besseren Service als Laufkunden zu bedienen. Die virtuellen Kundenkonten zählen ebenfalls zu den vorausbezahlten, elektronischen Zahlungsverfahren. Der Kunde kann im Online-Handel durch bestimmte Aktionen Bonuspunkte sammeln und diese später eintauschen. Solche Aktionen können der Kaufabschluss selbst oder auch das Ausfüllen von Fragebögen oder Bewertungsskalen sein. Durch solche Anreize kann der Händler eine enge Kundenbeziehung aufbauen und ein entsprechendes Kundenprofil erstellen. Die gesammelten Bonuspunkte kann der Kunde bei beteiligten Unternehmen in Waren, Dienstleistungen, Rabatte oder sonstige Incentives einlösen. Zu den bekanntesten deutschen Bonussystemen zählen PayBack, Webmiles, Miles & More und Happy Digits.⁶¹

5.2.3.3 Inkassosysteme/Billingverfahren

Inkassosysteme (oder auch Billingverfahren) zählen zu den Pay-Later-Verfahren und sind eine weitere Möglichkeit über das Internet einen Kauf abzuschließen. Das Augenmerk liegt dabei auf dem Gebiet des Micropayment. Kleinstbeträge werden aufsummiert und regelmäßig in Rechnung gestellt. Um dieses Zahlungsverfahren nutzen zu können, muss der Kunde sich beim entsprechenden Inkassosystemanbieter anmelden. Nach einer Registrierung, bei der der Kunde seine Zahlungsinformation (Bankverbindung oder Kreditkarteninformationen) eingegeben hat, erhält er einen Benutzernamen und ein Passwort. Mit diesen Zugangsdaten kann der Kunde anschließend bei Online-Händlern einkaufen, die das entsprechende

⁶¹ Vgl. Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 20 ff; Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 173 ff

Inkassosystem als Zahlungsmöglichkeit anbieten. Die Zahlungstransaktion findet jedoch zeitverzögert statt, da die Abbuchung erst erfolgt, wenn der Kunde einen bestimmten Betrag angesammelt hat oder ein festgelegtes Zeitintervall abgelaufen ist. Man spricht hier auch von einer Zahlungsanweisung. Dem Käufer wird somit ein Kredit eingeräumt, den der Inkassoanbieter finanziert. Der Online-Händler erhält den Rechnungsbetrag dann zum vertraglich vereinbarten Zeitpunkt (ggf. kumuliert) ausbezahlt.⁶²

Für den Kunden hat das Verfahren den Vorteil, dass beim Online-Kauf keine Zahlungsinformationen an den Käufer übermittelt werden müssen. Ferner sind Inkassosysteme für den Händler ein sicheres Verfahren, da das Ausfallrisiko begrenzt ist. In der Regel prüfen Inkassoanbieter regelmäßig die Bonität ihrer Kunden. Des Weiteren werden dem Online-Händler Mahnprozesse und laufende Bonitätskontrollen durch die Systemanbieter abgenommen.⁶³

In den folgenden beiden Kapiteln werden, als einem der Schwerpunkte der Arbeit, das Kreditkartenverfahren im Internet, dessen Rechtsverhältnisse und rechtliche Risiken dargestellt.

⁶² Vgl. <http://www.onpulson.de/lexikon/inkassosystem.htm>, 2006-12-11; ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 13, 67 f; Dannenberg, M./ Ulrich, A. (2004), S. 184 f; Stroborn, K./Heitmann, A /Gerda, F. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 40 f

⁶³ Vgl. <http://www.onpulson.de/lexikon/inkassosystem.htm>, 2006-12-11; ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 13, 67 f

6 Die Kreditkartenzahlung

Ursprünglich für den Einsatz am Point-of-Sale konzipiert, ermöglicht die Kreditkarte (KK) heute den bargeldlosen Zahlungsverkehr in nahezu allen Bereichen des alltäglichen Lebens.⁶⁴ Als Bargeldersatz ermöglicht die KK dem Nutzer währungsunabhängig Waren und Dienstleistungen ohne Barzahlung zu erwerben.⁶⁵ Da das Internet dem Konsumenten einen Zugang zu weltweiten Angeboten verschafft, benötigt dieser auch ein weltweit einsetzbares Zahlungsmittel. Die KK scheint eine der geeignetsten Lösungen.⁶⁶ Als klassisches Zahlungsverfahren ist die KK das am weitesten verbreitete Zahlungsmittel weltweit und damit unangefochtene Nummer eins unter den beliebtesten Zahlungsmitteln im Online-Handel.⁶⁷ Im deutschen Online-Handel allerdings setzt sich die KK nur zögernd durch (vgl. Abbildung 8 Seite 80). Dabei werden vier Gattungen der Kreditkarte unterschieden:⁶⁸

Charge Card: Die Charge Card ist die in Deutschland gängigste Variante der KK. Bei diesem Zahlungsverfahren werden die getätigten Umsätze eines Monats zu einer Gesamtsumme aufaddiert und dem Karteninhaber in der Regel monatlich in Rechnung gestellt. Der Karteninhaber kann über seine KK bis zum individuellen Verfügungsrahmen Umsätze tätigen. Der Gesamtsaldo wird von der kartenausgebenden Bank (Issuer) per Einzugsermächtigungslastschrift vom Girokonto abgebucht. Im Rahmen des Kreditkartenvertrages erhält der Issuer eine schriftliche Einzugsermächtigung vom Karteninhaber, dem daher grundsätzlich der Widerspruch zusteht (siehe hierzu Kapitel 9 „Rechtliche Betrachtung der Lastschrift im Internet“). Dem Kreditkarteninhaber kommt so ein zinsloser Kredit vom Zeitpunkt des Einkaufs bis zur Belastung des Kontos zu.⁶⁹

⁶⁴ Vgl. Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henke, J. (2001), S. 342; ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 9

⁶⁵ Vgl. Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 116

⁶⁶ Vgl. Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 116

⁶⁷ Vgl. Pago Report 2006, S. 26, 59

⁶⁸ Vgl. <http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-arten.htm>, 2007-01-22

⁶⁹ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 78 f; <http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-charge-card.htm>, 2007-01-22; <http://www.zahlungsverkehrsfragen.de/frameset.html>, 2007-02-04

Credit Card: Diese Variante der KK entspricht der ursprünglichen Form aus den anglo-amerikanischen Ländern. Bei diesem Zahlungsverfahren wird dem Karteninhaber ein tatsächlicher, individuell festgelegter Kredit eingeräumt. Die getätigten Umsätze werden ab dem Entstehungszeitpunkt (oder dem Rechnungsdatum) verzinst. Die Abrechnung des aufgelaufenen Saldos zzgl. Zinsen erfolgt monatlich per Rechnung, von der nur ein prozentualer Mindestwert beglichen werden muss.⁷⁰

Debit Card: Bei der Debit Card wird das Girokonto des Zahlenden sofort belastet. Der Karteninhaber kann im Rahmen seines Dispositionskredits Umsätze tätigen. Diese werden einzeln per Lastschrift vom Girokonto abgebucht. Da die Debit Card keinen Zahlungsaufschub gewährt, zählt sie ihrer Funktion nach nicht zu den KK.⁷¹

Prepaid Card: Die Prepaid Card ist eine neue Variante der KK, die auch als Wert- oder Guthabekarte bezeichnet wird. Dieses Zahlungsverfahren basiert ausschließlich auf Guthabenbasis und zählt daher ihrer Funktion nach ebenfalls nicht zu den klassischen KK. Das Guthaben kann per Überweisung oder Bareinzahlung aufgebaut werden.⁷²

Die Entwicklung der KK liegt in ihrer Funktion begründet, da es in den Entstehungsländern USA und Japan nicht üblich ist im Rahmen eines Girokontos bei einer Bank über einen variablen Kredit (Dispositionskredit) zu verfügen.⁷³

⁷⁰ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 79; <http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-credit-card.htm>, 2007-01-22; <http://www.zahlungsverkehrsfragen.de/frameset.html>, 2007-02-04

⁷¹ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 78; <http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-debit-card.htm>, 2007-01-22; <http://www.zahlungsverkehrsfragen.de/frameset.html>, 2007-02-04

⁷² Vgl. <http://www.kredit-magazin.com/kreditkarten-prepaid-card.htm>, 2007-01-22

⁷³ Vgl. Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 342

6.1 Die Geschichte der Kreditkarte

Die Entstehungsgeschichte der Kreditkarte begann im Jahr 1950 in den USA als die erste Universalkreditkarte auf den Markt kam, die Diners Club Card. Vorwiegend aus der Idee geboren Vielreisende für die Begleichung ihrer Hotel- und Restaurantrechnungen mit ausreichender Liquidität auszustatten, wurde die so genannte Travel & Entertainment Card überwiegend im Bereich Hotellerie und Gastronomie akzeptiert. Der Diners Club Card folgte im Jahre 1958 die American Express Card, die ebenfalls im Bereich Travel & Entertainment eingesetzt wurde.⁷⁴

Zeitgleich zur Entstehung der Travel & Entertainment Card 1950 brachten US-Banken eine KK auf den Markt, die mit einer Fazilität ausgestattet wurde. Als Fazilität bezeichnet man die von einer Bank ihren Kunden eingeräumte Möglichkeit kurzfristig festgelegte Kredite in Anspruch zu nehmen. Ziel dieser Bankkreditkarten war die Einräumung eines Kredits für bargeldlose Einkäufe aller Art. Dem Karteninhaber wurde der Gesamtsaldo zzgl. Zinsen monatlich in Rechnungen gestellt, von dem er einen Teilbetrag begleichen musste. Der noch offene Saldo wurde kreditmäßig verzinst. Um eine breite Akzeptanz zu gewährleisten schlossen sich die US-Banken zu Vereinigungen zusammen aus denen sich die Kreditkartenorganisationen Visa und MasterCard entwickelten.⁷⁵

Beide Formen der KK wurden später zur Bargeldbeschaffung am Bankschalter und Geldautomaten zugelassen. Seit Ende der 60er Jahre boomte die KK auf allen Kontinenten. Durch innovative Abrechnungsverfahren wie POS-Terminals und Geldausgabeautomaten wurde der Erfolg der KK noch verstärkt. So waren Ende 2004 weltweit ca. 2,2 Mrd. KK im Einsatz mit denen 5.581 Mrd. US-Dollar in 66 Mrd. Transaktionen generiert werden konnten, Tendenz steigend.⁷⁶

⁷⁴ Vgl. Judt, E. in Lammer, Th. (2006), S. 24; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 115 f

⁷⁵ Vgl. Judt, E. in Lammer, Th. (2006), S. 24 f

⁷⁶ Vgl. Judt, E. in Lammer, Th. (2006), S. 25

6.2 Kreditkarten-Brands in Deutschland und Europa

Der Europäische Kreditkartenmarkt wird von den vier großen Kreditkartenorganisationen beherrscht, die die Geschichte der KK maßgeblich geprägt haben. Die beiden bekanntesten Brands Visa und MasterCard nehmen dabei einen besonderen Stellenwert ein. Die nachfolgende Grafik zeigt eine Gegenüberstellung der Kreditkartenakzeptanz von Visa und MasterCard gegenüber den restlichen Kreditkarten-Brands in Deutschland, England, den restlichen europäischen Ländern und den nicht europäischen Ländern. Damit wird deutlich, dass Visa mit einem Kartenanteil von 1,2 Mrd.⁷⁷ und MasterCard mit Anteil von 656 Mio.⁷⁸ (Stand 2004) weltweit den Großteil der am Markt existierenden KK ausgegeben haben und den Markt weitgehend beherrschen.

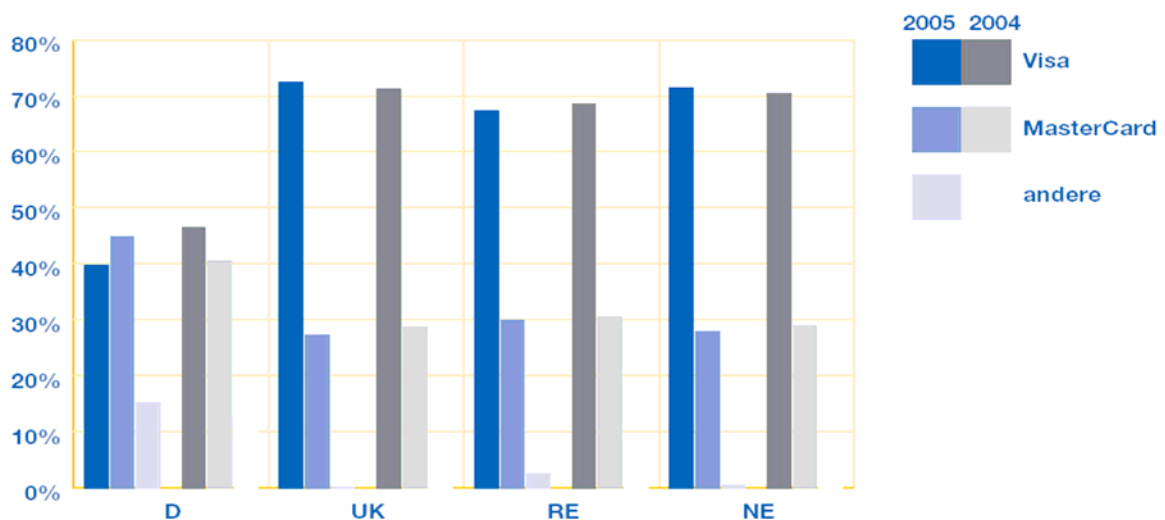


Abbildung 5: Verteilung der Kreditkarten-Brands

Quelle: Pago Report 2006: Trends im Kauf- und Zahlverhalten in den relevanten E-Commerce-Branchen, S. 67

⁷⁷ Vgl. http://www.visa.de/ueber_visas/visa_unternehmen.htm, 2007-01-20

⁷⁸ Vgl. http://www.acceptance.de/e5/e105/e125/index_ger.html, 2007-01-21

Visa und MasterCard prägen auch den deutschen Markt. Die Abbildung zeigt deutlich, wie sich Brands gegenüber über ihren Wettbewerbern am Kreditkartenmarkt durchsetzen. Durch die überragende Wettbewerbsposition wurden in den letzten Jahren maßgebliche Innovationen durch die beiden Global Players geprägt. So sind/waren unter anderem das SET-Verfahren, 3D Secure und der EMV-Chip erfolgreiche Entwicklungen für die Sicherheitsstandard der Kreditkartenverarbeitung.

6.3 Die Kreditkartenzahlung im Internet

Die KK wird durch die steigenden Umsätze im eCommerce (siehe Abbildung 1 auf Seite 8) zu einem beliebten Zahlungsverfahren insbesondere beim Händler. Die Abwicklung einer Kreditkartenzahlung im Internet kann auch ohne Terminal erfolgen. Für die Transaktion genügt generell die Übermittlung der erforderlichen Kartendaten. Grundsätzlich unterscheidet sich die Kreditkartenzahlung im Internet nicht von herkömmlichen Kreditkartentransaktionen. Das Internet dient den Transaktionspartnern lediglich als Kommunikationsmedium über das die Zahlungsinformationen ausgetauscht werden. Bei einer Kreditkartenzahlung im Internet handelt es sich also auch um das konventionelle Kreditkartenverfahren. Allerdings erfolgt die Zahlung beleglos ohne Eingabe einer PIN. Die Übermittlung der Kreditkartennummer und des Verfallsdatums werden als ausreichende Legitimation angesehen. Allerdings ergeben sich bei der Kreditkartenzahlung im Internet auch neue Problemfelder. Die Übertragung der Daten erfolgt im Allgemeinen über ungeschützte Internet-Verbindungen, so dass die Daten im Netz für Dritte frei zugänglich sind und das Missbrauchsrisiko steigt. Weiter stellt es sich als problematisch dar, den Karteninhaber eindeutig zu identifizieren.⁷⁹

Die Kreditkartenorganisationen haben ihrerseits versucht auf diese Problemfelder einzugehen und mit innovativen Entwicklungen Lösungsansätze geschaffen.

⁷⁹ Vgl. Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 116; ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 10

6.3.1 SSL und SET

Ein Lösungsansatz für die Verschlüsselung der Datenübertragung ist der Einsatz kryptographischer Techniken. Kryptographie beschreibt die Wissenschaft der Verschlüsselung von Informationen. Unter diesem Ansatz wurde das SSL-Verfahren (Secure Socket Layer) entwickelt. Dieses Verschlüsselungsverfahren garantiert die sichere Übertragung der sensiblen Zahlungsinformationen des Kunden. Das SSL-Verfahren hat sich in der Praxis durchgesetzt und findet mittlerweile starke Verbreitung.⁸⁰

Das SET-Verfahren (Secure Electronic Transaction), das die Authentifizierung des Karteninhabers gewährleisten soll, hat sich am Markt dagegen aufgrund der hohen Komplexität und des umfangreichen Installations- und Betriebsaufwand nicht durchsetzen können. SET wurde zum größten Teil bereits wieder eingestellt und findet daher in der weiteren Ausarbeitung keine Berücksichtigung.⁸¹

6.3.2 Kartenprüfnummern

Die Einführung der Kartenprüfnummer als weiteres Sicherheitsmerkmal spielt in der Praxis eine wichtige Rolle. Von Visa wurden der Card Verification Code (CVC) und der Card Verification Code2 (CVC2) eingeführt. MasterCard führte die Card Verification Value (CVV) und die Card Verification Value2 (CVV2) ein. Diese Kartenprüfnummern wurden zum Zweck der Authentifizierung des Karteninhabers eingeführt. Die dreistelligen Kartenprüfnummern CVC2 und CVV2 wurden dabei speziell für das Phone-Mailorder und eCommerce Geschäft generiert und sind für den Karteninhaber lesbar auf der Rückseite der KK aufgedruckt. Die American Express Card besitzt ebenfalls eine Kartenprüfnummer. Diese vierstellige Nummer befindet sich im Gegensatz zur Visa und MasterCard auf der Vorderseite der KK. Die Diners Club Card wurde bis dato noch nicht mit einer Kartenprüfnummer ausgestattet. CVC und CVV dagegen wurden für den POS-Bereich generiert und sind im Magnetstreifen der KK hinterlegt. Die Kartenprüfnummern ermöglichen dem Händler über den Issuer zu

⁸⁰ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 10

⁸¹ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 10

prüfen, ob die KK auch tatsächlich existiert.⁸² Eine eindeutige Identifizierung des Karteninhabers ist damit jedoch noch nicht gegeben. Die Kartenprüfnummer bezeugt lediglich, dass die Karte existiert und die Informationen dem Anwender vorliegen. Im Falle des Verlustes oder eines Diebstahls könnte die Karte von einem Unbefugten genutzt werden.

6.3.3 Verified by Visa und MasterCard SecureCode

Zum Zweck der eindeutigen Identifizierung, also der Authentifizierung haben die beiden größten Kreditkartenorganisationen Visa und MasterCard ein Verfahren eingeführt, das auf das 3D Secure-Protokoll aufbaut. Dieses wird in zwei Varianten angeboten.⁸³

1) *Authentifizierung per PIN*: Der Karteninhaber meldet sich für das Verfahren einmalig beim Issuer an und erhält eine PIN, die er bei einer Online-Bestellung nutzen kann. Unterstützt der Händler das Verfahren wird der Karteninhaber während des Zahlungsvorgangs in einer direkten online Verbindung zum Issuer zur Eingabe der PIN in einem Browser Fenster aufgefordert. Die PIN wird sofort online vom Issuer geprüft. Grundsätzlich trägt der Händler im eCommerce das Zahlungsrisiko (hierzu im folgenden Kapitel mehr). Durch den Einsatz des 3D Secure-Verfahrens verschiebt sich das Risiko beim Widerspruch des Karteninhabers vom Händler auf die kartenausgebende Bank. Man spricht hier von einer so genannten Haftungsumkehr oder auch Liability Shift

2) *Authentifizierung per EMV-Chip*: Für dieses Verfahren benötigt der Karteninhaber bei Online-Bestellungen ein EMV-fähiges Kartenlesegerät. EMV steht für die Anfangsbuchstaben von Europay MasterCard und Visa. Der EMV-Chip ist ein technischer Standard, der den weltweiten Kreditkartenzahlungsverkehr sicherer machen soll. Künftig wird der heutzutage nicht mehr als sicher geltende Magnetstreifen vom EMV-Chip ersetzt werden. Der Karteninhaber wird im Rahmen seines Zahlungsvorgangs dazu aufgefordert, die KK in das Kartenlesegerät einzuführen.

⁸² Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 10

⁸³ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 10 f

Der Karteninhaber übernimmt die Zahlungsinformationen aus dem Browser-Fenster in das Kartenlesegerätes und gibt seine PIN ein. Der Chip generiert dann einen Code, den der Karteninhaber in das Browser-Fenster einträgt und abschickt. Auch beim Einsatz dieses Verfahrens besteht eine Haftungsumkehr. In Deutschland ist der EMV-Chip zurzeit noch nicht sehr weit verbreitet, da die Umstellung der KK von Magnetstreifen auf EMV-Chip mit verhältnismäßig hohen Kosten verbunden ist.⁸⁴

6.4 Anforderung an die Händler

Wenn ein Händler in seinem Online-Shop die Kreditkartenzahlung als Zahlungsverfahren anbieten möchte benötigt er von einer Händlerbank (Acquirer) einen Händlervertrag (Akzeptanzvertrag).⁸⁵ Ein Acquirer ist ein Finanzinstitut, das Vertragspartner als Akzeptanzstelle für Kreditkartenzahlungen akquiriert. Auf Basis des Akzeptanzvertrages werden vom Acquirer die Umsätze der Vertragspartner abgewickelt.⁸⁶

Ein Akzeptanzvertrag setzt voraus, dass sich ein Online-Händler gewissen Überprüfungen unterzogen hat, da ein Händlerkonto eine besondere Form der Kreditgewährung darstellt.⁸⁷ Die Abrechnung der Vertragspartner erfolgt über so genannte CNP-Händlerkonten (Abk. für card not present), die eine Kreditkartentransaktion zulassen, obwohl die Karte weder physisch vorliegt noch durch ein Kartenlesegerät überprüft werden kann.⁸⁸ Der Händler erhält im Rahmen des Akzeptanzvertrags eine Vertrags-Unternehmens-Nummer (VU-Nummer) mit der er sich gegenüber dem Acquirer identifizieren und Kreditkartenzahlung abrechnen kann.⁸⁹

⁸⁴ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 11; http://www.kartensicherheit.de/ww/de/pub/aktuelles/meldungen/emv_chip_soll_kreditkarten_sic.php, 2007-01-22

⁸⁵ Vgl. Carrol, J./Broadhead, R. (2001), S. 203

⁸⁶ Vgl. <http://www.wirecard.de/glossar.html?letter=A>, 2007-01-22

⁸⁷ Vgl. Carrol, J./Broadhead, R. (2001), S. 203

⁸⁸ Vgl. <http://www.onpulsion.de/lexikon/cnp-haendlerkonto.htm>, 2007-01-22

⁸⁹ Vgl. <http://www.wirecard.de/glossar.html?letter=V>, 2007-01-28

Die Kreditkartenzahlung

Die Akzeptanzverträge können in Deutschland mit verschiedenen Händlerbanken geschlossen werden. Einige der bekanntesten Acquirer in Deutschland sind unter anderem die Telekurs Multipay, B+S Card Service und ConCardis. Über die Acquirer können sowohl die Visa als auch MasterCard KK abgerechnet werden, so dass der Händler grundsätzlich nur einen Akzeptanzvertrag für die beiden KK schließen braucht.⁹⁰ Die American Express Card kann ausschließlich über American Express abgerechnet werden. Die Diners Club Card kann derzeit ausschließlich über den Acquirer euroConex abgerechnet werden. Für die Akzeptanz der beiden Karten sind folglich weitere Akzeptanzverträge zu schließen.

Händler, die für den stationären Handel bereits einen Akzeptanzvertrag geschlossen haben, benötigen eine Zusatzvereinbarung für die Kreditkartenabrechnung im Internet.⁹¹

⁹⁰ Vgl. Carrol, J./Broadhead, R. (2001), S. 204

⁹¹ Vgl. Carrol, J./Broadhead, R. (2001), S. 204

7 Rechtliche Betrachtung der Kreditkarte im Internet

In diesem Kapitel werden die rechtlichen Grundlagen und bestehenden Risiken einer Kreditkartenzahlung im Internet betrachtet.

7.1 Rechtliche Grundlagen

Die Kreditkartenzahlung im Internet unterscheidet sich grundsätzlich nicht von einer klassischen Kreditkartentransaktion. Grundlegender Unterschied bei der Zahlungsabwicklung im Internet ist, dass sich Online-Händler und Kunde bei Vertragsschluss nicht physisch gegenüberstehen. Das Internet dient den Vertragspartnern lediglich als Kommunikationsmedium. Der Einsatz der KK im Internet ist auf verschiedene Weise möglich:

Das Phone-Mailorder-Verfahren: Dieses Verfahren, auch Mail-Order/Telephone-Order-Verfahren (MOTO) genannt, bietet dem Online-Händler die Möglichkeit Kreditkartenzahlungen so im Internet abzurechnen, wie dies klassischerweise auch bei telefonischen und schriftlichen Bestellungen der Fall ist – durch Übermittlung der Kreditkartendaten. Dieses Verfahren wird bei einigen Acquirern und Payment-Service-Providern auch in Phone-Mailorder- und eCommerce-Verfahren aufgeteilt. Grundsätzlich sehen alle Kreditkartenbedingungen die Möglichkeit vor, dass der Karteninhaber durch Übermittlung der aufgeprägten Kreditkartendaten an einen Händler eine Kreditkartenzahlung auslöst. Im Rahmen des Akzeptanzvertrages zwischen Online-Händler und Acquirer wird dieses Zahlungsverfahren in einer Zusatzvereinbarung geregelt. Der Karteninhaber übermittelt bei diesem Verfahren die auf seiner KK aufgeprägten Kartendaten (Kreditkartennummer, Gültigkeitsdatum und ggf. Kartenprüfnummer) an den Online-Händler und erteilt damit die Weisung die Zahlung an den Zahlungsempfänger zu erbringen. Das Medium, über das die Zahlungsinformationen übermittelt werden, spielt bei diesem Verfahren keine Rolle. Der grundlegende Unterschied zur klassischen Zahlungsabwicklung am POS besteht darin, dass der Händler keine Unterschrift des Karteninhabers zur Authentifizierung erhält und somit die Voraussetzung unter der normalerweise eine wirksame Anweisung zustande kommt entfällt. Damit liegt in diesem Verfahren jedoch kein

Verstoß gegen die Kreditkartenbedingungen vor. Im Falle des Bestreitens der Zahlung durch den Karteninhaber kann der Händler allerdings keinen Nachweis führen, dass die Zahlung auch tatsächlich vom Kreditkarteninhaber veranlasst wurde. Die Tatsache, dass dem Händler die Karteninformationen vorliegen genügt als Vollbeweis nicht, da die Kartendaten auf der KK aufgeprägt und somit grundsätzlich „jedem“ zugänglich wären, der die KK sehen könnte. Im Falle eines Missbrauchs genügt es daher für ein schuldhaftes Mitwirken des Karteninhabers nicht, dass die Kartendaten nicht sorgfältig vor Kenntnisnahme durch Dritte geschützt wurden. Schließlich können die Daten auch bei Übertragung in die Hände Dritter gelangen. Im Zweifel trägt daher der Händler als Zahlungsempfänger das Zahlungsrisiko.⁹² Zu den Einzelheiten im Folgenden mehr.

Das 3D Secure Verfahren: Das 3D Secure Verfahren ersetzt heute das bereits weitgehend eingestellte SET-Verfahren. Wie bereits ausführlich beschrieben, dient das 3D Secure Verfahren der sicheren Zahlungsabwicklung im Internet. Der Karteninhaber identifiziert sich während der Zahlungsvorgangs über seine PIN oder über den EMV-Chip nebst PIN seiner KK. Der Online-Händler, der dieses Verfahren im Rahmen der Zahlungsabwicklung einsetzt, erhält eine Zahlungsgarantie. Da für den Online-Händler mit diesem Verfahren grundsätzlich keine Risiken verbunden sind bleibt dieses Verfahren in der folgenden Ausarbeitung unberücksichtigt.

Im Folgenden sollen die einzelnen Rechtsbeziehungen der Beteiligten kurz dargestellt und aufgezeigt werden, sowie der Ablauf einer Zahlung im Phone-Mailorder-Verfahren.

⁹² Vgl. http://rechtsinformatik.jura.uni-sb.de/cbl/comments/cbl-comment_2002005.html#iv113, 2007-01-29; Werner, St. (2002), S. 34 f

7.1.1 Rechtsbeziehungen der Beteiligten

Im Rahmen der Kreditkartenzahlung zwischen Online-Händler und Kunde sind die verschiedenen Rechtsverhältnisse der Vertragsparteien zu berücksichtigen. Das folgende Schaubild soll die Rechtsbeziehungen im Phone-Mailorder-Verfahren verdeutlichen.

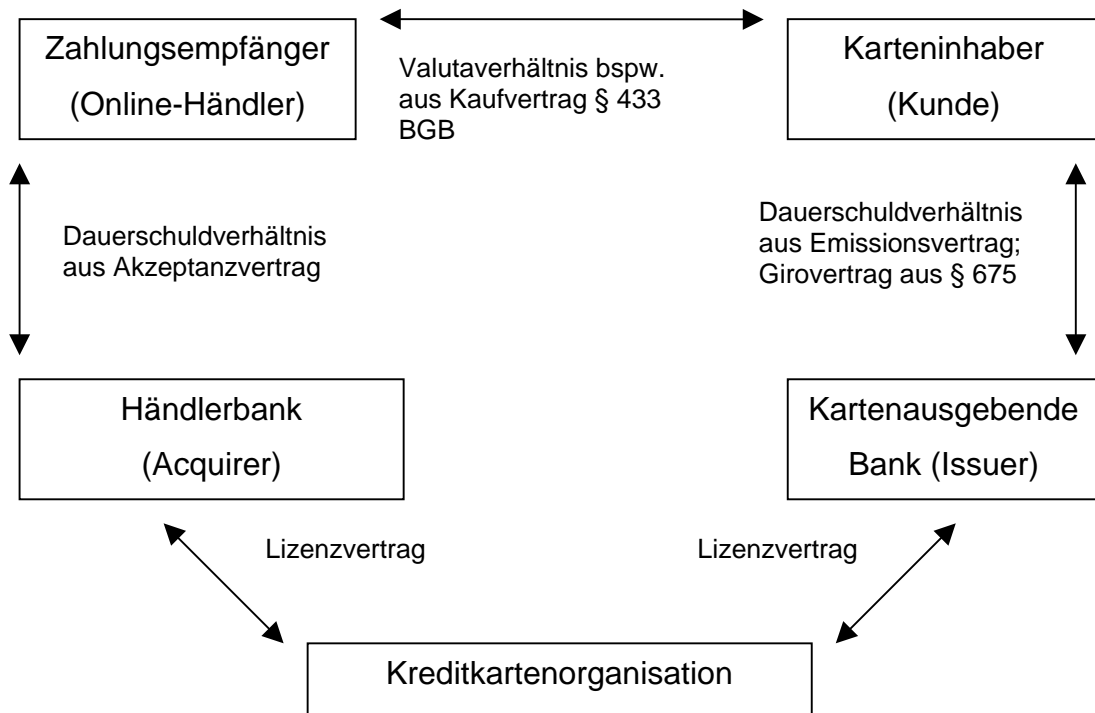


Abbildung 6: Rechtsbeziehungen Phone-Mailorder-Verfahren

Bevor an dieser Stelle auf die einzelnen Rechtsbeziehungen eingegangen wird, muss zunächst zum Verständnis die Beziehungen Issuer, Acquirer und Kreditkartenorganisation im Vorfeld erläutert werden.

In der Literatur wird immer noch das traditionelle Drei-Parteien-Verhältnis im Kreditkartenverfahren zwischen Karteninhaber, Zahlungsempfänger (Händler) und Kreditkartenorganisation vertreten, das heutzutage kaum noch Anwendung findet.⁹³ Dieses findet sich unter anderem noch bei der Kartenausgabe von American Express und der Diners Club Card. An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass die beiden Kreditkartenorganisationen zugleich Acquirer und Issuer sind. Da sowohl American Express als auch Diners Club Card in Deutschland von geringer Bedeutung sind bleibt dieses Verhältnis im Weiteren unberücksichtigt.

In der Praxis ist heute das Vier- oder Mehrpersonenverhältnis weitgehend vertreten. Visa und MasterCard als **Kreditkartenorganisationen**, die zusammen fast 90% aller KK ausgeben, haben die Kartenausgabe im Rahmen einer **Lizenzvereinbarung** den Finanzinstituten und Banken überlassen. Diese übernehmen als **kartenausgebende Banken (Issuer)** das Vertriebsgeschäft der Kreditkartenorganisationen, während diese sich ihrerseits auf den Ausbau und die Pflege des Kreditkartensystems konzentrieren.

In einem weiteren Schritt wurde von den **Kreditkartenorganisationen** Visa und MasterCard die Akquisition neuer Vertragsunternehmen im Rahmen eines **Lizenzvertrages** an so genannte Händlerbanken (**Acquiring-Unternehmen**) ausgelagert. Diese haben den gesamten Abwicklungsprozess übernommen, werben Vertragspartner als Akzeptanzstellen und rechnen für diese die Kreditkartenzahlungen ab.

In den letzten Jahren hat sich eine weitere Vertriebsform für die Kreditkartenorganisationen aufgetan mit deren Hilfe neue Kundenkreise akquiriert werden. Im so genannten Co-Branding werden Kooperationsverträge mit Unternehmen oder Vereinigungen geschlossen in deren Rahmen die Kundenkarten des Vertragspartners um eine Kreditkartenfunktion erweitert werden. Bekannte Beispiele für das Co-Branding sind unter anderem Amazon, der ADAC oder Lufthansa. Diese Konstellation ändert nichts an den Rechtsverhältnissen für Online-Händler und Karteninhaber.⁹⁴

⁹³ Vgl. Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 115 ff; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 125 ff; Weber, B. (2004), S. 286 ff

⁹⁴ Vgl. Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 115

Rechtsverhältnis Online-Händler – Kreditkarteninhaber

Online-Händler und Karteninhaber stehen im so genannten Valutaverhältnis. Als Valutaverhältnis wird das Schuldverhältnis zwischen Gläubiger und Schuldner bezeichnet, das die Abwicklung der Zahlungspflicht des Schuldners regelt. Das Valutaverhältnis zwischen dem Kunden (Karteninhaber) und dem Online-Händler wird in aller Regel über den Kaufvertrag gemäß § 433 BGB begründet.⁹⁵

Rechtsverhältnis Online-Händler – Acquirer

Zwischen dem Online-Händler und dem Acquirer besteht ein Akzeptanzvertrag, der den Online-Händler berechtigt als Akzeptanzstelle für Kreditkartenzahlungen aufzutreten. Der Akzeptanzvertrag, auch Händler- oder Akquisitionsvertrag genannt, wird in Form eines Dauerschuldverhältnisses für die Abrechnung zukünftiger Kauf- und Dienstleistungsverträge bei Kreditkartenzahlung vereinbart. Üblicherweise wird über das Phone-Mailorder-Verfahren eine Zusatzvereinbarung zum Akzeptanzvertrag geschlossen. Da der Kreditkarteninhaber bei Vertragsschluss mit einem Händler grundsätzlich Anspruch auf Bezahlung mittels KK hat, stellt der Akzeptanzvertrag grundsätzlich einen Vertrag zu Gunsten Dritter gemäß § 328 BGB dar. Allerdings schließen die Akzeptanzbedingungen im Phone-Mailorder-Verfahren eine Annahmepflicht des Händlers regelmäßig aus, um ihm die Möglichkeit zu bieten sich durch eine Prüfung der KK vor betrügerischem Missbrauch zu schützen.⁹⁶

Der BGH hat in seinem Urteil vom 16. April 2002 entschieden, dass die Bezahlung mittels KK wie eine Barzahlung einzuordnen ist und weist der KK somit die Funktion eines Bargeldersatzes zu. Da für den Akzeptanzvertrag kein gesetzliches Leitbild existiert, entschied der BGH im Urteil vom 16. April 2002 weiterhin, dass die Beurteilung an der Bargeldersatzfunktion der KK auszurichten ist.⁹⁷ In einem Urteil vom 13. Januar 2004 hat der BGH seine Entscheidung nochmals bestätigt.⁹⁸ Zur rechtlichen Einordnung hat der BGH in seinem Urteil vom 16. April 2002 ent-

⁹⁵ Vgl. Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 129 ff; Weber, B. (2004), S. 288

⁹⁶ Vgl. Weber, B. (2004), S. 286 f; Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 143 f; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 125

⁹⁷ Vgl. BGH-Urteil vom 16.04.2002 AZ: XI ZR 375/00, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>; Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 115 f, 145

⁹⁸ BGH-Urteil vom 13.01.2004 AZ: XI ZR 479/02, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

schieden, dass das Vertragsverhältnis zwischen Acquirer und Händler als abstraktes Schuldversprechen einzuordnen ist und diese Entscheidung in seinen Urteilen vom 16. März 2004 und 13. Januar 2004 nochmals bestätigt.⁹⁹

Der BGH geht in seinem Urteil davon aus, dass der Händler gegenüber dem Karteninhaber eine Leistung erbringt, für die er die geschuldete Gegenleistung (Forderungsbetrag) nicht sofort erhält. Der Händler muss daher in eine Rechtsstellung versetzt werden, die dem Bargeld wirtschaftlich gleich zu stellen ist. Für die Einordnung des Akzeptanzvertrages als abstraktes Schuldversprechen spricht, dass der KK die Funktion des Bargeldersatzes zukommt und dem Händler folglich ein abstrakter Zahlungsanspruch gemäß § 780 BGB zustehen muss. Die durch den Akzeptanzvertrag vereinbarte aufschiebende Bedingung nach § 158 Abs. 1 BGB lässt, durch die Einreichung ordnungsgemäßer Belastungsbelege, die Zahlungspflicht des Acquirers entstehen. Gleiches gilt für die im Phone-Mailorder-Verfahren erstellten Belege, wenn das Verfahren in den Zusatzvereinbarungen zum Akzeptanzvertrag vereinbart wurde.¹⁰⁰ Entgegen dieser vom BGH vertretenen Auffassung wird in der Literatur diskutiert, ob Akzeptanzvertrag auch als Forderungskauf eingeordnet werden kann. Bei der rechtlichen Einordnung als Forderungskauf würde der Händler für den rechtlichen Bestand der Forderung (Verität der Forderung) haften, man spricht hier von der Veritätshaftung.¹⁰¹

Aus dem Akzeptanzvertrag lassen sich die Pflichten der beiden Vertragsparteien ableiten. Der Acquirer verpflichtet sich im Wesentlichen bei Einhaltung der Prüfungs- und Sorgfaltspflichten die Forderungen des Händlers nach Übermittlung der Kredit-

⁹⁹ Vgl. BGH-Urteil vom 16.04.2002 AZ: XI ZR 375/00; BGH-Urteil vom 13.01.2004 AZ: XI ZR 479/02; BGH-Urteil vom 16.03.2004 AZ: XI ZR 169/03, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

¹⁰⁰ Vgl. BGH-Urteil vom 16.04.2002 AZ: XI ZR 375/00, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

¹⁰¹ Vgl. Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 145 ff; Weber, B. (2004), S. 287, Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 143 ff

kartendaten abzüglich eines Disagios¹⁰² (in der Regel 3-5% der Forderung) zu vergüten.¹⁰³

Der Online-Händler verpflichtet sich im Gegenzug die Kreditkartenzahlung zu Barzahlungspreisen und -bedingungen anzubieten ohne eine zusätzliche Gebühr (z.B. durch Weitergabe des Disagios) zu verlangen. Weiterhin ist der Händler verpflichtet die ihm gebotenen Prüfungs- und Sorgfaltspflichten einzuhalten und die Forderungen innerhalb der vereinbarten Fristen einzureichen. Die Pflicht einen schriftlichen Beleg für die Forderung vorzulegen entfällt verfahrensgemäß.¹⁰⁴

Rechtsverhältnis Kreditkarteninhaber – Issuer

Zwischen Issuer und Karteninhaber besteht ein Dauerschuldverhältnis im Rahmen eines Kreditkarten- oder Emissionsvertrags den beide Vertragsparteien über die Nutzung der überlassenen KK schließen. Der Karteninhaber erhält die Möglichkeit mit seiner KK am bargeldlosen Zahlungsverkehr teilzunehmen, indem er seine KK physisch vorlegt oder die aufgeprägten Kreditkartendaten übermittelt. Die wesentlichen Rechte und Pflichten der Vertragsparteien werden in den ABG der Issuer geregelt, die der Karteninhaber im Rahmen seines Emissionsvertrages mit Unterschrift akzeptiert und die damit Bestandteil des Vertragsverhältnisses werden. Auch für den Emissionsvertrag gibt es derzeit noch kein gesetzliches Leitbild. Allerdings kann sich das Vertragsverhältnis als Geschäftsbesorgungsvertrag gemäß § 675 BGB mit werkvertraglichem Elementen gemäß § 631 BGB einordnen lassen. Die Erfolgsbezogenheit des Vertragsverhältnisses liegt in der Erfüllungsübernahme gegenüber dem Händler und dem Anspruch des Karteninhabers die KK bei Akzeptanzstellen einsetzen zu können.¹⁰⁵

¹⁰² Als Disagio bezeichnet man die Gebühr, die der Acquirer dem Händler für die Bereitstellung des Kreditkartensystems berechnet.

¹⁰³ Vgl. Weber, B. (2004), S. 287; Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 144; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 126

¹⁰⁴ Vgl. Weber, B. (2004), S. 287; Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 143 f; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 126

¹⁰⁵ Vgl. Weber, B. (2004), S. 286; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 126 ff; Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 119

Im Emissionsvertrag verpflichtet sich der Issuer zur Ausgabe der KK, Führung des Kreditkartenkontos und Begleichung fälliger Forderungen. Der Issuer ist also verpflichtet die Verbindlichkeiten des Kreditkarteninhabers zu tilgen. Der Emissionsvertrag begründet damit die Pflicht des Issuer zur Erfüllungsübernahme im Sinne des § 329 BGB gegenüber dem Händler als Vertragsunternehmen. Im Gegenzug verpflichtet sich der Karteninhaber zur Zahlung der jährlichen Nutzungsgebühr/Provision und termingerechten Erbringung der Kartenumsätze. Dem Karteninhaber kommen Sorgfaltspflichten zum Schutz vor missbräuchlicher Verwendung und Mitwirkungspflichten bei der Durchführung des Zahlungsvorganges zu. Dem Karteninhaber muss monatlich eine transparente und nachvollziehbare Abrechnung gemäß § 666 BGB gestellt werden, bevor die Kartenumsätze von seinem Konto eingezogen werden.¹⁰⁶

7.1.2 Ablauf der Kreditkartenzahlung im Internet

Kauft ein Kunde im Internet Waren oder Dienstleistungen ein übermittelt er die aufgeprägten Kartendaten (Kreditkartennummer, Gültigkeitsdatum und ggf. die Kartenprüfnummer) seiner KK im Rahmen des Zahlungsvorgangs über eine SSL verschlüsselte Seite via Internet an den Online-Händler. Während des Zahlungsvorgangs wird über das System des Händlers automatisch eine Autorisierungsanfrage über den Acquirer zur Kreditkartenorganisation und an die kartenausgebende Bank gestellt. Die Anfrage muss mit dem Vermerk MO für Mailorder, TO für Telephoneorder oder eCommerce versehen und die personenbezogenen Daten des Kunden (Name und Adresse) müssen gespeichert werden. Der Händler erhält sofort eine Rückmeldung, ob die Zahlung genehmigt wurde oder ggf. eine Ablehnung seitens der Beteiligten erfolgt, weil die Zahlung den Verfügungsrahmen der KK überschreitet oder die KK in einer Sperrdatei vermerkt ist. Eine Authentifizierung des Kunden erfolgt dabei jedoch nicht. Im Rahmen des Phone-Mailorder-Verfahren verzichtet der Acquirer auf die Erstellung eines unterschriebenen Leistungsbeleges. Die Prüfung der Kreditkartennummer nebst Verfallsdatum wird als ausreichende Legitimation angesehen. Nach Abschluss der Bestellung wird dem Kunden in der Regel eine Bestellbestätigung mit dem Inhalt seiner Bestellung und den

¹⁰⁶ Vgl. Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 116 ff; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 126 ff; Weber, B. (2004), S. 286

Zahlungsmodalitäten einschließlich der Preise per eMail zugestellt. Im Falle einer positiven Rückmeldung ist der Forderungsbetrag für den Händler befristet vorge-merkt bzw. reserviert. Innerhalb der Reservierungsfrist wird der Online-Händler den Auftrag zur Abrechnung per Kassenschnitt an seinen Acquirer übermitteln. Die Abrechnung kann auf Grundlage erstellter, nicht unterschriebener Leistungsbelege oder in elektronischer Form erfolgen.¹⁰⁷

Aufgrund der Autorisierungsanfrage wird der Forderungsbetrag auf dem Kreditkartenkonto des Karteninhabers befristet (in der Regel 7 Tage) reserviert. Der Issuer ist aus der Autorisierung verpflichtet den Forderungsbetrag an die Kreditkartenorganisation zu zahlen, wenn die Forderung innerhalb der Frist eingeht. Daraufhin erfolgt der Zahlungsausgleich zwischen Kreditkartenorganisation und Acquirer, der die Zahlung entsprechend des Akzeptanzvertrages an den Händler weiterleitet. Letztlich folgt auf Ausgleich des in Anspruch genommenen Kredits durch den Kreditkarteninhaber.

7.1.3 Befreiung von der Annahmepflicht

In den Akzeptanzbedingungen der Acquirer sind für den Phone-Mailorder-Bereich besondere Bestimmungen modifiziert. So besteht im Phone-Mailorder-Verfahren zum Schutz des Händlers keine Annahmepflicht wie bei der klassischen Kreditkartenzahlung am POS. Das bedeutet der Händler ist nicht verpflichtet dem Kunden die Zahlung per KK anzubieten, auch wenn der Händler dieses Zahlungsverfahren grundsätzlich anbietet. Dem Händler wird so die Möglichkeit geboten sich vor betrügerischer Verwendung einer KK zu schützen. Zudem enthalten die Akzeptanzbestimmungen gewisse Ausschlusskriterien. Danach sind insbesondere „ungewöhnliche Geschäfte“ ausgeschlossen. Hierunter fallen unter anderem Bestellungen desselben Bestellers, der an aufeinander folgenden Tagen mehrere identische Artikel bestellt und/oder diese Bestellungen in Nicht-EU-Länder tätigt und/oder die Bestellungen einen bestimmten Bestellwert überschreitet.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Vgl. Weber, B. (2004), S. 308; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 119 f

¹⁰⁸ Vgl. Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 144

7.2 Rechtliche Risiken

In den folgenden Abschnitten werden die mit der Kreditkartenzahlung im Internet verbundenen Risiken für den Online-Händler anhand der gesetzlichen Normen und Rechtsprechung zum Thema aufgezeigt.

7.2.1 *Widerruf der Zahlungsanweisung durch den Kreditkarteninhaber*

Hat der Karteninhaber im Phone-Mailorder-Verfahren die Zahlung durch die Übermittlung der aufgeprägten Kartendaten an den Händler angewiesen ist fraglich, ob er die Zahlungsanweisung widerrufen kann.

Der BGH hat in seinem Urteil vom 24. September 2002 entschieden, dass die Unterzeichnung des Belastungsbeleges durch den Kreditkarteninhaber eine Weisung im Sinne des §§ 665, 675 Abs. 1 BGB im Rahmen des Geschäftsbesorgungsvertrages zwischen Issuer und Karteninhaber darstellt und aufgrund der Zahlungsfunktion der Kreditkarte als Bargeldersatz gegenüber dem Issuer verbindlich sein muss.¹⁰⁹ Durch die Unterzeichnung des Belastungsbeleges durch den Karteninhaber erlangt der Händler einen abstrakten Zahlungsanspruch gemäß § 780 BGB gegenüber dem Acquirer auf den Ausgleich der Forderungen. Dies lässt sich aus dem Akzeptanzvertrag und den rechtlichen Verhältnissen zwischen Issuer, Acquirer und Kreditkartenorganisation herleiten. Die Zahlungszusage des Acquirers muss gegenüber dem Händler verbindlich sein, damit die Bargeldersatzfunktion der KK nicht verloren geht. Laut BGH liegt eine irreversible Vermögensposition des Acquirers vor, die mit Ausnahme einer rechtsmissbräuchlichen Inanspruchnahme einen Widerruf der Weisung ausschließt. Damit wird dem Händler eine ebenso sichere Rechtsstellung wie bei einer Barzahlung eingeräumt. Die Kartenbedingungen der Issuer schließen daher regelmäßig ein Recht des Karteninhabers auf Widerruf der Zahlungsanweisung aus. Dem Karteninhaber steht daher kein Widerruf zu, wenn er die Ware nicht erhalten hat, mit der Leistung des Händlers nicht zufrieden war oder die Ware

¹⁰⁹ Vgl. BGH-Urteil vom 24.09.2002 AZ: XI ZR 420/01, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>; Palandt/Sprau § 676 h BGB Rz. 5a; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 160 f

ordnungsgemäß zurückgesendet hat. Aufgrund der Bargeldersatzfunktion der Kreditkartenzahlung muss die Zahlungszusage des Acquirers gegenüber dem Vertragsunternehmen also verbindlich sein.¹¹⁰

Die Grundsätze der BGH-Entscheidung vom 24. September 2002 könnten auch auf das Phone-Mailorder-Verfahren übertragbar sein. Fraglich ist jedoch, ob die Übermittlung der aufgeprägten Kreditkartendaten als ausreichende Legitimation angesehen werden kann. In seinem Urteil vom 13 Januar 2004 hat der BGH entschieden, dass die Bargeldersatzfunktion der KK nicht nur im Präsenzgeschäft, sondern auch im Phone-Mailorder-Verfahren zukommt, sofern die AGB der Acquirer im Phone-Mailorder-Verfahren der KK nicht eine andere Funktion als die Bargeldersatzfunktion wie bei normalen Kreditkartenverfahren zukommen lassen.¹¹¹

Die Bedingungen des Akzeptanzvertrages zwischen Händler und Acquirer sehen allerdings in der Regel ein Rückbelastungsrecht für den Fall vor, dass der Karteninhaber im Phone-Mailorder-Verfahren der Belastungsbuchung widerspricht. Damit würde der Händler allerdings verschuldungsunabhängig haften. Der BGH hat diese Klausel als unzulässig erklärt, da diese gegen die Inhaltskontrolle gemäß § 307 BGB des AGB-Rechts verstößt.¹¹² Laut den Bedingungen würde der Händler verschuldungsunabhängig das volle Risiko einer missbräuchlichen Verwendung der KK tragen und damit unangemessen benachteiligt werden.¹¹³

In der Praxis kann der Karteninhaber jedoch einer Belastungsbuchung im Phone-Mailorder-Verfahren grundsätzlich widersprechen und der Issuer wird eine Rückbelastung (Chargeback) veranlassen. Das Acquiring-Unternehmen wird den Händler auffordern die Zahlungspflicht des Karteninhabers nachzuweisen, was verfahrensgemäß schwierig sein dürfte. Folglich wird der Händler zumindest in der Praxis das Zahlungsrisiko tragen. Zu erwähnen sei an dieser Stelle, dass die Acquirer und

¹¹⁰ Vgl. BGH-Urteil vom 24.09.2002 AZ: XI ZR 420/01, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>; Bock, Ch. In Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 160 ff

¹¹¹ Vgl. BGH-Urteil vom 13.01.2004 AZ: XI ZR 479/02, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

¹¹² Vgl. BGH-Urteil vom 16.04.2002 AZ: XI ZR 375/00, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

¹¹³ Vgl. http://rechtsinformatik.jura.uni-sb.de/cbl/comments/cbl-comment_2002005.html#ivII3, 2007-01-29

Issuer an die internationalen Verträge der Kreditkartenorganisationen gebunden sind nach denen das Recht des Händlers zum Widerruf der Zahlungsanweisung in jedem Fall besteht. Die internationalen Verträge sind dieser Arbeit nicht beigelegt, da diese der Öffentlichkeit nicht zugänglich sind.

Eine abschließende Klärung, ob die Übermittlung der Kreditkartendaten als eine ausreichende Legitimation angesehen werden kann, wurde vor den deutschen Gerichten noch nicht entschieden und steht daher noch aus.

In den folgenden Abschnitten wird aufgezeigt wer für entstandene Schäden bei missbräuchlicher Verwendung einer KK aufkommt bzw. wer die Schäden zu tragen hat.

7.2.2 Missbrauch durch unberechtigte Dritte

Der Missbrauch von KK stellt im gerade in Bezug auf das Internet das größte Risiko aller Beteiligten dar. Aufgrund der Tatsache, dass die Kreditkartendaten grundsätzlich „für jeden sichtbar“ auf der Karte aufgeprägt sind besteht das Risiko einer missbräuchlichen Verwendung. Fraglich ist welcher Beteiligte für entstehende Schäden aufkommt.

7.2.2.1 Risikoverteilung bei Missbrauch – Verhältnis Kartenaussteller und Karteninhaber

§ 676 h BGB regelt die Rechtsfolgen beim Missbrauch von Zahlungskarten, hierunter sind auch die KK zu subsumieren. Gemäß § 676 h Abs. 1 BGB kann der Issuer keinen Aufwendungsersatz für die missbräuchliche Verwendung von KK oder deren Daten verlangen. Daraus folgt, dass der Kartenaussteller gegen den Karteninhaber nur im Rahmen der zurechenbaren Weisung des Karteninhabers einen Aufwendungsersatzanspruch hat.¹¹⁴ Der BGH hat dazu in seinem Urteil vom 24. September 2002 entschieden, dass dem Karteninhaber bei missbräuchlicher Verwendung grundsätzlich ein Widerspruchsrecht zusteht.¹¹⁵ Der Issuer trägt folglich immer die Beweispflicht, da dieser den Aufwendungsersatzanspruch geltend macht.

¹¹⁴ Vgl. Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 137 f

¹¹⁵ Vgl. BGH-Urteil vom 24.09.2002 AZ: XI ZR 420/01, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

Der Vertragsunternehmer kommt dabei allenfalls als Zeuge in Betracht. Den Beweis kann der Kartenaussteller anhand eines unterschriebenen Belegs oder durch das Transaktionsprotokoll führen. Ein unterschriebener Beleg entfällt verfahrensmäßig.¹¹⁶

Da der Issuer das Missbrauchrisiko gemäß § 309 Nr. 12 a BGB nicht auf den Karteninhaber übertragen kann (Verbot der Beweislastumkehr), trägt dieser grundsätzlich das Risiko den Vollbeweis zu führen. Problematisch ist an dieser Stelle, dass die Kreditkartendaten auf der Karte offen aufgeprägt sind und daher die bloße Übermittlung der Kreditkartendaten nicht ausreicht um den Beweis des ersten Anscheins zu führen, dass der Karteninhaber die Zahlung angewiesen hat. Bestreitet der Kreditkarteninhaber die Zahlungsanweisung erteilt zu haben könnte der Issuer gegebenenfalls einen Schadenersatzanspruch gegenüber dem Kreditkarteninhaber wegen Verletzung der Sorgfaltspflicht gemäß § 254 BGB haben. Die Bedingungen der Issuer schließen eine Haftung des Kreditkarteninhabers für Schäden aus missbräuchlicher Verfügung allerdings aus. Voraussetzung ist jedoch, dass der Kreditkarteninhaber den Verlust seiner KK oder die missbräuchliche Verfügung dem Kartenaussteller angezeigt hat oder eine Sperrung beauftragt hat. Für entstandene Schäden vor der Verlustmeldung bzw. des Sperrauftrages haftet der Kreditkarteninhaber nur bis zu einem Höchstbetrag von 50 Euro pro Kreditkarte, sofern er nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig seine Sorgfaltspflichten verletzt hat.¹¹⁷

Der Issuer wird im Falle der missbräuchlichen Verwendung einer KK den Acquirer zu einer Rückbelastung auffordern. Das Acquiring-Unternehmen wird die Rückbelastung zu Lasten des Händlers auch ausführen.

7.2.2.2 Risikoverteilung bei Missbrauch – Verhältnis Acquirer und Händler

Fraglich ist, ob der Acquirer das Risiko einer missbräuchlichen Verwendung auf den Händler übertragen kann. Eine verschuldungsunabhängige Belastung des Händlers

¹¹⁶ Vgl. Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 138

¹¹⁷ Vgl. http://rechtsinformatik.jura.uni-sb.de/cbl/comments/cbl-comment_2002005.html#ivII3, 2007-01-29; Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 138 ff; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 154 f

durch eine ABG-Klausel der Acquirer ist laut BGH gemäß § 307 BGB mit der Inhaltskontrolle der AGB nicht vereinbar.¹¹⁸ Wesentliche Gründe des BHG waren:

Die Rückbelastungsklausel würde das Vertragsunternehmen verschuldungsunabhängig mit dem vollen Risiko einer missbräuchlichen Verwendung der KK belasten, obwohl der Acquirer als Betreiber des Kartensystems grundsätzlich das verfahrensimmanente Missbrauchsrisiko zu tragen hat. Der Händler würde durch die Klausel auch dann das Risiko tragen, wenn der Karteninhaber die Zahlungsanweisung wahrheitswidrig bestreitet und der Händler allen Vorschriften des Phone-Mailorder-Verfahrens Rechnung getragen hat. Weiterhin würde der Händler mit dem Risiko einer missbräuchlichen Verwendung durch einen unberechtigten Dritten belastet, ohne dass der Missbrauch für ihn selbst erkennbar gewesen wäre. Zudem ist in den Zusatzvereinbarungen des Akzeptanzvertrages zwischen Acquirer und Händler das Phone-Mailorder-Verfahren ausdrücklich vereinbart. Das damit verbundene Risiko lässt sich der Acquirer mit einer höheren Servicegebühr vergüten. Das Acquiring-Unternehmen kann zudem das Missbrauchsrisiko im Phone-Mailorder-Verfahren wesentlich besser abfangen als der Händler.¹¹⁹

Im Ergebnis weist der BGH dem Acquirer das Missbrauchsrisiko zu, sofern nicht der Händler aufgrund einer Pflichtverletzung schuldhaft zum Missbrauch beigetragen hat.¹²⁰

¹¹⁸ Vgl. BGH-Urteil vom 16.04.2002 AZ: XI ZR 375/00, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

¹¹⁹ Vgl. BGH-Urteil vom 16.04.2002 AZ: XI ZR 375/00, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

¹²⁰ Vgl. Gößmann, W. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 138 f, 150 f; Bock, Ch. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S.125 ff

Auch an dieser Stelle weicht die Praxis von der Entscheidung des BGH ab. Hinsichtlich der Vertragsverhältnisse zwischen Acquirer und Händler trägt der Händler das Zahlungsrisiko. Folglich wird der Händler auch bei missbräuchlicher Verwendung der KK die Rückbelastung hinnehmen müssen. Wird der Händler der Belastung zu seinen Lasten widersprechen, würde dies für ihn keine Auswirkungen haben. Dem Händler bliebe der Weg des juristischen Beistands. Im Zweifel würde der Acquirer das Vertragsverhältnis aber auflösen mit der Folge, dass der Händler seine Be-rechtigung als Akzeptanzstelle verlieren würde.

Allerdings sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die Chargebackquoten in Deutschland verschwindend gering sind. Die Erfolgsquote bei Kreditkartentransaktionen in Deutschland lag 2005 bei rund 95%. Im Verhältnis zum Vorjahr wurde diese Quote sogar um 0,54% erhöht. Damit ergibt sich eine Chargebackquote von gerade mal 0,42% in 2005.¹²¹

¹²¹ Vgl. Pago Report 2006, S. 78 f

7.2.3 Sanktionslisten und Risikoländer

Zum Schutz der innergemeinschaftlichen Wirtschaft und zur Bekämpfung der Finanzen des weltweiten Terrorismus gibt es bestimmte Verpflichtungen und Empfehlungen, die sich im Besonderen gegenüber dem Online-Händler auswirken, aber grundsätzlich alle beteiligten Wirtschaftssubjekte betrifft.

7.2.3.1 Sanktionslisten

Die Europäische Union hat im Zuge der weltweiten Terrorismusbekämpfung zwei Verordnungen erlassen, die den Wirtschaftssubjekten Geschäftskontakte zu terroristischen Organisationen und Einzelpersonen untersagt. Die EG-Antiterrorismusverordnungen (EG) Nr. 2580/2001 vom 27. Dezember 2001 und (EG) Nr. 881/2002 vom 27. Mai 2002 haben sich zum Ziel gesetzt die Finanzquellen des Terrorismus auszutrocknen, beziehen sich aber auf verschiedene Adressatenkreise.¹²² Die Wirtschaftssubjekte dürfen den, in den Sanktionslisten zu den Antiterrorismusverordnungen aufgeführten Personen und Organisationen keine Vermögenswerte indirekt oder direkt zur Verfügung stellen. Die Verordnungen umfassen Vermögenswerte jeder Art. Grundsätzlich müssen daher alle Empfänger bei Lieferungen in Drittländer auf eine Namensidentität zu einer der gelisteten Person geprüft werden. Da sich die Verordnung nicht auf bestimmte Länder bezieht gilt das grundsätzlich auch für Lieferungen im Inland und Binnenmarkt.¹²³

Der Geschäftskontakt mit sanktionierten Einzelpersonen oder Organisationen ist strafbar und wird mit einer Geldbuße bis zu 500.000 Euro bis hin zur Freiheitsstrafe bis zu 15 Jahren bestraft.¹²⁴

¹²² Vgl. <http://www.nrw-export.de/export/3212.asp>, 2007-01-30;

<http://www.hannover.ihk.de/themen/aussenwirtschaft/aussenwirtschafts-und-zollrecht/sonstiges/terrorismusbekaempfung-betrifft-unternehmen/page.html>, 2007-01-30

¹²³ Vgl. <http://www.nrw-export.de/export/3212.asp>, 2007-01-30;

<http://www.hannover.ihk.de/themen/aussenwirtschaft/aussenwirtschafts-und-zollrecht/sonstiges/terrorismusbekaempfung-betrifft-unternehmen/page.html>, 2007-01-30

¹²⁴ Vgl. <http://www.nrw-export.de/export/3212.asp>, 2007-01-30;

<http://www.hannover.ihk.de/themen/aussenwirtschaft/aussenwirtschafts-und-zollrecht/sonstiges/terrorismusbekaempfung-betrifft-unternehmen/page.html>, 2007-01-30

7.2.3.2 Risikoländer

Die Kreditkartenorganisationen und Acquirer haben zum Schutz vor wirtschaftlichem Schaden durch Missbrauch eine Reihe von Empfehlungen bei Warenlieferungen in Drittstaaten herausgegeben.

Die Kreditkartenzahlung ermöglicht dem Online-Handel grundsätzlich die weltweiten Lieferungen von Waren und Dienstleistungen. Der Missbrauch von KK führt zur Rückbuchungen (Chargeback) und damit zu Verlusten für den Händler. Zum Schutz vor Missbrauch von KK ist der Versand in Risikoländer laut den Bedingungen der Akzeptanzverträge unzulässig. Die Kreditkartenorganisationen und Acquirer haben daher eine Liste mit Risikoländern für ihre Vertragsunternehmen zusammengestellt.

Danach sind folgenden Länder als kritisch eingestuft:¹²⁵

- Afrika: Elfenbeinküste, Nigeria, Ghana, Ägypten
- Asien: Indonesien, Philippinen, Malaysia, Singapur
- Osteuropa: Rumänien, Bulgarien, Litauen, Kasachstan, Ukraine, Ungarn und die Balkanstaaten
- Westeuropa: Großbritannien (insbesondere der Großraum London), Niederlande (speziell Rotterdam/Amsterdam/Hakfort)
- USA

¹²⁵ Vgl. http://www.concardis.de/service_sicherheitsinformationen_warenversand-in-risikoreiche-laender.html, 2007-01-30;

https://www.kartensicherheit.de/ww/de/pub/praevention/sicherheitshinweise/firmenkunden/wichtige_tipps_beim_versenden_.php?PHPSESSID=8a993863c108304da83d3a80c9ae21ec, 2007-01-30

Grundsätzlich werden KK aus aller Welt missbräuchlich verwendet, jedoch kommen KK aus den USA und Großbritannien verstärkt zum Einsatz. Sofern der Händler an einer Bestellung zweifelt sollte er diese nicht ausführen. Dabei sollten folgende Auffälligkeiten beachten werden:¹²⁶

- Der Karteninhaber möchte Rechnungsbetrag auf mehrere KK aufteilen.
- Für eine Bestellung sind mehrere Kartennummern mit gleichem/unterschiedlichen Namen angegeben.
- Der Besteller kündigt bereits Probleme an, wie z. B. „sollte die Karte nicht funktionieren, schicke ich die Kartenummer meiner Frau oder benutzen Sie eine der nachfolgenden Kartennummern“.
- Versandkostenhöhe spielt keine Rolle - es muss nur schnell gehen.
- Der Besteller fordert unbedingt die Tracking-ID des Spediteurs (Hinweis: Die Ware soll abgefangen werden).
- Ungewöhnlich hohe Anzahl an Bestellungen oder hohe Warenwerte.
- Bestellungen via Internet werden oft über "freie" Provider, d.h. ohne Vertragsbindung des Kunden vorgenommen.

In den folgenden beiden Kapiteln werden, als dem zweiten großen Schwerpunkt der Ausarbeitung, das Lastschriftverfahren im Internet, dessen Rechtsverhältnisse und rechtliche Risiken dargestellt.

¹²⁶ Vgl. http://www.concardis.de/service_sicherheitsinformationen_warenversand-in-risikoreiche-laender.html, 2007-01-30;

https://www.kartensicherheit.de/ww/de/pub/praevention/sicherheitshinweise/firmenkunden/wichtige_tip_ps_beim_versenden_.php?PHPSESSID=8a993863c108304da83d3a80c9ae21ec, 2007-01-30

8 Das Lastschriftverfahren

Nach den traditionellen Offline-Zahlungsverfahren (Vorkasse, Rechnung und Nachnahme) ist das Lastschriftverfahren (LV) in Deutschland eines der beliebtesten Zahlungsverfahren im Internet (siehe Abbildung 8 Seite). Als Lastschrift bezeichnet man den vom Zahlungsempfänger ausgelösten Einzug eines Zahlungsbetrages vom Konto eines Zahlungspflichtigen.¹²⁷ Grundsätzlich ist die Lastschrift ein Instrument des bargeldlosen Zahlungsverkehrs und eine besondere Form des Überweisungsverfahrens. Im Gegensatz zur Überweisung, die vom Schuldner ausgeht, wird die Lastschrift vom Gläubiger initiiert und daher als rückläufige Überweisung bezeichnet. Die Lastschrift dient der schnellen und reibungslosen Zahlungsabwicklung und damit in erster Linie dem Interesse des Gläubigers. Dem Schuldner allerdings wird durch dieses Zahlungsverfahren die Überwachung seiner Zahlungstermine abgenommen.¹²⁸ Die Lastschriftzahlung wird nach Art des Einzugsverfahrens unterschieden in:¹²⁹

1) *Abbuchungsauftrag*: Der Zahlungspflichtige erteilt seiner Bank den Auftrag die vom Zahlungsempfänger vorgelegte Lastschrift zu Lasten seines Girokontos einzulösen. Der Abbuchungsauftrag stellt eine girovertragliche Weisung im Sinne der §§ 665, 675 BGB dar. Der Abbuchungsauftrag kann jederzeit vom Kontoinhaber widerrufen werden.

2) *Einzugsermächtigungsverfahren*: Der Zahlungspflichtige ermächtigt den Zahlungsempfänger die Forderung zu Lasten seines Girokontos einzuziehen. Dieses Verfahren setzt voraus, dass dem Zahlungsempfänger eine schriftliche Ermächtigung vom Zahlungspflichtigen erteilt wurde. Hier handelt es sich also nicht um eine Weisung gemäß § 665 BGB. Im Gegensatz zum Abbuchungsauftrag kann diese Form der Lastschrift ohne Angabe von Gründen zurückgegeben werden.

¹²⁷ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 7

¹²⁸ Vgl. Weber, B. (2004), S. 159

¹²⁹ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 54; Weber, B. (2004), S.159 f

Das Lastschriftverfahren kann entweder durch Übermittlung der Kartendaten (Kontonummer und Bankleitzahl) ausgeführt werden oder per Maestro- oder Kundenkarte im electronic cash-Verfahren am Point-of-Sale. Die Lastschrift am Point-of-Sale kommt in verschiedenen Varianten zum Einsatz. Nachfolgend werden die einzelnen Verfahren kurz vorgestellt:

1) *Das Magnetstreifen-Verfahren (electronic cash online)*: Bei diesem Verfahren wird die Lastschriftzahlung per PIN-Eingabe ins Kartenterminal legitimiert. Die Karteninformationen werden über das Kartenlesegerät aus dem Magnetstreifen der Maestro- oder Kundenkarte ausgelesen. Über eine Online-Verbindung baut das Kartenterminal eine Verbindung zum bankseitigen System auf, um die PIN zu prüfen und vorliegende Sperren sowie die Kontodeckung des Zahlungspflichtigen zu kontrollieren. Der Händler erhält eine Zahlungszusage, sobald er eine positive Rückmeldung über das Terminal erhält.¹³⁰

2) *Das Chip-Verfahren (electronic cash offline)*: Zum eben erwähnten Magnetstreifen Verfahren wird seit einigen Jahren eine Offline-Variante angeboten, bei der die Verbindungsgebühren verringert werden. Die Maestro- oder Kundenkarte ist für dieses Verfahren mit einem Chip ausgestattet auf dem ein vorautorisierten Verfügungsrahmen gespeichert ist. Während des Zahlungsvorgangs wird über das Kartenterminal der Chip ausgelesen und geprüft, ob das Limit für die vorliegende Zahlung ausreicht. Das Kartenterminal baut dabei keine Online-Verbindung zum Banksystem auf. Auch die Prüfung der PIN, durch die die Zahlung wie beim electronic cash online legitimiert wird, erfolgt über den Chip. Reicht das Limit der Karte aus und die PIN ist korrekt erhält der Händler eine positive Rückmeldung. Das Kartenlimit wird um den Zahlungsbetrag reduziert und der Händler erhält eine Zahlungszusage. Sollte der gespeicherte Verfügungsrahmen für die Zahlungstransaktion nicht ausreichen, fordert der Chip eine Online-Autorisierung.¹³¹

¹³⁰ Vgl. Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 10; ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 7

¹³¹ Vgl. Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 10; ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 7

3) *Das POZ-Verfahren*: POZ steht für Point-of-Sale ohne Zahlungsgarantie und bedeutet, dass dem Händler die Zahlung nicht garantiert wird. Bei diesem Verfahren werden alle Karteninformationen über das Kartenterminal aus dem Magnetstreifen ausgelesen und auf einer Einzugsermächtigung, die der Kunde unterschreibt, ausgedruckt. Eine Legitimation über eine PIN-Eingabe erfolgt nicht. Der Händler muss ab einem Rechnungsbetrag von 30,68 Euro vor dem Ausdruck der Einzugsermächtigung eine kostenpflichtige Sperrdatei abfragen. Der Zahlungspflichtige kann die Lastschrift jedoch ohne Angabe von Gründen zurückgeben.¹³²

4) *Das wilde Lastschriftverfahren*: Dieses Verfahren wird üblicherweise als elektronisches Lastschriftverfahren (ELV) bezeichnet. Diese Variante des LV hat sich durch den Handel entwickelt, der Gebühren für die Verarbeitung einsparen wollte. Beim ELV werden die Karteninformationen ebenfalls vom Kartenterminal aus dem Magnetstreifen ausgelesen und es wird eine unterschriebene Lastschrifteinzugsermächtigung erstellt. Eine Legitimation über die PIN-Eingabe erfolgt nicht. Dieses Verfahren verzichtet im Gegensatz zum POZ-Verfahren auf die Abfrage von Sperrlisten. Das ELV unterliegt zwar dem Lastschriftabkommen (LSA)¹³³, das aber auf die elektronische Erstellung von Einzugsermächtigungslastschriften nicht eingeht.¹³⁴

¹³² Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 8; Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 13 f; Werner, St. in Langenbacher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 93 f

¹³³ Das LSA regelt als Interbankenabkommen die Abwicklung des Lastschriftverfahrens. Weitere Ausführungen zu diesem Thema folgen in Kapitel: Rechtliche Qualifikation des Lastschriftverfahrens

¹³⁴ Vgl. Werner, St. (2002), S. 26; Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 12 f; ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 8; Werner, St. in Langenbacher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 94 f

8.1 Das Lastschriftverfahren im Internet

Nachdem immer mehr klassische Zahlungsverfahren den Gegebenheiten des Internets angepasst werden stellt sich die Frage, ob auch das LV für den Einsatz im Internet und damit im eCommerce geeignet ist. Wie bereits beschrieben, gibt es zwei Einzugsverfahren der Lastschrift. Dabei wird grundsätzlich das Ermächtigungslastschriftverfahren als geeignetes Zahlungsverfahren für den Einsatz im eCommerce angesehen. Die Lastschrift scheint für die Bezahlung im Netz schon daher geeignet, da keine der beiden Vertragsparteien in Vorleistung treten muss.¹³⁵

In der Praxis wird die Lastschrift im Internet per Übermittlung der Kontonummer und Bankleitzahl des Zahlungspflichtigen an den Online-Händler durchführt. Grundsätzlich verstößt der Online-Handel dabei gegen das Lastschriftabkommen (LSA) und die Vereinbarungen zwischen Händler und Bank nach denen eine schriftliche Einzugsermächtigung des Kunden vorliegen muss.¹³⁶ Weitere Informationen zu dieser Problematik werden im folgenden Kapitel „Rechtliche Betrachtung der Lastschrift im Internet“ erläutert.

Um das LV rechtskonform im Internet-Zahlungsverkehr einsetzen zu können, müsste dem Online-Händler folglich eine schriftliche Einzugsermächtigung entweder physisch und elektronisch signiert vorliegen. Solch ein Verfahren wurde bereits von verschiedenen Banken angeboten. Das electronic direct debit Verfahren (edd) charakterisierte sich durch die Fähigkeit eine elektronische Einzugsermächtigung mit einer elektronischen Signatur des Kunden zu versehen. Das Verfahren wurde jedoch wieder eingestellt.¹³⁷

¹³⁵ Vgl. Werner, St. (2002), S. 37; Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 217

¹³⁶ Vgl. Weber, B. (2004), S. 305; ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 8

¹³⁷ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 8

8.2 Anforderungen an den Händler

Möchte ein Online-Händler seinen Kunden das LV als Zahlungsverfahren anbieten, muss er zunächst mit seiner Bank (Gläubigerbank) eine Inkassovereinbarung abschließen. Das so genannte Lastschriftinkasso berechtigt den Händler (Gläubiger) zum Einzug von Forderungen per Lastschrift über das Girokonto. Der Händler hat jedoch keinen Anspruch auf Zulassung zum LV. Aufgrund des hohen Missbrauchsrisikos und der wirtschaftlichen und rechtlichen Risiken kann die Bank an die Bonität und Seriosität des Händlers besondere Anforderungen stellen.¹³⁸

Da die beiden Einzugsverfahren der Lastschrift rechtlich erheblich voneinander abweichen ist die Bank im Rahmen der aus dem Girovertrag herzuleitenden Sorgfaltspflicht dazu aufgerufen den Händler (Zahlungsempfänger) über das richtige Einzugsverfahren zu beraten. Während der Abbuchungsauftrag zumeist im kommerziellen Bereich für die Abbuchung hoher Einzelbeträge in Betracht kommt, eignet sich die Einzugsermächtigung mehr für den konsumtiven Bereich der Masselastschriften. Zu beachten sind vor allem auch die rechtlichen und wirtschaftlichen Gefahren. Beim Abbuchungsverfahren steht dem Zahlungspflichtigen grundsätzlich ein Widerruf des Abbuchungsauftrags zu, während dem Zahlungspflichtigen beim Einzugsermächtigungsverfahren sogar der Widerspruch zusteht, der mit einer Rückbelastung zu Lasten des Gläubigers verbunden ist.¹³⁹

¹³⁸ Vgl. Weber, B. (2004), S. 174 f

¹³⁹ Vgl. Weber, B. (2004), S. 175

9 Rechtliche Betrachtung der Lastschrift im Internet

Das Lastschriftverfahren (LV) dient dem Online-Handel als Instrument des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Hinsichtlich der rechtlichen Qualifikation der Lastschrift im Internet ergeben sich in der Praxis allerdings immer wieder Problemfelder. Im diesem Kapitel werden die rechtlichen Grundlagen und bestehenden Risiken einer Lastschrift im Internet aufgezeigt.

Kennzeichnend für das LV ist, dass nicht der Zahlungspflichtigen (Schuldner) die Zahlung veranlasst, sondern der Zahlungsempfänger (Gläubiger) sein Kreditinstitut (erste Inkassostelle) beauftragt, den Forderungsbetrag zu Lasten des Girokontos des Schuldners einzuziehen. Der Schuldner erteilt dabei entweder dem Gläubiger eine Ermächtigung zum Einzug der Forderung zu Lasten seines Girokontos oder seiner Bank (Zahlstelle) den Auftrag die vom Gläubiger vorgelegte Lastschrift zu Lasten seines Girokontos einzulösen. Hieraus ergeben sich die zwei Einzugsverfahren der Lastschrift: Das Einzugsermächtigungsverfahren und das Abbuchungsverfahren (wie bereits im vorherigen Kapitel beschrieben), von denen sich grundsätzlich nur das Einzugsermächtigungsverfahren (EEV) für den Einsatz im Internet eignet. Aus diesem Grund bleibt das Abbuchungsverfahren im Folgenden unberücksichtigt.¹⁴⁰

9.1 Rechtliche Grundlagen

In den folgenden Abschnitten werden die rechtlichen Grundlagen der Lastschrift und deren besonderen Voraussetzungen für den Einsatz im Internet aufgezeigt. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf den Rechtsverhältnissen der beteiligten Personen und Institutionen.

¹⁴⁰ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 55; Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 217

9.1.1 Rechtsgrundlage

Die Rechtsgrundlage für das LV bildet allein das „Abkommen über den Lastschriftverkehr“ (Lastschriftabkommen), das als Interbankenabkommen zwischen den Spitzenverbänden der deutschen Kreditwirtschaft entwickelt wurde. Einer gesetzlichen Grundlage fehlt es auf dem Gebiet der Lastschrift. Das Lastschriftabkommen (LSA) trat am 01. Januar 1964 in Kraft und besteht heute in der aktualisierten Fassung vom 01. Februar 2002. Es regelt die Rechte und Pflichten der beteiligten Kreditinstitute und beschreibt die einheitliche Abwicklung des LV.¹⁴¹

9.1.2 Das Einzugsermächtigungsverfahren im Internet

Wie bereits beschrieben, ermächtigt der Schuldner im EEV gemäß § 185 BGB den Gläubiger einen Forderungsbetrag zu Lasten seines Girokontos einzuziehen.¹⁴² Hierzu treffen Gläubiger und Schuldner eine Abrede zur Lastschrift.

9.1.2.1 Die Lastschriftabrede

Zum Einzug der Lastschrift treffen Gläubiger und Schuldner eine Lastschriftabrede, die den Gläubiger zum Einzug der fälligen Forderung berechtigt. Diese stellt eine unselbstständige Nebenabrede zum Schuldverhältnis zwischen Gläubiger und Schuldner dar, in der die Erfüllungsmodalitäten vereinbart werden.¹⁴³ Die Lastschriftabrede kann individualvertraglich oder formularmäßig in den AGB vereinbart werden, unterliegt dann jedoch der Inhaltskontrolle gemäß § 307 BGB. Mit der Übermittlung seiner Kontoinformationen gibt der Schuldner grundsätzlich seine Einwilligung für das EEV. Aus der Lastschriftabrede lassen Pflichten und Obliegenheiten der beiden Vertragsparteien ableiten. So ist es die Pflicht des Schuldners für eine ausreichende Kontodeckung zum Zeitpunkt des Eingangs der Lastschrift bei der Zahlstelle zu sorgen, um einen reibungslosen Ablauf des EEV zu ermöglichen.

¹⁴¹ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 57, 95; Neumann, D. in Neumann, D./Bock, Ch. (2004), S. 217 f; Werner St. (2002), S. 38

¹⁴² Vgl. Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 29

¹⁴³ Vgl. Weber, B. (2004), S. 163

Erfüllt der Schuldner diese Pflicht nicht, könnte er gegenüber dem Gläubiger zum Schadensersatz wegen Nebenpflichtverletzung aus dem Schuldverhältnis (i.d.R. Kaufvertrag § 433 BGB) gemäß § 280 BGB verpflichtet sein. Den Gläubiger trifft die Obliegenheit die Lastschrift rechtzeitig zum Einzug einzureichen, daher kann der Schuldner nicht in Verzug geraten. Dies lässt sich aus der Tatsache herleiten, dass bei der Abrede zur Lastschrift die Geldschuld ausnahmsweise von einer Schickschuld zur Holschuld wird.¹⁴⁴ Insbesondere wenn der Zeitpunkt oder die Höhe der Belastung nicht feststeht obliegt dem Gläubiger die Pflicht, als Nebenpflicht aus dem Schuldverhältnis, den Schuldner rechtzeitig vor Einzug über die Höhe fälligen Forderung, den Rechtsgrund und die Verwendung zu informieren. Dem Schuldner steht beim EEV grundsätzlich ein Widerspruchsrecht gemäß § 183 BGB zu.¹⁴⁵ Die Einzugsermächtigung hat dem Gläubiger grundsätzlich schriftlich vorzuliegen.

9.1.2.2 Schriftformerfordernis

Das Lastschriftabkommen schreibt in Abschnitt I Abs. 1 a) grundsätzlich die Schriftform gemäß §§ 126, 127 BGB vor. Der Gläubiger benötigt daher beim EEV grundsätzlich eine schriftliche Ermächtigung des Schuldners den Forderungsbetrag zu Lasten seines Girokontos einzuziehen zu dürfen.

Fraglich ist daher, ob das EEV im Internet auch den Regeln des LSA entspricht. Gemäß Abschnitt I Nr. 1 a) LSA erfordert das EEV eine schriftliche Ermächtigung mit eigenhändiger Namensunterschrift des Zahlungspflichtigen im Sinne des § 126 BGB. Im Rahmen des Formanpassungsgesetzes¹⁴⁶ wurde auf Grundlage des Signaturgesetzes die elektronische Signatur durch § 126 a BGB eingeführt und der gesetzlichen Schriftform gleichgestellt.¹⁴⁷

¹⁴⁴ Vgl. Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 27; Weber, B. (2004), S. 166

¹⁴⁵ Vgl. Weber, B. (2004), S. 163 ff

¹⁴⁶ „Gesetz zur Anpassung der Formvorschriften des Privatrechts und anderer Vorschriften an den modernen Rechtsgeschäftsverkehr“, das am 01. August 2001 in Kraft getreten ist.

¹⁴⁷ Vgl. http://rechtsinformatik.jura.uni-sb.de/cbl/comments/cbl-comment_2002005.html#ivII3, 2007-01-29

Über die Anpassung der Formvorschriften an den modernen Geschäftsverkehr wurde durch die Einführung der elektronischen Übermittlung auch § 127 Abs. 2 BGB neu gefasst. Im Sinne des § 127 Abs. 2 BGB ist es den Vertragsparteien möglich die gewillkürte Schriftform durch eine elektronische Form zu ersetzen.¹⁴⁸ Im LSA werden hierzu keine ausdrücklichen Regelungen getroffen.

Beachtlich ist jedoch, dass beim EEV im Internet die schriftliche Erteilung der Einzugsermächtigung regelmäßig entfällt. Aufgrund der Tatsache, dass das Internet verfahrensmäßig die Möglichkeit der schriftlichen Einziehungsermächtigung nicht bietet und die elektronische Signatur mangels Verbreitung der technischen Voraussetzungen in der Praxis keine Bedeutung hat, könnte der Einsatz des EEV im Internet gegen die Regeln des LSA verstoßen.¹⁴⁹ Allerdings könnten die in Anlage 3 zum LSA enthaltenen „Bedingungen für die Zulassung nicht schriftlicher Einziehungsermächtigungen“ eventuell auf das EVV im Internet anwendbar sein.

Anlage 3 zum LSA bestimmt einige enge Voraussetzungen unter denen ausnahmsweise auf die Schriftform verzichtet werden kann. Die Regelungen sind hier im Einzelnen beschrieben. Bei den aufzählten Voraussetzungen handelt es sich um Ausnahme- bzw. Sonderfälle unter denen auf die Schriftform verzichtet werden kann.

¹⁴⁸ Vgl. http://rechtsinformatik.jura.uni-sb.de/cbl/comments/cbl-comment_2002005.html#ivII3, 2007-01-29

¹⁴⁹ Vgl. Weber, B. (2004), S. 305; Werner, St. (2002), S. 38

Folgenden Voraussetzungen sind vorgesehen:¹⁵⁰

- wenn es um Einmalbezüge bis max. 50,00 Euro geht;
- der Zahlungsempfänger den Zahlungspflichtigen ausdrücklich darauf hinweist, dass der Rechnungsbetrag ohne schriftliche Ermächtigung eingezogen wird und er hat das nichtschriftliche Einverständnis zu dokumentieren;
- der Zahlungsempfänger die erste Inkassostelle von jeder Haftung befreit, die sich aus dem Verzicht auf die Schriftform nach dem LSA ergibt;
- der Zahlungsempfänger die Rücknahme zurückgegebener Lastschriften ausdrücklich akzeptiert;
- der Zahlungsempfänger auf jeder Art der Werbung für das nichtschriftliche Verfahren verzichtet;
- die Möglichkeit der nichtschriftlichen Einzugsermächtigung andere Zahlungsverfahren nicht beeinträchtigt und dem Zahlungspflichtigen mindestens ein gleichwertiges Zahlungsverfahren zu identischen Bedingungen angeboten wird;
- und die erste Inkassostelle die Befugnis trägt jederzeit fristlos zu widerrufen, sofern der Zahlungsempfänger seine Pflichten nicht einhält oder das Verfahren aufgrund häufigen Missbrauchs nicht mehr zu vertreten ist.

Das LSA enthält folglich in Anlage 3 keine explizite Regelungen zum EEV im Internet. Die durchschnittlichen Warenkorbwerte in deutschen Online-Shops lagen 2005 beim EEV bei ca. 60 Euro.¹⁵¹ Daher wird regelmäßig auch der Ausnahmetatbestand „Einmalbezügen bis 50 Euro nicht“ erfüllt werden. Folglich benötigt der Händler bei Bestellwerten, die den Maximalbetrag überschreiten, eine schriftliche Einzugsermächtigung für den Lastschrifteinzug. Die Inkassovereinbarung zwischen Gläubiger und erster Inkassostelle sieht ebenfalls vor, dass der Gläubiger eine Geldschuld grundsätzlich nur einziehen darf, wenn ihm eine schriftliche und widerrufliche Ermächtigung vorliegt.¹⁵²

¹⁵⁰ Vgl. Werner, St. (2002), S. 39; Weber, B. (2004), S. 306

¹⁵¹ Vgl. Pago Report 2006, S. 63

¹⁵² Vgl. Neumann, D. in Neumann, D./Bock. Ch. (2004), S. 218 ff; Werner, St. (2002), S. 61 ff; Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 72 ff

9.1.3 Rechtsbeziehungen der Beteiligten im EEV

Das folgende Schaubild soll die einzelnen Rechtsbeziehungen des EEV verdeutlichen.

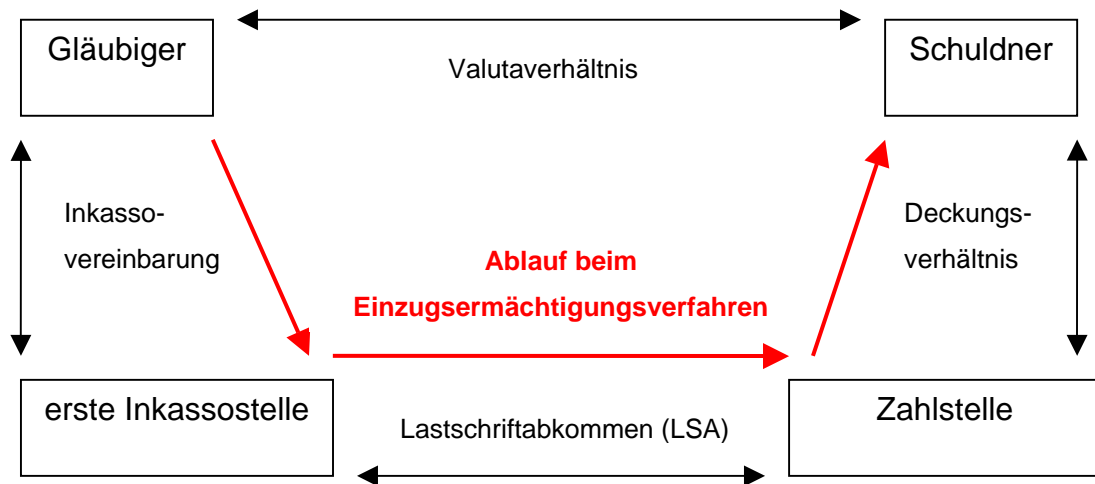


Abbildung 7: Rechtsbeziehungen im Einzugsermächtigungsverfahren

Rechtsverhältnis Gläubiger – Schuldner

Gläubiger und Schuldner stehen im so genannten Valutaverhältnis. Als Valutaverhältnis wird das Schuldverhältnis zwischen Gläubiger und Schuldner bezeichnet, das die Abwicklung der Zahlungspflicht des Schuldners regelt. Im Fall des EEV handelt es sich um die Erfüllung einer Geldschuld durch Lastschrifteinzug. Hierzu treffen Gläubiger und Schuldner eine Lastschriftabrede, als unselbstständige Nebenabrede zu Schuldverhältnis. Im Online-Handel basiert das Schuldverhältnis regelmäßig auf dem Kaufvertrag gemäß § 433 BGB.¹⁵³ Mit der Vereinbarung zur Lastschrift wandelt sich die Geldschuld von einer Schickschuld zur Holschuld. Der Gläubiger hat daher selbst für den Einzug der Forderung zu sorgen.¹⁵⁴

¹⁵³ Vgl. Weber, B. (2004), S. 179

¹⁵⁴ Vgl. Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 27; Weber, B. (2004), S. 166

Das Rechtsverhältnis Gläubiger – erste Inkassostelle

Der Gläubiger schließt mit seiner Bank im Rahmen des Girovertrags gemäß § 675 f BGB eine Inkassovereinbarung, die den Gläubiger zum Einzug fälliger Forderungen mittels Lastschrift berechtigt. Ein Anspruch auf Zulassung zum LV steht dem Gläubiger nicht zu. Die Inkassovereinbarung stellt einen Geschäftsbesorgungsvertrag mit dienstvertraglichem Charakter in Sinne der §§ 675, 611 BGB dar. Die Hauptpflicht dieses Vertrages liegt in der Weiterleitung der Lastschrift an die Zahlstelle. Eine Erfüllung durch das Einlösen der Lastschrift wird seitens der Bank nicht geschuldet.¹⁵⁵

Rechtsverhältnis Zahlstelle – erste Inkassostelle

Das Rechtsverhältnis zwischen der Zahlstelle und der ersten Inkassostelle resultiert aus dem so genannten Interbankenverhältnis. Die Abwicklung erfolgt auf Grundlage des zwischen den Banken bestehenden LSA. Fallen Zahlstelle und erste Inkassostelle zusammen, d.h. die Girokonten bestehen bei derselben Bank, erfolgt eine Hauslastschrift. Den Regelungsrahmen bildet das Lastschriftabkommen. Der Lastschrifteinzug erfolgt nicht auf Weisung des Gläubigers, sondern auf Weisung der Gläubigerbank gegenüber der Schuldnerbank im Rahmen des bestehenden LSA. Die Weisung der Gläubigerbank erfolgt in eigenem Namen, der Gläubiger kann daraus folglich keinen Anspruch gegen die Schuldnerbank geltend machen. Gemäß Abschnitt I Nr. 1 LSA ist die Schuldnerbank zur Einlösung der Lastschrift verpflichtet.¹⁵⁶

Rechtsverhältnis Zahlstelle – Schuldner

Das Deckungsverhältnis (siehe Abbildung 7) besteht zwischen dem Schuldner und seiner Bank aufgrund des Girovertrages und der ergänzenden Lastschriftabrede. Das Deckungsverhältnis entsteht aufgrund des Valutaverhältnisses zwischen Gläubiger und Schuldner, wenn der Schuldner dem Gläubiger eine Einzugsermächtigung erteilt, die Forderung aus einem Schuldverhältnis per Lastschrift zu Lasten seines Girokontos einzuziehen. Die Zahlstelle ist aus dem Giroverhältnis gemäß § 676 f BGB und dem LSA verpflichtet die Lastschrift einzulösen.

¹⁵⁵ Vgl. Weber, B. (2004), S. 174 f, 177; Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 1

¹⁵⁶ Vgl. Weber, B. (2004), S. 160, 178

Ihr obliegt nicht die Pflicht zu prüfen, ob eine Einzugsermächtigung tatsächlich vorliegt.¹⁵⁷ Das Rechtsverhältnis zwischen Schuldner und seiner Bank ist als Dauerschuldverhältnis zu Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs anzusehen.¹⁵⁸ Anwendung finden hier die allgemeinen Vorschriften des Girovertrages als Geschäftsbesorgungsvertrag gemäß § 675 BGB mit dienst- und werkvertraglichen Elementen und zum anderen die Vorschriften über den Girovertrag gemäß §§ 676 f, 676 g BGB.¹⁵⁹

9.1.3.1 Ablauf des Einzugsermächtigungsverfahrens

Da beim LV die Geldschuld, wie bereits im Vorfeld erwähnt, ausnahmsweise zur Holschuld wird, reicht der Gläubiger nach Erhalt der schriftlichen Ermächtigung vom Schuldner die fällige Forderung zum Einzug zu Lasten des Schuldnerkontos bei seiner Bank als erste Inkassostelle ein. Diese leitet die Forderung zur Einlösung an die Zahlstelle weiter und schreibt dem Gläubiger den Rechnungsbetrag auf seinem Girokonto gut. Die Zahlstelle prüft, ob das Girokonto des Schuldners die erforderliche Deckung aufweist oder der eingeräumte Verfügungsrahmen nicht überzogen wird und belastet das Schuldnerkonto.¹⁶⁰

¹⁵⁷ Vgl. Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 29

¹⁵⁸ Vgl. Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 1

¹⁵⁹ Vgl. Weber, B. (2004), S. 173; Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 1

¹⁶⁰ Vgl. Werner, St. (2002), S. 40; Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 26

9.2 Rechtliche Risiken

Die Lastschrift im Internet ist für den Online-Händler mit Risiken verbunden. In den folgenden Abschnitten werden die verschiedenen Risikobereiche näher beleuchtet und anhand der gesetzlichen Normen und Rechtsprechung zum Thema aufgezeigt.

9.2.1 Verstoß gegen das Schriftformerfordernis

Verzichtet der Online-Händler im Zuge des EEV auf die im LSA in Abschnitt I Abs. 1 a) vorgeschriebene Schriftform gemäß §§ 126, 127 BGB, ohne einen der Ausnahmevoraussetzungen zu erfüllen, kann das für den Händler Konsequenzen haben.

Grundsätzlich gilt, dass ein Gläubiger nicht selbst gegen das LSA verstoßen kann, da er selbst nicht Adressat des Abkommens ist. Das LSA bindet nur die beteiligten Kreditinstitute selbst an die Verpflichtung. Allerdings lässt sich aus dem LSA eine Sorgfaltspflicht der Kreditinstitute herleiten, die dafür Sorge zu tragen haben, dass die Online-Händler nur Einzugsermächtigungslastschriften einreichen, die mit einer schriftlichen Ermächtigung einhergehen. Diese Verpflichtung ist Bestandteil der Inkassovereinbarung zwischen der ersten Inkassostelle und dem Gläubiger. Fehlt es der Inkassovereinbarung an einer solchen Bedingung, verstößt das Kreditinstitut gegen seine Sorgfaltspflicht aus dem LSA.¹⁶¹

Verletzt der Gläubiger seine Pflichten aus der Inkassovereinbarung und zieht Lastschriften ein, für die keine schriftliche und widerrufliche Ermächtigung vorliegt, stehen dem Kreditinstitut Sanktionsmöglichkeiten zu. Verstößt der Gläubiger, trotz Aufforderung des Kreditinstitutes nur Lastschriften mit schriftlicher Ermächtigung einzuziehen, gegen das Schriftformerfordernis kann das Kreditinstitut den Gläubiger vom LV ausschließen oder die Geschäftsbeziehung wegen Pflichtverletzung kündigen, soweit dem Kreditinstitut die Fortsetzung der Geschäftsbeziehung nicht zuzumuten ist.¹⁶²

¹⁶¹ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 75 f

¹⁶² Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 79 f

Die Inkassovereinbarung zwischen Gläubiger und Inkassostelle enthält grundsätzlich eine Regelung, nach der nicht eingelöste Lastschriften mit einer Einreichungswertstellung zurückbelastet werden, wenn der Schuldner die Kontobelastung nicht anerkennt und Rückbelastung verlangt. Der Gläubiger ist dann verpflichtet die zurückgegebene Lastschrift wieder aufzunehmen. Gleichzeitig dürfen zurückgegebene Lastschriften, so genannten Rücklastschriften, nach Abschnitt II Nr. 3 LSA nicht erneut zum Einzug eingereicht werden.¹⁶³

Aus Nr. 7 Abs. 4 S. 4 AGB der Sparkassen (Nr. 7 Abs. 3 AGB der Banken) lässt sich ableiten, dass das Kreditinstitut zum Zeitpunkt der Belastung einer Lastschrift davon ausgeht, dass dem Gläubiger eine Genehmigung zur Einzugsermächtigungslastschrift vorliegt (Genehmigungswirkung). Wird das Schriftformerfordernis durch den Gläubiger nicht eingehalten, entfällt die Genehmigungswirkung. Widerspricht ein Schuldner innerhalb der im LSA im Abschnitt III Nr. 2 geregelten Sechs-Wochen-Frist nach Zugang des Rechnungsabschlusses der Belastungsbuchung, obwohl dieser dem Gläubiger eine Einzugsermächtigung erteilt hat, muss der Gläubiger dem Kreditinstitut die Ermächtigung vorlegen. Liegt dem Gläubiger keine schriftliche Einzugsermächtigung vor und die Ausnahmetatbestände der Anlage 3 sind nicht erfüllt, muss er mit einer unbefristeten (außerhalb der Sechs-Wochen-Frist) Rückbelastung rechnen.¹⁶⁴ Ob die Sechs-Wochen-Frist eine bindende Wirkung hat, wird im Folgenden erläutert.

¹⁶³ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 79

¹⁶⁴ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 79

9.2.2 *Der Widerspruch des Schuldners*

Dem Schuldner steht im Rahmen eines EEV grundsätzlich der Widerspruch zu. Die Lastschrift im EEV wird als Verfügung eines Nichtberechtigten gesehen. Dem Schuldner steht daher bis zur Genehmigung der Widerspruch gemäß § 183 BGB zu. Die Rechtsnatur der Genehmigung zur Zahlung wird in der Literatur und Rechtsprechung unterschiedlich eingeordnet. Im Ergebnis wird die Genehmigung der Zahlung jedoch nach den vertretenen Auffassungen grundsätzlich als Einwilligung in die Verfügung des Nichtberechtigten angesehen.¹⁶⁵ Das Recht des Schuldners zum Widerspruch lässt sich aus Abschnitt III Nr. 1 und 2 LSA herleiten und ergibt sich aus dem girovertraglichen Verhältnis zwischen Schuldner und Zahlstelle. Der BGH hat hierzu in seinem Urteil vom 06. Juni 2000 entschieden, dass die Möglichkeit des Schuldners zum Widerspruch gegen eine Belastung seines Girokontos im EEV unbefristet bis zum Zeitpunkt der Genehmigung besteht.¹⁶⁶ Dem Schuldner steht danach uneingeschränkt das Recht, zu der Belastungsbuchung zu widersprechen, auch wenn der Widerspruch aufgrund einer wirksamen Einzugsermächtigung nicht berechtigt ist. Die Zahlstelle ist im Falle des Widerspruchs vor der Genehmigung zur Wiederaufnahme und Rückvergütung der Lastschrift verpflichtet, auch wenn diese Kenntnis darüber hat, dass der Schuldner dem Gläubiger den Zahlungsbetrag schuldet. Im Sinne des Abschnitt III Nr. 1 und 2 LSA muss die Inkassostelle die Lastschrift zurücknehmen und vergüten. Sie trägt innerhalb der Sechs-Wochen-Frist das Risiko. Allerdings sehen die AGB der Banken in Nr. 7 Abs. 3 und die Sparkassen in Nr. 7 Abs. 4 vor, dass die Lastschrift als genehmigt gilt, wenn der Schuldner seine Einwendungen gegen eine Belastungsbuchung, für die er dem Gläubiger eine Einzugsermächtigung erteilt hat, nicht binnen sechs Wochen nach Zugang des Rechnungsabschluss geltend macht (Genehmigungswirkung).¹⁶⁷

¹⁶⁵ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 56 ff;

Weber, B. (2004), S. 160 f; BGH WM 1989, S. 520 f

¹⁶⁶ Vgl. BGH-Urteil vom 06.06.2000 AZ: XI ZR 258/99, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

¹⁶⁷ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 97 f; Weber, B. (2004), S. 180 f

Dagegen hat der BGH in seinem Urteil vom 06. Juni 2000 entschieden, dass entgegen in den AGB der Banken und Sparkassen geregelt, eine Genehmigung einer Belastungsbuchung beim EEV nicht im Schweigen auf einen zugegangenen Rechnungsabschluss liegen kann.¹⁶⁸

Diese Entscheidung wird in der Praxis auch umgesetzt. Der Schuldner ist selbst nicht Adressat des LSA und daher an die Sechs-Wochen-Frist nicht gebunden. Solange der Schuldner die Belastungsbuchung nicht genehmigt (gemäß § 184 BGB), ist diese auch nach Ablauf der Sechs-Wochen-Frist schwebend unwirksam. Der Schuldner hat der Bank keinen Auftrag erteilt.¹⁶⁹ Die Klausel der AGB der Banken und Sparkassen ist laut BGH wie bereits beschrieben unwirksam. Entsprechend des BGH-Urteils wird daher wird eine Rückbelastung in der Praxis bei Widerspruch des Kunden auch nach Ablauf der Sechs-Wochen-Frist ausgeführt.

Daraus lässt sich die Schlussfolge ziehen, dass der Schuldner in der Praxis grundsätzlich unbefristet der Belastungsbuchung widersprechen kann, bis zum Zeitpunkt seiner Genehmigung.

¹⁶⁸ Vgl. BGH-Urteil vom 06.06.2000 AZ: XI ZR 258/99, Abruf unter: <http://www.bundesgerichtshof.de>

¹⁶⁹ Vgl. <http://www.zahlungsverkehrsfragen.de/frameset.html>, 2007-02-04

9.2.2.1 Verlust des Widerspruchrechts durch Genehmigung

Das Widerspruchsrecht des Schuldners erlischt mit dem Zeitpunkt der Genehmigung. Reicht der Gläubiger bei der Inkassostelle eine Lastschrift zum Einzug der fälligen Forderung ein, für die ihm eine Einzugsberechtigung vorliegt, erlischt das Recht des Schuldners auf Widerspruch, wenn dieser die Belastungsbuchung gemäß § 184 BGB genehmigt. Die Genehmigung kann ausdrücklich oder konkludent erfolgen. Widerspricht der Schuldner einer Belastungsbuchung binnen sechs Wochen nach Zugang des Rechnungsabschlusses nicht, würde gemäß Nr. 7 Abs. 4 AGB der Sparkassen und Nr. 7 Abs. 3 AGB der Banken das Schweigen als Genehmigung gelten. Der Zugang des Tagesauszuges gilt nicht als Rechnungsabschluss. Die Zahlstelle muss den Schuldner auf die Folge des Schweigens bei Zugang des Rechnungsabschlusses besonders hinweisen. Wenn der Schuldner nach Kenntnis der Belastungsbuchung über längere Zeit weitere Zahlungen über sein Girokonto abwickelt, gilt dieses Verhalten als konkludente Einwilligung bzw. Genehmigung.¹⁷⁰

Wie bereits angeführt, ist die Klausel in den AGB der Banken und Sparkassen vom BGH als unwirksam erachtet worden. Daher wird ein Widerspruch des Schuldners auch nach Ablauf der Frist zu einer Rückbelastung führen. Der Gläubiger trägt in diesem Fall das Zahlungsrisiko.

Der Schuldner hätte demnach auch bei missbräuchlichem Widerspruch das Recht auf eine Rückbelastung. Ein missbräuchlicher Widerspruch ist anzunehmen, wenn der Schuldner der Belastungsbuchung widerspricht, obwohl dem Gläubiger eine Einzugsermächtigung vorliegt und der Zahlungsanspruch von der Ermächtigung gedeckt ist oder der Schuldner der Belastungsbuchung nach Ablauf einer angemessenen Überlegungsfrist widerspricht.¹⁷¹

¹⁷⁰ Vgl. Weber, B. (2004), S. 184 f

¹⁷¹ Vgl. Weber, B. (2004), S. 185; Werner, St. (2002), S. 192

9.2.2.2 Verlust des Widerspruchsrechts durch Fristablauf

Das Recht zum Widerspruch des Schuldners im EEV besteht bis zum Zeitpunkt der Genehmigung wie bereits angeführt grundsätzlich zeitlich unbefristet. Der Widerspruch des Schuldners nach Ablauf der in den AGB der Banken und Sparkassen vorgeschriebenen Sechs-Wochen-Frist ist, insbesondere aufgrund der Tatsache, dass die Klausel vom BGH als unwirksam erachtet wurde, daher grundsätzlich verbindlich. Allerdings trägt die Inkassostelle nach Fristablauf kein Risiko mehr. Im Sinne des Abschnitt III Nr. 1 und 2 LSA kann die Zahlstelle die Lastschrift nach Ablauf der Sechs-Wochen-Frist nicht zurückgeben. Das heißt, die Inkassostelle ist nicht mehr verpflichtet die Lastschrift zurückzunehmen und zu vergüten. Aus dem LSA lässt sich jedoch ein Vertrauensverhältnis herleiten, dass die Inkassostelle verpflichtet sich um die Rückbelastung zu bemühen. Eine Rückbelastung kommt nur in den Fällen nicht in Betracht, dass der Gläubiger nicht mehr Kunde der Inkassostelle ist oder das Gläubigerkonto keine ausreichende Deckung aufweist.¹⁷²

Folglich kann der Schuldner sein Widerspruchsrecht durch Fristablauf nicht verlieren, da eine Frist für ihn keine bindende Wirkung hat. Daraus folgt, dass der Gläubiger grundsätzlich das Zahlungsrisiko trägt.

Widerspricht der Schuldner einer Belastungsbuchung, obwohl er dem Gläubiger den Forderungsbetrag schuldet, steht dem Gläubiger grundsätzlich ein Schadensersatzanspruch aus § 280 BGB zu.¹⁷³

¹⁷² Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 100 f; Weber, B. (2004), S. 183 f

¹⁷³ Vgl. Palandt/Sprau § 676 f BGB Rz. 27

9.2.3 Haftung missbräuchlicher Verwendung

Erhebt der Kontoinhaber gegen eine missbräuchliche Verwendung des LV Widerspruch, ist auch dieser Widerspruch zulässig. Erteilt ein Unberechtigter zu Lasten eines Kontoinhabers eine Einzugsermächtigung, ist diese nicht dem Kontoinhaber zuzurechnen, da es an einer wirksamen Zahlungsweisung fehlt. Dies gilt auch, wenn der Kontoinhaber den Widerspruch erst nach Ablauf der Sechs-Wochen-Frist, die in der Praxis aufgrund der vom BGH erklärten Unwirksamkeit ohnehin regelmäßig keine Anwendung findet, erhebt. Abschnitt III Nr. 2 LSA sieht zwar grundsätzlich eine Rückgabe der Lastschrift nach Ablauf der Sechs-Wochen-Frist nicht vor, verweist jedoch auf Abschnitt I Nr. 5 LSA wonach die erste Inkassostelle der Zahlstelle für jeden Schaden haftet, der dieser durch unberechtigt eingereichte Lastschriften entstehen. Die Inkassovereinbarung zwischen Gläubiger und Inkassostelle sieht ohnehin ein zeitlich unbegrenztes Widerrufsrecht vor. Trägt der Gläubiger aufgrund einer unberechtigt eingereichten Lastschrift das Rücklastschriftisiko, stehen ihm gegebenenfalls Schadensersatzansprüche gegen den Vertragspartner zu.¹⁷⁴

Überlässt der Schuldner einem Unberechtigten zur Nutzung seine Maestro- oder Kundenkarte, könnte der Kontoinhaber unter dem Gesichtspunkt der Bevollmächtigung haften oder gegenüber dem Gläubiger zum Schadensersatz aus Rechtsscheinhaftung verpflichtet sein. Ist dem Kontoinhaber schuldhaftes Verhalten vorzuwerfen, indem er dazu beigetragen hat, dass in seinem Namen eine Einzugsermächtigung erteilt wurde, könnte eine Verschuldungshaftung im Sinne der §§ 311 Abs. 3, 280 Abs. 1 BGB in Betracht kommen.¹⁷⁵

Nachdem in der vorangegangenen Ausarbeitung die einzelnen Zahlungsverfahren kurz erläutert und anhand ihrer Vor- und Nachteile aufgezeigt wurde, werden im weiteren Verlauf die Anforderungen der Händler an Internet-Zahlungssysteme dargestellt.

¹⁷⁴ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 105 ff

¹⁷⁵ Vgl. Werner, St. in Langenbucher, K./Gößmann, W./Werner, St. (2004), S. 106 f

10 Anforderung an Internet-Zahlungssysteme aus Sicht des Händlers

Auch nach dem Ende des Internet-Hype hat die Dynamik auf dem Markt der Zahlungssysteme nicht abgenommen. Payment-Service-Provider arbeiten auch weiterhin an Systemen, die den spezifischen Anforderungen des Distanzhandels im Internet gerecht werden sollen. Diese Dynamik ist einerseits ein Zeichen des gesunden Wettbewerbs auf diesem Marktsegment, andererseits erhöht sie die Unsicherheit der Online-Kunden und -Anbieter. Deshalb stehen die Wünsche und Bedürfnisse des Konsumenten bei der Entwicklung neuer Zahlungssysteme im Vordergrund, denn letztlich sind es die Kunden, die ein Zahlungssystem nutzen müssen, damit es sich am Markt etabliert. Aber auch die Anbieter-Seite darf nicht unberücksichtigt bleiben, da der Erfolg des Zahlungsmittels von der Akzeptanz der Online-Händler abhängt. Der Online-Händler fungiert dabei wie ein Filter, denn Zahlungsmittel für die es keine Akzeptanzstellen gibt werden auch bei den Konsumenten kaum Interesse wecken. Folglich kann ein Zahlungssystem nur dann erfolgreich werden, wenn es auf beiden Marktseiten genügend Interessenten gibt.¹⁷⁶ Man spricht hier vom so genannten Netzeffekt, das bedeutet je mehr Beteiligte ein System nutzen, desto nützlicher wird es. Netzeffekte bremsen erfolglose Systeme aus und unterstützen erfolgreiche Systeme. Mittelfristig werden nur wenige konkurrierende Zahlungssysteme am Markt bestehen.¹⁷⁷

Um effektive Internet-Zahlungssysteme zu entwickeln ist eine bessere Kenntnis der Bedürfnisse und Anforderungen der Händler notwendig. Ein Zahlungssystem, das allen Marktseiten ausreichend gerecht erscheint, wird sich schneller und vor allem nachhaltiger am Markt durchsetzen. Nach wie vor werden mit den traditionellen Zahlungsverfahren die höchsten Umsätze abgewickelt, obwohl diese Verfahren

¹⁷⁶ Vgl. ECC-Studie: Internet-Zahlungssysteme aus Sicht der Händler (2005), S. 5, 104 f;

Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 119

¹⁷⁷ Vgl. Henkel, J. in Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 120; van Baal, S./Hinrichs, J.-W. in Lammer, Th. (2006), S. 293

Anforderung an Internet-Zahlungssysteme aus Sicht des Händlers

immer eine der beiden Parteien benachteiligen.¹⁷⁸ Wie die nachfolgende Abbildung zeigt, bieten Online-Händler ihren Kunden immer noch vorwiegend traditionelle Zahlungsverfahren an, obwohl der Markt mittlerweile eine Vielzahl von Internet-Zahlungssystemen anbietet. Es scheint sich derzeit noch kein ausreichend sicheres System etabliert zu haben.

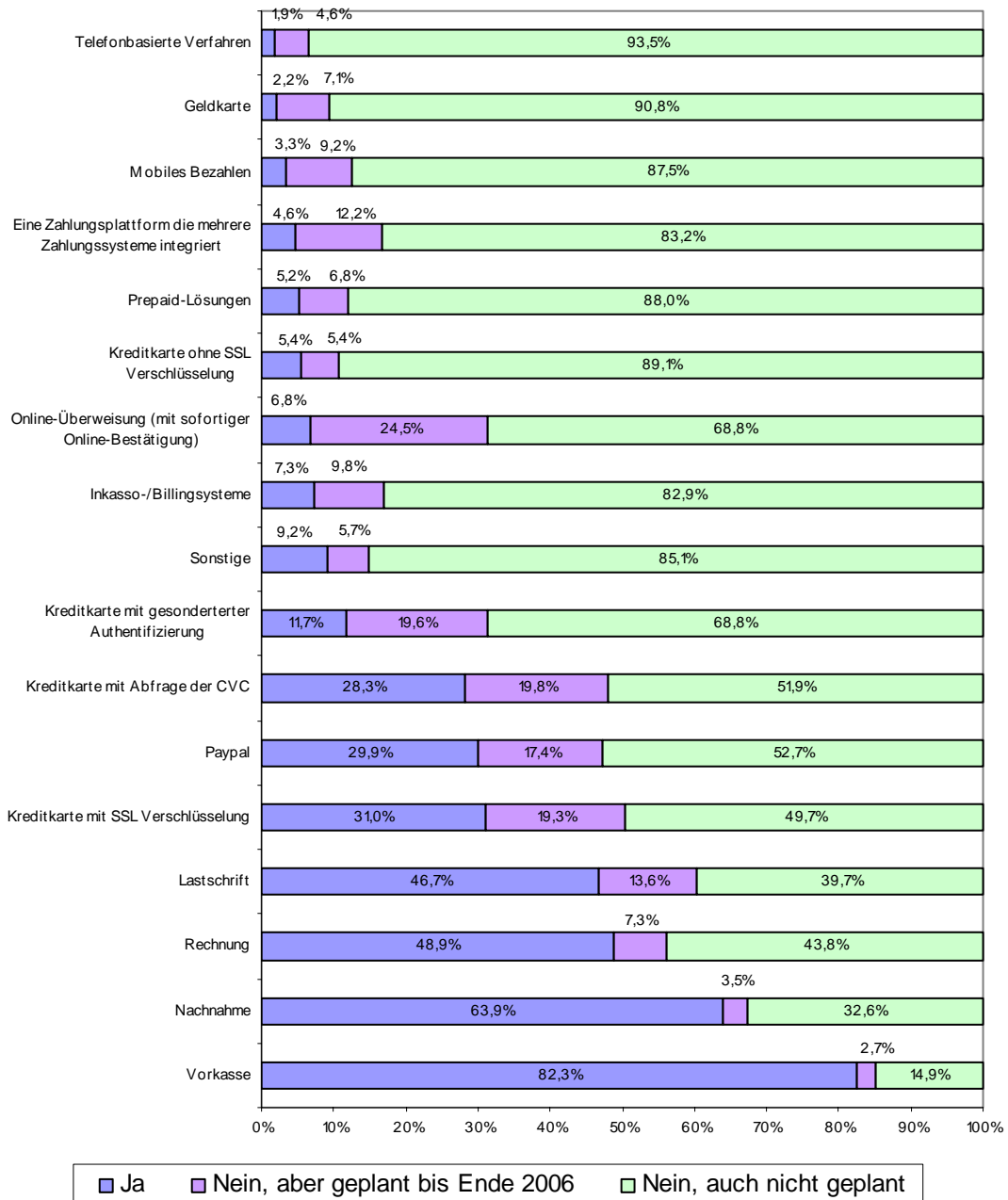


Abbildung 8: Aktueller und geplanter Einsatz von Zahlungssystemen
 Quelle: ECC-Studie: Internet-Zahlungssysteme aus Sicht der Händler (2005), S. 37

¹⁷⁸ Vgl. ECC-Studie: Internet-Zahlungssysteme aus Sicht der Händler (2005), S. 38

Aus Sicht des Händlers stellt die Zahlungssicherheit und damit die Umsatzsicherung die bedeutendste Eigenschaft eines Internet-Zahlungssystems dar. Allerdings scheint die Zahlungssicherheit nicht der alleinige Schlüssel zum Erfolg zu sein, denn Online-Händler streben weniger das Maximieren, als das Optimieren der Zahlungssicherheit an. So fließt eine Reihe von Nebenbedingungen mit ein, die Berücksichtigung finden wollen. Solche Nebenbedingungen können unter anderem der Kostenfaktor, der mit einem Zahlungssystem verbunden ist, oder die Verbreitung eines Systems unter den Kunden sein. Zu beachten ist jedoch, dass auch Zahlungsverfahren außerhalb des Internets nicht vollkommen sicher sind. Eine gewisse Restunsicherheit wird jedoch von den Online-Händlern akzeptiert. Es ist zu erwarten, dass das Anspruchsniveau an Internet-Zahlungssysteme sich gleichsam entwickeln wird. Laut den Ergebnissen einer Studie des E-Commerce-Center Handel kann das Volumen des eCommerce durch eine Optimierung der Internet-Zahlung noch gesteigert werden.¹⁷⁹

In diesem Kapitel könnten technische Grundlagen und Anforderungen ihre Berechtigung finden. Allerdings sind diese nicht Bestandteil der Aufgabenstellung und würden den Rahmen der Ausarbeitung beträchtlich ausdehnen. Die technischen Grundlagen der Zahlungsabwicklung würden vom Umfang ausreichen um eine separate Arbeit zu verfassen. Daher beschränkt sich die Ausarbeitung auf einige wenige Details, die jeweiligen im Zusammenhang erläutert werden.

Bei der Frage nach der Wahl der richtigen Zahlungssysteme, die jedem Online-Händler irgendwann bevorsteht, sollten folgende Anforderungen berücksichtigt werden.

¹⁷⁹ Vgl. ECC-Studie: Internet-Zahlungssysteme aus Sicht der Händler (2005), S. 104 f; Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 119 f

10.1 Allgemeine Anforderungen

Es gibt eine Reihe von Anforderungen, die für die Interessentenkreise so selbstverständlich geworden sind, dass sie kaum mehr Beachtung finden. Nichts desto trotz sollten diese Grundanforderungen bei der Wahl der richtigen Zahlungssysteme Berücksichtigung finden. Diese Grundanforderungen sind sowohl aus Händler- als auch aus Kundensicht wichtige Kriterien bei der Zahlungsabwicklung.

Vier der im Folgenden genannten Anforderungen lassen sich unter dem Acronym ACID zusammenfassen.¹⁸⁰

Atomicity (Totalität): Eine Zahlung muss entweder vollständig abgewickelt werden oder gar nicht, wenn beispielsweise technische Probleme für eine Unterbrechung der Zahlungstransaktion führen.

Consistency (Transaktionskontrolle/Nachvollziehbarkeit): Die Informationen über eine Zahlungstransaktion müssen allen Beteiligten übereinstimmend zur Verfügung stehen. Beide Parteien müssen die Möglichkeit haben Zahlungstransaktionen nachvollziehen zu können. Diese Informationen beinhalten Fakten über die Höhe des Zahlungsbetrages, dem Zahlungsgrund und das Transaktionsdatum. Voraussetzung hierfür ist die Integrität der Zahlung, also die Sicherheit, dass die Zahlungsdaten bei der Transaktion nicht verändert werden können.¹⁸¹

Independence (Unabhängigkeit): Bei mehreren Zahlungstransaktionen dürfen sich die einzelnen nicht gegenseitig beeinflussen, der Zeitraum und die Reihenfolge der Zahlungstransaktionen dürfen nicht von Bedeutung sein.

Durability (Dauerhaftigkeit): Die durchgeführten Transaktionen sollen dauerhaft gespeichert werden, so dass im Falle eines technischen Defekts der letzte fehlerlose Zustand des Systems wiederhergestellt werden kann.

¹⁸⁰ Vgl. Henkel, J. in Teichmann, R./Nonnenmacher, M./ Henkel, J. (2001), S. 106

¹⁸¹ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 41

Neben diesen Anforderungen gibt es noch weitere allgemeine Anforderungen, die in der Praxis eine wichtige Rolle spielen und die ein Zahlungssystem erfüllen muss.¹⁸²

Reputation und Verlässlichkeit des Zahlungsverfahrens: Kunde und Händler müssen sich auf die Existenz des Payment-Service-Provider zumindest mittelfristig verlassen können und die Gewissheit haben, dass das Zahlungssysteme verlässlich und fehlerfrei läuft. Bestehende Forderungen gegenüber dem Betreiber dürfen im Falle einer Insolvenz nicht wertlos werden. Dies gilt aus Kundensicht insbesondere für Prepaid- bzw. Debitsysteme und aus Händlersicht für Verfahren bei denen die Gutschrift zeitlich verzögert erfolgt. Kommuniziert der PSP seinen Nutzern eine Sicherheit bezüglich dieser Risiken wird sich seine Reputation (Image bzw. Ansehen) deutlich steigern.

Internationalität: Die Fähigkeit zum Cross-Border-Payment, also die Möglichkeit Zahlungen aus dem Ausland zu empfangen und ins Ausland zu tätigen, bieten den Händlern gerade im grenzüberschreitenden eCommerce neue Vertriebswege. Wenn auch keine Grundvoraussetzung, so sollte diese Anforderung zumindest in Betracht gezogen werden.¹⁸³

Fälschungssicherheit, Konvertierbarkeit, Umlauffähigkeit: Insbesondere beim eGeld sind die Fälschungssicherheit und die Möglichkeit der Konvertierung in konventionelle Zahlungsmittel wichtige Grundvoraussetzungen für den Zahlungsverkehr mit dem digitalen Geld. Die Umlauffähigkeit ist zwar keine Grundvoraussetzung, es wäre aber dennoch wünschenswert empfangen digitale Münzen wieder in den Zahlungsverkehr einbringen zu können.

¹⁸² Vgl. Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 106 f

¹⁸³ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 35

10.2 Spezifische Anforderungen

Wie bereits oben beschrieben ist die Dynamik auf dem Markt der Zahlungssysteme noch längst nicht abgeschlossen. Auch wenn bei der Entwicklung neuer, internet-fähiger Zahlungssysteme sowohl die Händler- als auch die Kundensicht berücksichtigt werden sollte, standen bislang doch meist die Wünsche und Bedürfnisse der Konsumenten im Vordergrund. Auch die Presse suggerierte den PSP durch schlechte Publicity bezüglich betrügerischer Online-Anbieter immer wieder das Bild vom hilflosen Käufer. Tatsächlich übernimmt meist der Händler das größere Risiko bezüglich der elektronischen Geschäftsabwicklung via Internet. Zahlungsausfälle, Rückbuchungen und zum Teil hohe Bankgebühren machen dem Anbieter das Geschäft erschwerlich. Online-Anbieter haben sich trotz dessen den Zahlungspräferenzen des Kunden angepasst. Das optimale Gleichgewicht scheint noch nicht gefunden zu sein. Der Händler steht vor der Entscheidung welche Zahlungsmittel er anbieten soll, die sowohl dem Kundeninteresse nachgeben, als auch seine eigenen Interessen befriedigt.¹⁸⁴

10.2.1 Sicherheitsanforderungen

Unter den Sicherheitsanforderungen werden alle Eigenschaften und Maßnahmen eines Zahlungssystems subsumiert, die dazu geeignet sind, bestehende oder drohende Gefahren abzuwehren, so dass der Schadensfall beim Kunden erst gar nicht eintritt.¹⁸⁵ In der Literatur finden sich zum Teil unterschiedliche Auffassungen welche Anforderungen zu den Sicherheitsanforderungen zählen. Im Folgenden beschränkt sich diese Ausarbeitung auf die wesentlichen Sicherheitsanforderungen.

¹⁸⁴ Vgl. Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 119 f; ECC-Studie: Internet-Zahlungssysteme aus Sicht der Händler (2005), S. 5, 104 f

¹⁸⁵ Vgl. ibi research Handbuch: Sichere Zahlungsverfahren für E-Government (2004), S. 40; Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 31

Authentizität/Authentifizierung: Unter Authentifizierung versteht man die Überprüfung der Identität eines Benutzers oder Hosts, die in der Regel durch Zertifikate ausgeführt wird.¹⁸⁶ Das Zahlungssystem muss den Beteiligten also die Möglichkeit geben sich eindeutig zu identifizieren. Bei der Authentizität einer Information geht es also um die sichere Zuordnung der Nachricht zum Sender und dem Nachweis, dass die Informationen nach dem Versand nicht mehr verändert worden sind. Die Anforderung ist sowohl für den Online-Händler, als auch für den Kunden von großer Bedeutung, da Risiken für beide Parteien bestehen. Eine Authentifizierung erfolgt beispielsweise über das PIN/TAN-Verfahren, eine Passwortabfrage oder die elektronische Signatur.¹⁸⁷

Datensicherung und Vertraulichkeit: In einem offenen Netz sind übertragende Informationen grundsätzlich jedem zugänglich. Die Beteiligten müssen jedoch auf den Schutz der übertragenden Daten (sämtlicher Zahlungsinformationen) vertrauen können. Die Daten müssen jederzeit vor unbefugten Zugriffen und Kenntnisnahme Unberechtigter geschützt werden. Durch ein Verschlüsselungsverfahren kann das Abhören Unbefugter verhindert werden. Der Schutz sollte sich dabei sowohl auf den Datentransfer als auch auf die Speicherung der Bezahlungen beziehen.¹⁸⁸

Integrität: Im elektronischen Zahlungsverkehr steht die Integrität für die Gewährleistung, dass Zahlungsinformationen unversehrt vom Sender zum Empfänger übertragen werden. Die Informationen sind vor manipulativen Angriffen zu schützen.¹⁸⁹

¹⁸⁶ Vgl. Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 333

¹⁸⁷ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 50 ff; Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 122

¹⁸⁸ Vgl. Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 120; Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 52 f

¹⁸⁹ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 53 f

Verbindlichkeit/Nichtabstreitbarkeit: Grundsätzlich werden Verträge durch zwei übereinstimmende Willenserklärungen verbindlich – entweder schriftlich, mündlich oder durch konkludente Einwilligung. Auch online geschlossene Verträge benötigen eine derartige Einwilligung. Problematisch ist die Einwilligung dann, wenn der Kunde mit einem Missbrauchstatbestand argumentiert. Gerade für solche Fälle ist die Authentifizierung wichtig. Der Händler muss auf das Bestehen des Vertrages vertrauen können.¹⁹⁰

Zahlungsgarantie: Fällt eine Zahlung aus, weil der Kunde der Abbuchung widerspricht fallen beim Händler hohe Kosten an. Zusätzlich zum Umsatzausfall trägt der Händler meist die Ausfallkosten, die die Bank dem Händler für die Rückbelastung in Rechnung stellt. Daher ist eine Zahlungssicherung für den Händler eine der wichtigsten Anforderungen an ein Zahlungssystem. Der Händler kann das Zahlungsausfallrisiko beispielsweise im Rahmen einer Bonitäts- und Adressprüfung minimieren.¹⁹¹

10.2.2 Benutzerfreundlichkeit/Bequemlichkeit

Dieser Faktor, der im Zahlungsverkehr eine wesentliche Rolle spielt, wurde in den letzten Jahren oftmals unterschätzt. Eine bequeme und einfache Handhabung ist bei den Kunden als auch bei den Händlern eine Grundvoraussetzung für die Nutzung des Verfahrens. Der Einstieg in das Verfahren muss dem Nutzer so einfach wie möglich gemacht werden. Wichtige Kriterien für eine benutzerfreundliche Anwendung sind eine einfache und kostengünstige Installation und/oder Registrierung und die Sicherstellung der Datensicherheit. Die Bedienung sollte möglichst in transparenten Schritten ohne Medienbrüche erfolgen. Eine Transparenz sollte ebenfalls hinsichtlich der Gebühren und der technischen Kommunikationsabläufe gewährleistet werden. Der Nutzer des Systems muss an die Hand genommen und durch die Vorgänge geleitet werden, damit sich das Verfahren für ihn als bequem darstellt.¹⁹²

¹⁹⁰ Vgl. Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 123

¹⁹¹ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 57; Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 123

¹⁹² Vgl. Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 125; Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 57; Henkel, J. in Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 108

10.2.3 Verbreitung/Akzeptanz

Wie bereits dargestellt ist die Akzeptanz des Zahlungssystems bei Händler und Konsument kein zu unterschätzender Erfolgsfaktor. Denn wenn niemand das Geld annimmt, ist es wertlos. Die Verbreitung und Akzeptanz des Zahlungsverfahrens stehen in enger Verbindung mit der Benutzerfreundlichkeit. Für den Händler rentiert sich der Einsatz eines Zahlungsverfahrens erst, wenn genügend Kunden das Verfahren akzeptieren und nutzen. Wichtige Kriterien sind auch hier der Installations- und Registrierungsaufwand, die transaktionsabhängigen und –unabhängigen Kosten für den Kunden und die Sicherheit des Verfahrens.¹⁹³

10.2.4 Kostenfaktor

Der Kostenfaktor ist vor allem für den Händler ein sehr wichtiges Kriterium. Kostenintensive Systeme haben es hinsichtlich Akzeptanz und Verbreitung schwieriger. Der Nutzer stellt folglich wesentliche höhere Erwartungen an das System als an vergleichbare, preiswertere Systeme. Dennoch sind die Kosten für den Händler kein K.O.-Kriterium. Zahlungssysteme mit einer hohen Akzeptanz und Verbreitung beim Kunden werden insbesondere kleinere Händler zwangsweise anbieten müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Der Kostenfaktor setzt sich aus der Erstinvestition für Anschaffung und den Einsatz, den Grundgebühren und Transaktionskosten des Zahlungssystems zusammen.¹⁹⁴

¹⁹³ Vgl. Henkel, J. in Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 109, 113; Wichmann, Th. in Ketterer, K.-H./Stroborn, K. (2002), S. 126; Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 59 f; Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 37 f

¹⁹⁴ Vgl. Henkel, J. in Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 112; Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 58

10.2.5 Flexible Einsatzfähigkeit/Portabilität

Nicht zu vernachlässigen ist die flexible Einsatzfähigkeit eines Zahlungssystems. Der Verbraucher nutzt Zahlungssysteme die sich flexibel seinen Bedürfnissen anpasst. Er möchte das System unabhängig von Ort und Zeit nutzen können. Daher bevorzugen Verbraucher Systeme, die mehr als einer Situation gerecht werden. Anforderungen können unter anderem sein: Die Möglichkeit Cross-Border-Payments auszuführen, die Fähigkeit Micropayments abzurechnen, Zahlungen offline und online zu verarbeiten oder gar Person-to-Person (P2P) Transaktionen abzuwickeln. Die P2P-Fähigkeit eines Systems nehmen vor dem Hintergrund steigender Umsätze bei Online-Auktionen zunehmend Bedeutung an.¹⁹⁵

Anhand des Zahlungssystems Saferpay werden die eben beschriebenen Anforderungen im folgenden Kapitel den Eigenschaften des Systems gegenübergestellt.

¹⁹⁵ Vgl. Dannenberg, M./Ulrich, A. (2004), S. 60 ff; Henkel, J. in Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 110 f

11 Das Zahlungssystem Saferpay

Das Produkt Saferpay ist eine umfassende Internet-Payment-Plattform, die speziell für die Bereiche eCommerce und Phone-Mailorder vom Payment-Service-Provider Telekurs Card Solutions entwickelt wurde. Als Internet-Payment-Plattform versteht man die Dienstleistung eines PSP Zahlungstransaktionen für Vertragsparteien im Rahmen eines Vertragsverhältnisses in einer unabhängigen Umgebung auszuführen.

Fraglich ist, ob die Internet-Payment-Plattform Saferpay auch ein Zahlungssystem ist. Ein Zahlungssystem zeichnet sich durch die Fähigkeit aus, die Abwicklung von Zahlungsströmen zu garantieren und ermöglichen zu können.¹⁹⁶ Saferpay nimmt dem Online-Händler den gesamten technischen Prozess der Zahlungsabwicklung ab und erfüllt somit die Kriterien eines Zahlungssystems.

11.1 Das Konzept

Saferpay selbst ist kein Zahlungsmittel, sondern eine Systemschnittstelle, über die alle gängigen und zukunftssträchtigen Zahlungsmittel gebündelt verarbeitet werden können. Über eine Software-Schnittstelle stellt Saferpay die Einbindung aller heutigen Zahlungsmittel für jeden Online-Shop zur Verfügung. Das virtuelle Terminalfenster, das Saferpay auszeichnet, wurde speziell für Online-Shop-Betreiber entwickelt. Über eine Schnittstelle können alle verfügbaren Zahlungssysteme angesprochen werden. Der Händler entscheidet selbst, welche Zahlungsmittel er seinen Kunden anbieten möchte und kann bestehende wieder entfernen, ohne Änderungen an seinem Online-Shop vornehmen zu müssen. Er hat damit die Möglichkeit umgehend auf Veränderungen des Marktes zu reagieren.

¹⁹⁶ Vgl. Teichmann, R./Nonnenmacher, M./Henkel, J. (2001), S. 349

Das Zahlungssystem Saferpay



Abbildung 9: Das Saferpay-Konzept

Quelle: www.saferpay.com/concept.asp

Die Einbindung des Zahlungssystems Saferpay in einen Online-Shop kann schnell und einfach erfolgen. Der Online-Händler benötigt weder Datenbanken noch Verschlüsselungstechnologien. Das System unterstützt die gängigen Sicherheitsstandards wie SSL und 3D Secure. Saferpay kann in bestehende Anwendungen integriert werden und unterstützt alle gängigen Programmiersprachen. Durch die Integration wird das Payment Gateway¹⁹⁷ inklusive der erforderlichen Wartung und des Betriebes der notwendigen IT-Systeme an die TKC ausgelagert (Outsourcing). Die TKC übernimmt die Vermittlung der erforderlichen Verträge zwischen Händler und Acquirer und verwaltet die notwendigen Zertifikate.

Das Zahlungssystem Saferpay ist als Modulsoftware in verschiedenen Versionen erhältlich, die untereinander kombiniert werden können:

1) Saferpay Phone-Mailorder:



Abbildung 10: Saferpay Phone-Mailorder

Quelle: http://www.saferpay.com/saferpay_phonemalorder.asp

¹⁹⁷ Als Payment Gateway bezeichnet man ein „System zur Übermittlung von Zahlungen.“ (Teichmann, R./Nonnemacher, M./Henkel, J. (2001), S. 344)

Das Phone-Mailorder Modul wurde den individuellen Bedürfnissen telefonischer und schriftlicher Bestellungen angepasst. Im Backoffice kann der Händler über das virtuelle Terminal insbesondere Kredit- und Debitkarten sicher verarbeiten. Das System übermittelt nach Eingabe der Kartenummer, Kartenprüfnummer und des Zahlungsbetrages die Daten an das Karteninstitut und teilt dem Händler umgehend eine Rückmeldung bezüglich der Gültigkeit der Karte mit. Aber auch kartunenabhängige Zahlungsmittel wie beispielsweise das elektronische Lastschriftverfahren oder giro pay, können im Bereich Phone-Mailorder schnell und einfach verarbeitet werden.¹⁹⁸

2) Saferpay eCommerce:



Abbildung 11: Saferpay eCommerce

Quelle: http://www.saferpay.com/saferpay_ecommerce.asp

Das eCommerce Modul wurde den individuellen Bedürfnissen des Online-Geschäfts angepasst. Der Händler selbst benötigt außer einem Kreditkartenakzeptanzvertrag weder Datenbanken noch Verschlüsselungstechnologien. Das System wird einfach und unkompliziert in die bestehende eCommerce Applikation integriert. Nach Anmeldung kann der Händler sofort Zahlungen über das virtuelle Fenster abwickeln. Zusätzlich zum Backoffice enthält Saferpay eCommerce das Modul Saferpay Fraud Prevention, das der Betrugsprävention dient und somit das Zahlungsausfallrisiko durch Sicherheitsüberprüfungen minimieren soll.¹⁹⁹

¹⁹⁸ Vgl. http://www.saferpay.com/saferpay_phonemailorder.asp, 2007-01-18

¹⁹⁹ Vgl. http://www.saferpay.com/saferpay_ecommerce.asp, 2007-01-18

3) Saferpay Business:

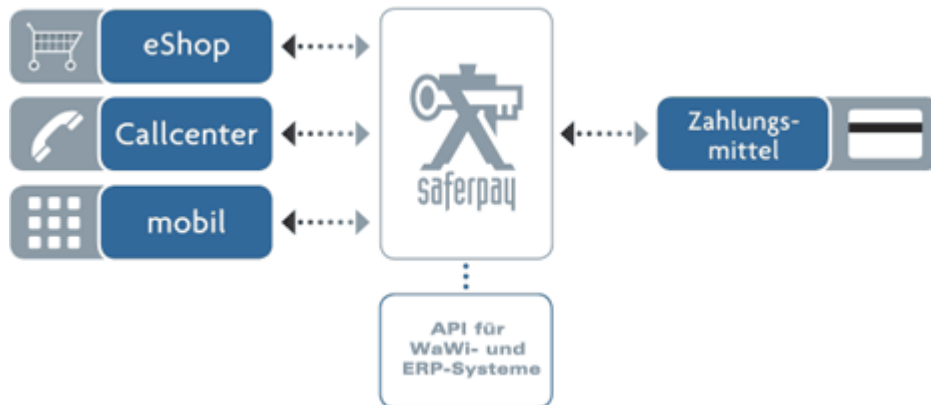


Abbildung 12: Saferpay Business

Quelle: http://www.saferpay.com/saferpay_business.asp

Das Modul Business ist eine rundum Lösung für anspruchsvolle eCommerce Business-Anwendungen. Über die API-Schnittstelle kann das Warenwirtschaftssystem der Händler direkt an das System angeschlossen werden. Das Modul enthält neben dem Backoffice und der Saferpay Fraud Prevention das Modul Saferpay Card Authorization Interface, das eine Server-to-Server Schnittstelle für eine Zahlungsabwicklung im Hintergrund bietet. Über die Schnittstelle werden alle relevanten Zahlungsinformationen gesammelt, und die Zahlung wird automatisiert ohne den Aufruf des virtuellen Terminals durchgeführt.²⁰⁰

4) Erweiterungen: Das Saferpay Backoffice und das virtuelle Terminal sind in allen Modulen standardmäßig enthalten. Alle Saferpay Zusatzmodule wie beispielsweise Fraud Prevention, Card Authorization Interface oder das Merchant Plug-In (3D Secure) können in die bereits vorhandenen Module integriert werden.²⁰¹

²⁰⁰ Vgl. http://www.saferpay.com/saferpay_business.asp, 2007-01-18

²⁰¹ weitere Informationen zu den Erweiterungen unter http://www.saferpay.com/saferpay_enhancements.asp, 2007-01-18

11.1.1 Das Saferpay Backoffice

saferpay.com Suche Sitemap english français

Startseite

My Saferpay

- Saferpay Customization Blacklist
- Saferpay e-Commerce
- Saferpay File-Import
- Saferpay Financial Reporting
- Saferpay Phone-Mailorder
- Saferpay RiskManagement
- Saferpay Secure Card Data
- Saferpay Online Support

Weitere Produkte

- Produkteinformation
- Erweiterungen

Benutzereinstellungen

- Passwort ändern
- E-Mail ändern

My Saferpay

Verfügbare Transaktionen

Zur Zeit verfügbare Transaktionen	freie Transaktionen
-----------------------------------	---------------------

Dokumente

Saferpay Backoffice

- Saferpay Backoffice Handbuch
[deutsch](#) 3'615 KB | [englisch](#) 3'287 KB | [französisch](#) 3'592 KB

Saferpay Financial Reporting

- Saferpay Financial Reporting
[deutsch](#) 324 KB

Saferpay RiskManagement

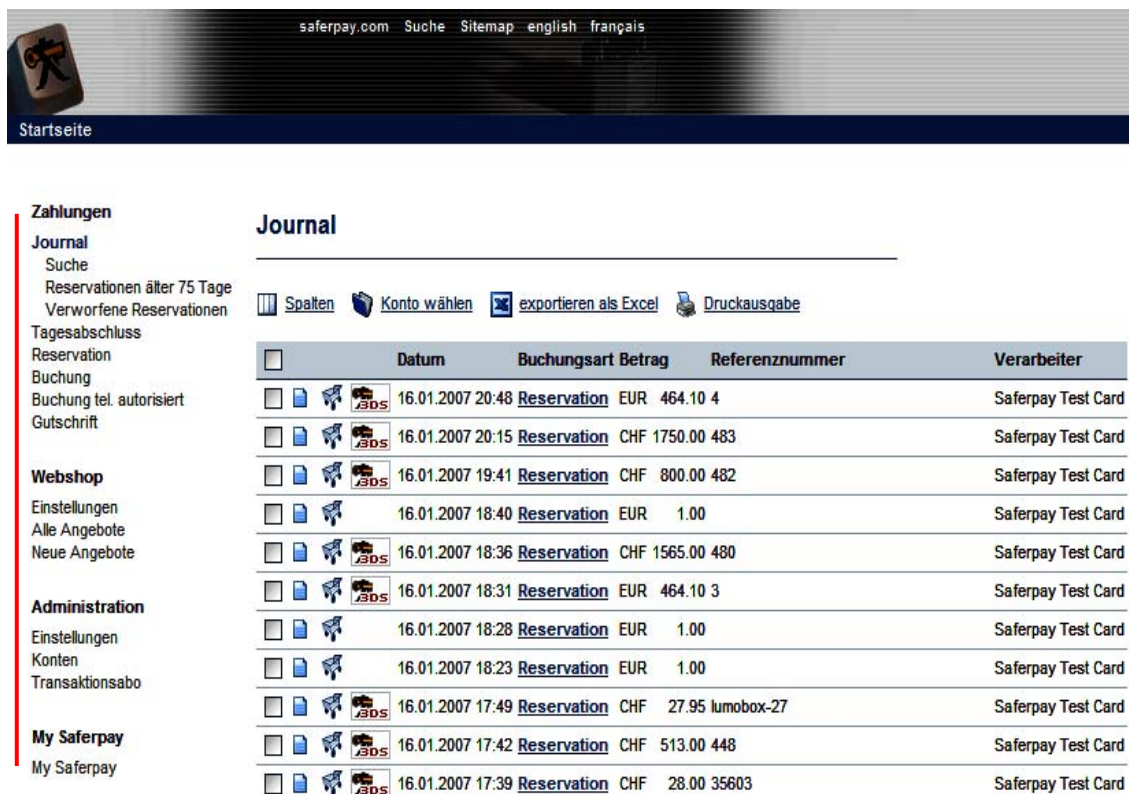
- Saferpay RiskManagement
[deutsch](#) 252 KB | [englisch](#) 240 KB | [französisch](#) 230 KB

Telekurs Card Solutions © 2007 Telekurs Card Solutions. Alle Rechte vorbehalten. Saferpay ist eine eingetragene Marke der Telekurs Group.

Datenschutz | Kontakt | Suche

Abbildung 13: Das Saferpay Backoffice

Der Händler greift mit seinen Login Daten direkt über die SSL verschlüsselte Website www.saferpay.com auf das Backoffice zu. Eine Softwareinstallation ist nicht notwendig. Das Backoffice ist das Administrations-Interface für die Durchführung und Verwaltung von Zahlungen. Von hier aus koordiniert und kontrolliert der Händler seine Zahlungsaktivitäten. Über die Menü-Leiste (siehe roter Pfeil) kann er die gewünschten Funktionen auswählen. Die nachfolgende Abbildung am Beispiel eCommerce:



The screenshot shows the Saferpay Backoffice interface. At the top, there is a navigation bar with the logo and links for 'saferpay.com', 'Suche', 'Sitemap', 'english', and 'français'. Below this is a 'Startseite' button. The main content area is divided into a left sidebar and a main panel. The sidebar contains a menu with categories: 'Zahlungen' (Payments), 'Webshop', 'Administration', and 'My Saferpay'. The 'Zahlungen' category is expanded, showing sub-items like 'Journal', 'Suche', 'Reservierungen älter 75 Tage', 'Verworfenne Reservierungen', 'Tagesabschluss', 'Reservation', 'Buchung', 'Buchung tel. autorisiert', and 'Gutschrift'. The 'Journal' section is active, displaying a table of transactions. Above the table are buttons for 'Spalten', 'Konto wählen', 'exportieren als Excel', and 'Druckausgabe'. The table has columns for 'Datum', 'Buchungsart', 'Betrag', 'Referenznummer', and 'Verarbeiter'. Each row represents a transaction with a date, time, amount, and reference number, all processed by 'Saferpay Test Card'.

	Datum	Buchungsart	Betrag	Referenznummer	Verarbeiter
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 20:48	Reservation	EUR 464.10	4	Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 20:15	Reservation	CHF 1750.00	483	Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 19:41	Reservation	CHF 800.00	482	Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 18:40	Reservation	EUR 1.00		Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 18:36	Reservation	CHF 1565.00	480	Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 18:31	Reservation	EUR 464.10	3	Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 18:28	Reservation	EUR 1.00		Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 18:23	Reservation	EUR 1.00		Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 17:49	Reservation	CHF 27.95	lumobox-27	Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 17:42	Reservation	CHF 513.00	448	Saferpay Test Card
<input type="checkbox"/>	16.01.2007 17:39	Reservation	CHF 28.00	35603	Saferpay Test Card

Abbildung 14: Anwendung des Saferpay Backoffice

Von hier aus kann der Händler alle integrierten Funktionen nutzen. Die wichtigsten Funktionen des Backoffice sind:²⁰²

- 1.) **Zahlungen:** Die Buchung, Stornierung, Gutschrift, Reaktivierung, Reservation und Buchung von telefonisch autorisierten Zahlungen.
- 2.) **Administration:** Das Journal (Übersicht) aller Transaktionen, der manuelle oder automatisierte Tagesabschluss, die Verwaltung der Saferpay-Konten und Mandanten und der Status der Kartenaufschaltung.
- 3.) **Reporting:** Der Einblick in alle abgeschlossenen Tagesperioden und das Review aller Transaktionen.
- 4.) **Risk Management:** Die IP Überwachung, die Kartenherkunftserkennung und die Händlersperllisten.

²⁰² Vgl. http://www.saferpay.com/saferpay_backoffice.asp, 2007-01-18

11.1.2 Das Saferpay Frontoffice

Als Saferpay Frontoffice wird das virtuelle Terminal bezeichnet, das der Kunde während der Bestellung für die Zahlungstransaktion nutzt. Das Terminal kann sowohl für den Kunden sichtbar oder vollkommen integriert in den Online-Shop erscheinen. Je nach Wunsch des Händlers wird dem Kunden also entweder deutlich sichtbar gemacht, dass er sich auf der Seite von Saferpay befindet oder der Einsatz von Saferpay bleibt dem Kunden verborgen. Hier am Beispiel des sichtbaren Einsatzes von Saferpay:

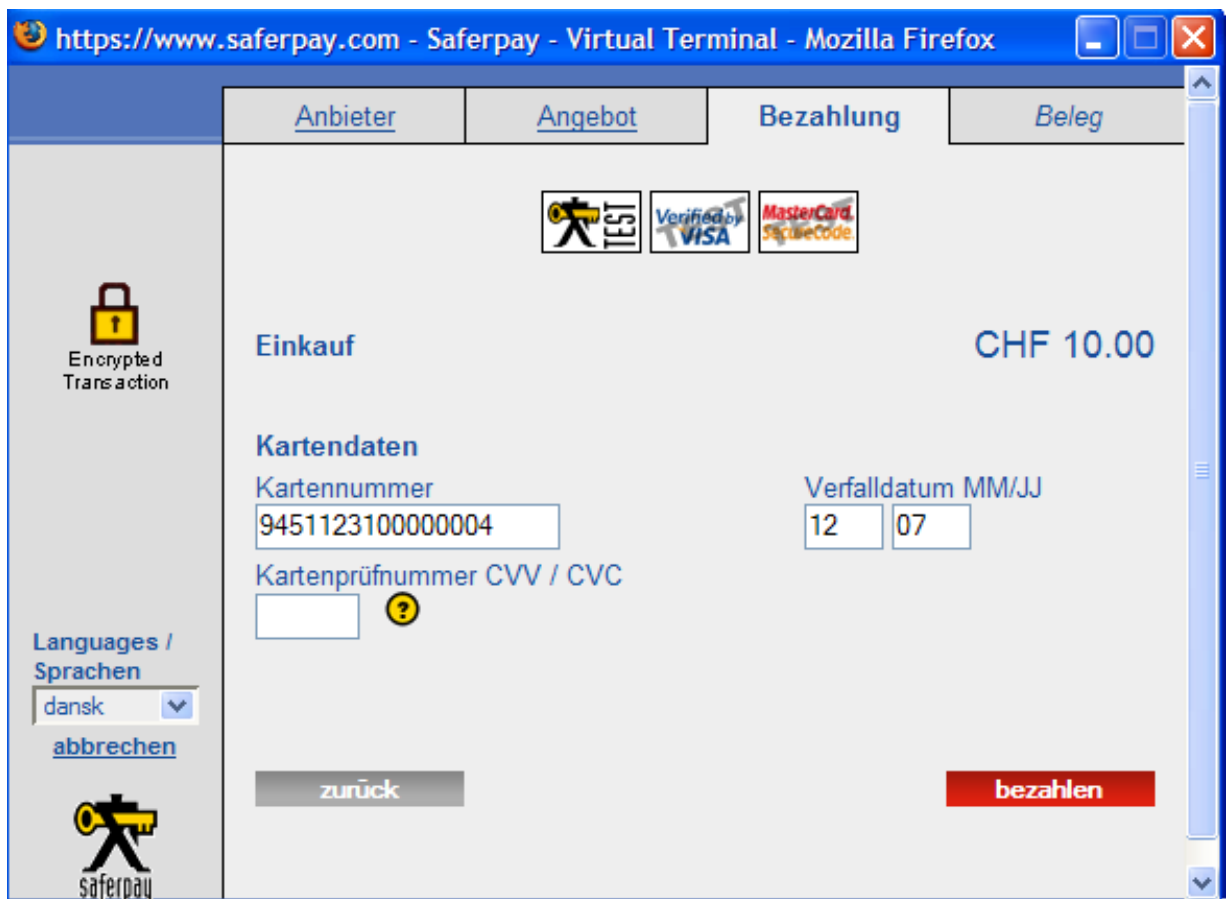


Abbildung 15: Das Saferpay Virtual Terminal – Bezahlung

Das Zahlungssystem Saferpay

Im virtuellen Terminal gibt der Kunde nach Auswahl des gewünschten Zahlungsmittels seine Zahlungsinformationen ein und bestätigt diese mit der Betätigung des Bezahlen-Buttons. Der Kunde erhält sofort einen Beleg über den Status des geprüften Zahlungsmittels und schließt im Anschluss seine Bestellung durch das Betätigen des Weiter-Buttons die Bestellung ab.



The screenshot shows a web browser window with the URL <https://www.saferpay.com> and the page title "Saferpay - Virtual Terminal - Mozilla Firefox". The interface is divided into four columns: "Anbieter", "Angebot", "Bezahlung", and "Beleg".

Anbieter	Angebot	Bezahlung	Beleg
Saferpay Testlogin			Hardturmstrasse 201 8021 Zürich
Datum			16.01.2007 23:11:20
Verarbeiter			Saferpay Test Card
Kartenummer			xxxx xxxx xxxx 0004
Vertragsnummer			123456789
Kontonummer			99867-94913159
Transaktionskennung			Kn39ShAQIj80UAp6lG8YbdOlj7QA
Total			CHF 10.00

On the left side, there is a lock icon with the text "Encrypted Transaction" and a language selection dropdown menu set to "deutsch". At the bottom left is the Saferpay logo. In the center, a message reads: "Ihre Karte wurde erfolgreich geprüft. Bitte klicken Sie auf weiter, um den Zahlungsvorgang abzuschliessen." Below this message are two buttons: "Beleg drucken" (underlined) and a red "weiter" button.

Abbildung 16: Das Saferpay Virtual Terminal – Beleg

11.2 Anforderungen an Zahlungssysteme aus Sicht des Händlers am Beispiel Saferpay

Wie bereits in Kapitel 6 erläutert gibt es einige Anforderungen, die ein Internet-Zahlungssystem erfüllen sollte, damit es sich am Markt erfolgreich durchsetzt. Im Folgenden wird das System Saferpay auf diese Anforderungen hin überprüft.

11.2.1 Allgemeine Anforderungen

Atomicity (Totalität): Das Zahlungssystem Saferpay führt Transaktionen nur dann aus, wenn während der Verarbeitung keine Probleme gleich welcher Art auftreten. Andernfalls wird die Zahlung nicht verarbeitet. Händler und Kunde erhalten die Mitteilung, dass die Zahlungstransaktion nicht durchgeführt werden konnte. Das System verarbeitet Zahlungen also vollständig oder bricht den Zahlungsvorgang vorher ab. Die Anforderung der Atomicity ist damit erfüllt.

Consistency (Transaktionskontrolle/Nachvollziehbarkeit): Die Nutzer des Zahlungssystems Saferpay können jederzeit alle Zahlungsinformationen einsehen und nachvollziehen, um sicher zu sein, dass die Transaktion unverfälscht und erfolgreich ausgeführt wurde. Die Anforderung der Consistency ist erfüllt.

Independence (Unabhängigkeit): Saferpay ist ein Produkt der TKC und gehört damit als Tochter der Telekurs Group den Schweizer Banken. Alle Zahlungstransaktionen laufen über das Schweizer Rechenzentrum, das eines der modernsten und leistungsfähigsten Rechenzentren der Schweiz ist. Dort werden täglich mehrere Millionen Zahlungstransaktionen unabhängig voneinander abgewickelt. Die Anforderung der Independence ist damit erfüllt.

Durability (Dauerhaftigkeit): Alle verarbeiteten Transaktionsinformationen werden im oben genannten Rechenzentrum der TKC gespeichert. Im Falle eines Systemausfalles kann der letzte als fehlerfrei erkannte Zustand des Systems wiederhergestellt werden. Die Anforderung der Durability ist damit erfüllt.

Das Zahlungssystem Saferpay

Reputation und Verlässlichkeit des Zahlungsverfahrens: Das Image der TKC ist eines der bedeutendsten Eigenschaften des Zahlungssystems Saferpay. Die TKC ist ein weltweit bekanntes Finanzdienstleistungsunternehmen, das sich seit 1930 am Markt etabliert hat. Ergo sollten die Nutzer des Systems auf den Fortbestand bzw. die Existenz der TKC vertrauen können. Saferpay wird durch die TKC ständig optimiert und überarbeitet; ein technischer Support steht als Hilfestellung zur Verfügung. Die Anforderung der Verlässlichkeit und Reputation ist erfüllt.

Internationalität: Die Möglichkeit über Saferpay Cross-Border-Payments abzurechnen, hängt von den ausgewählten Zahlungsmitteln ab, die der Händler seinen Kunden anbietet. Da das System alle gängigen Zahlungsmittel verarbeiten kann besteht grundsätzlich auch die Möglichkeit Cross-Border-Payments auszuführen. Die Anforderung der Internationalität kann erfüllt werden.

Fälschungssicherheit, Konvertierbarkeit, Umlauffähigkeit: Das Schweizer Rechenzentrum erfüllt alle sicherheitsrelevanten Anforderungen. Dort werden die neuesten Verschlüsselungs- und Sicherheitstechnologien verwendet. Das Rechenzentrum wird 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche überwacht. Über das System können digitale Münzen in konventionelle Zahlungsmittel konvertiert werden oder wieder zurück in den Zahlungsverkehr fließen. Damit sind auch die Anforderungen der Fälschungssicherheit, Konvertierbarkeit und Umlauffähigkeit erfüllt.

11.2.2 Spezifische Anforderungen

Sicherheitsanforderungen: Die folgenden Anforderungen kann das System zum Teil nur über die Verarbeitung bestimmter Zahlungsmittel gewährleisten.

- *Authentizität/Authentifizierung:* Eine Authentifizierung erfolgt über die einzelnen Zahlungsmittel, beispielsweise bei Kreditkartenzahlung über den Einsatz von 3D Secure.
- *Datensicherung und Vertraulichkeit:* Saferpay arbeitet mit allen gängigen Sicherheitsstandards wie SSL und 3D Secure.
- *Integrität:* Die Integrität wird durch die Datensicherung und Vertraulichkeit über die Sicherheitsstandards erfasst. Das Produkt Saferpay ist PCI-zertifiziert und entspricht damit dem globalen Sicherheits- und Prüfungsstandard der Kreditkartenorganisationen Visa und MasterCard für den sicheren und geschützten Umgang mit Zahlungsdaten.
- *Verbindlichkeit/Nichtabstreitbarkeit:* Siehe Authentifizierung.
- *Zahlungsgarantie:* Eine Zahlungsgarantie kann nur in Form der Haftungsumkehr bei Kartenzahlung in Verbindung mit der 3D Secure Technologie gewährleistet werden

Benutzerfreundlichkeit/Bequemlichkeit: Die Benutzerfreundlichkeit ist eine weitere bedeutende Eigenschaft des Zahlungssystems Saferpay. Der Händler kann das System mit minimalem Aufwand in seinen Online-Shop integrieren. Im Backoffice findet der Händler alle Funktionen auf einen Blick. Der Kunde nutzt das virtuelle Fenster im Rahmen seines Bestellvorgangs, das je nach Wunsch des Händlers entweder für den Kunden als Saferpay-Applikation oder nicht sichtbar in den Online-Shop involviert ist.

Verbreitung/Akzeptanz: Da Saferpay selbst kein Zahlungsmittel ist, taucht das System nicht in den Statistiken über die Verbreitung von Zahlungsmitteln auf. Es können jedoch alle gängigen Zahlungsmittel verarbeitet werden und somit haben mehr als 7.000 Händler das System bereits integriert.²⁰³

Kostenfaktor: Über die aktuellen Preise des Systems und die Nutzungskosten sollte sich jeder Händler selbst informieren und das für sich beste Angebot finden. Auf eine Bewertung der Kostenstruktur wird an dieser Stelle verzichtet.

Flexible Einsatzfähigkeit/Portabilität: Den Saferpay Nutzern steht das System rund um die Uhr zur Verfügung. Händler sind durch den Online-Zugang örtlich unabhängig. Sie können sich nahezu überall über das Internet in ihr Backoffice einloggen. Auch der Konsument kann seine Zahlungstransaktion jederzeit über das virtuelle Fenster durchführen. Allerdings kann sich das System nur bedingt an andere Situationen anpassen. Wie bereits erwähnt könnte das System je nach Zahlungsmittel zwar Cross-Border-Payments abwickeln, allerdings ist eine Person-to-Person Transaktion grundsätzlich nicht möglich. Micropayments können zwar grundsätzlich abgerechnet werden, sind aber mit relativ hohen Transaktionskosten belastet.

²⁰³ Vgl. <http://www.saferpay.com/references.asp>, 2007-01-18

11.3 Kritische Würdigung

Grundsätzlich zeichnet sich das Zahlungssystem Saferpay durch das Image der Schweizer Telekurs Group aus. Als Schweizer Marktführer im Bereich bargeldloser Zahlungsabwicklung vermittelt das Unternehmen TKC, als Tochtergesellschaft der Telekurs Group, mit dem Produkt Saferpay einen seriösen und nachhaltigen Eindruck. Als Unternehmensgruppe der Schweizer Banken positioniert sich die Telekurs Group auf einem weltweit anerkannten und geschätzten Bankenmarkt.

Die TKC pflegt eine enge Geschäftsbeziehung zur Telekurs Group Tochtergesellschaft Telekurs Multipay, die als größte Schweizer Händlerbank (Acquirer) den Online-Händlern der TKC die Möglichkeit bietet, als Akzeptanzstelle für kartenbasierte Zahlungsmittel aufzutreten. Über die Telekurs Multipay können die Online-Händler alle notwendigen Akzeptanzverträge für die Verarbeitung von Maestro, Visa und MasterCard schließen.

Das Zahlungssystem Saferpay ist multiwährungsfähig und verschafft dem Online-Händler die Möglichkeit eine Vielzahl von Zahlungsmitteln anzubieten, die der Händler jederzeit anpassen kann ohne Änderungen an seinem Shop vornehmen zu müssen. Auch nationale Zahlungsmittel im Ausland können zum Teil über Saferpay verarbeitet werden. So unterstützt das System unter anderem die holländische Zahlungsmethode iDeal, in Frankreich die Carte Bleue und die Online-Überweisung eps in Österreich. Weitere länderspezifische Zahlungsmittel sind noch in Vorbereitung. Zusätzlich bietet Saferpay die weltweite online Autorisierung von Zahlungen im Internet. Der Händler hat weiterhin die Möglichkeit den Transaktionsverarbeiter (Acquirer) zu wechseln ohne das Payment Gateway ändern zu müssen.

Das System bietet dem Händler das Outsourcing des Payment Gateway und somit eine Kosteneinsparung aller spezifischen IT-Kosten. Zusätzlich spart der Händler Kosten für Verschlüsselungsverfahren und das Betreiben und Verwalten eigener Datenbanken. Saferpay übernimmt die Verwaltung der SSL und 3D Secure Verschlüsselung. Diese Verschlüsselungsverfahren bieten zugleich höchste Sicherheit

Das Zahlungssystem kann in bestehende eCommerce Applikationen ohne großen Aufwand integriert werden. Saferpay ist einfach in der Handhabung und bietet umfassende Funktionen rund um das ePayment. So ist die Payment-Plattform multi-mandantenfähig und übernimmt administrative Aufgaben vom Händler.

Das Saferpay Backoffice ist mit umfangreichen Anwendungen ausgestattet. So besteht für den Händler die Möglichkeit Teilbelastungen, Stornierungen oder Gutschriften vorzunehmen. Eine automatische Journalisierung aller Zahlungstransaktionen gewährt einen komfortablen Gesamtüberblick.

Eine Studie des ibi research an der Uni Regensburg ergab, dass ca. 75% der Online-Händler die Vermeidung von Zahlungsausfällen als größte Herausforderung bei der Gestaltung zukünftiger Abwicklungsprozesse im Internet-Handel sieht. Gefolgt vom Angebot kundenfreundlicher Zahlungsverfahren (ca. 66%), Automatisierten Zahlungsabwicklungsprozessen (37%) und der Sicherstellung der Sicherheit von Kundendaten (33%).²⁰⁴

Eine erweiterte Haftungsumkehr bietet das System allerdings nur beim Einsatz der 3D Secure Technik. Eine Zahlungsgarantie gibt es derzeit noch zu keinem am Markt existenten Zahlungsmittel. Beim Zahlungsmittel Lastschrift und ähnlichen Verfahren, bei denen dem Kunden grundsätzlich ein Widerspruchsrecht zusteht kann Saferpay das Zahlungsausfallrisiko allenfalls mit Hilfe der Zusatzmodule wie Saferpay Fraud Prevention minimieren.

Bezug nehmend auf das Angebot kundenfreundlicher Zahlungsverfahren sei an dieser Stelle erwähnt, dass Saferpay leicht und einfach in der Handhabung ist und für den Kunden mit keinerlei Registrierungsaufwand verbunden ist. Eine Software-installation ist seitens des Kunden nicht erforderlich. Wie in diesem Kapitel bereits beschrieben, bietet Saferpay die Möglichkeit eine Vielzahl von Zahlungsmittel zu verarbeiten, so dass der Kunde (je nach Angebot des Händlers) seine bevorzugten Zahlungsmittel wählen kann.

²⁰⁴ Vgl. ibi research Studie: Zahlungsabwicklung im Internet (2006), S. 160

Auf die automatisierten Zahlungsverfahren wird hier nicht mehr näher eingegangen, da bereits festgestellt wurde, dass Saferpay der automatisierten Zahlungsabwicklung dient.

Zur Sicherung der Kundendaten ist zu erwähnen, dass über Saferpay nur Transaktionsdaten, nicht aber persönlichen Daten des Kunden gespeichert werden, da diese Informationen ausschließlich für den Kaufvorgang zur Verfügung stehen. Saferpay selbst kommt mit den Kundendaten nicht in Kontakt.

Auch wenn das Zahlungssystem Saferpay keine endgültige Sicherheit bieten kann wird der Händler mittelfristig vom Einsatz des Systems und Marke Saferpay profitieren, die letztendlich für eine sichere Zahlungsabwicklung im Internet steht. Es ist zu erwarten, dass die Händler eine gewisse Restunsicherheit, wie bei den traditionellen Zahlungsverfahren, akzeptieren werden.²⁰⁵

Den Abschluss dieser Ausarbeitung bilden ein Ausblick auf einen gemeinsamen europäischen Zahlungsverkehrraum und das Fazit.

²⁰⁵ Vgl. ECC-Studie: Internet-Zahlungssysteme aus Sicht der Händler (2005), S. 105

12 SEPA – ein Europäischer Ausblick

Die Entwicklung des eCommerce auf den Märkten Europas fordert die Europäische Union (EU) auf technische und gesetzliche Barrieren im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr abzubauen. In weiten Teilen der Erde und vor allem in Europa werden Waren und Dienstleistungen heute nicht mehr mit Bargeld bezahlt, sondern elektronisch mit Hilfe moderner Zahlungssysteme beglichen. Am 01. Januar 2002 führten 12 EU-Mitgliedstaaten den Euro als einheitliche Währung ein. Mit der Einführung des Euro als europaweites Zahlungsmittel und der Gründung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) rückte die Europäische Union (EU) ihrer Idee eines europaweit einheitlichen Zahlungsverkehrsraums ein Stück näher. Der Grundstein wurde gelegt. Nichts desto trotz bestehen immer noch zahlreiche Barrieren (steuerliche Bestimmungen, unterschiedliche Bankgebühren, die Vielfalt an Formularen, etc.) im Hinblick auf grenzüberschreitenden Zahlungen innerhalb der Mitgliedstaaten. Die EWWU ist eines der wichtigsten Meilensteine auf dem Weg zu einem einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum.

Unter dem Stichwort *SEPA* (Single Euro Payment Area) versuchen die Notenbank des ESZB (Europäisches System der Zentralbanken)²⁰⁶ und die europäischen Kreditinstitute einen einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum zu schaffen, in dem alle Zahlungen innerhalb der Eurozone²⁰⁷ wie inländische Zahlungen behandelt werden sollen. Ziel ist es unter Verwendung einheitlicher, so genannter paneuropäischer Zahlungsinstrumente (wie der SEPA-Überweisung, SEPA-Lastschrift und der SEPA-Kartenzahlungen) künftig im gesamten Euro-Gebiet Zahlungen von einem einzigen Konto aus so einfach und sicher wie derzeitige nationale Zahlungen vornehmen zu können. Mit anderen Worten: Das Ziel ist das Euro-Währungsgebiet zu einem vollständig integrierten inländischen Zahlungsverkehrsraum zu entwickeln. Den

²⁰⁶ Das ESZB umfasst die Europäische Zentralbank (EZB) und die nationalen Zentralbanken (NZBen) aller EU-Mitgliedstaaten (Artikel 107 Absatz 1 des EG-Vertrags), unabhängig davon, ob sie den Euro eingeführt haben oder nicht.

²⁰⁷ Als Eurozone oder Euroraum bezeichnet man die EU-Länder, die den Euro als Währung eingeführt haben.

europäischen Wirtschaftssubjekten soll es ermöglicht werden alle Vorteile eines einheitlichen Marktes und einer einheitlichen Währung zu nutzen. Grundsatz ist dabei die Sicherheit und Effizienz nationaler Zahlungssysteme.²⁰⁸

Ab dem 01. Januar 2008 wird die SEPA jedes Wirtschaftssubjekt, vom Kreditinstitut über Wirtschaftsunternehmen bis zum Verbraucher, betreffen. In der gesamten Eurozone werden an Werktagen täglich 187 Mio. bargeldlose Zahlungstransaktionen getätigt. Davon entfallen über 85% auf Überweisung, Lastschrift und Kartenzahlung. Europäische Länder, die den Euro nicht als Währung eingeführt haben, haben die Möglichkeit durch Einführung der Regelwerke, Verfahren und Standards ebenfalls an der SEPA teilzunehmen.²⁰⁹

Im Mai 2002 wurde, aufgrund des generellen Ziels der Lissabonner Agenda aus dem Jahr 2000²¹⁰, der White Paper „Euroland: Our Single Payment Area!“ veröffentlicht, in dem sich 42 Kommerzbanken der EU zum einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum bekannten und die Gleichstellung der nationalen Zahlungen und der Zahlungen innerhalb der Eurozone anerkannten. Daraufhin wurde im Juni 2002 von den europäischen Banken und deren Verbänden das EPC (European Payment Council) oder auch Europäischer Zahlungsverkehrsrat genannt, als Selbstregulierungsinstrument zur Schaffung eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums (SEPA) gegründet.²¹¹ Zurzeit veröffentlicht das EPC jährlich einen Fortschrittsbericht als Übersicht über den Stand der SEPA-Realisierung.²¹²

²⁰⁸ Vgl. Lammer, Th./Pammer, M. in Lammer, Th. (2006), S. 143 ff

²⁰⁹ Vgl. http://www.bundesbank.de/zahlungsverkehr/zahlungsverkehr_sepa.php#sepa13, 2006-12-05

²¹⁰ Generelles Ziel der Lissabonner Agenda ist „die EU bis zum Jahr 2010 zur wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissenbasierten Wirtschaft der Welt zu machen“.

²¹¹ Weitere Informationen zum Thema EPC auf der Website:

<http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm>

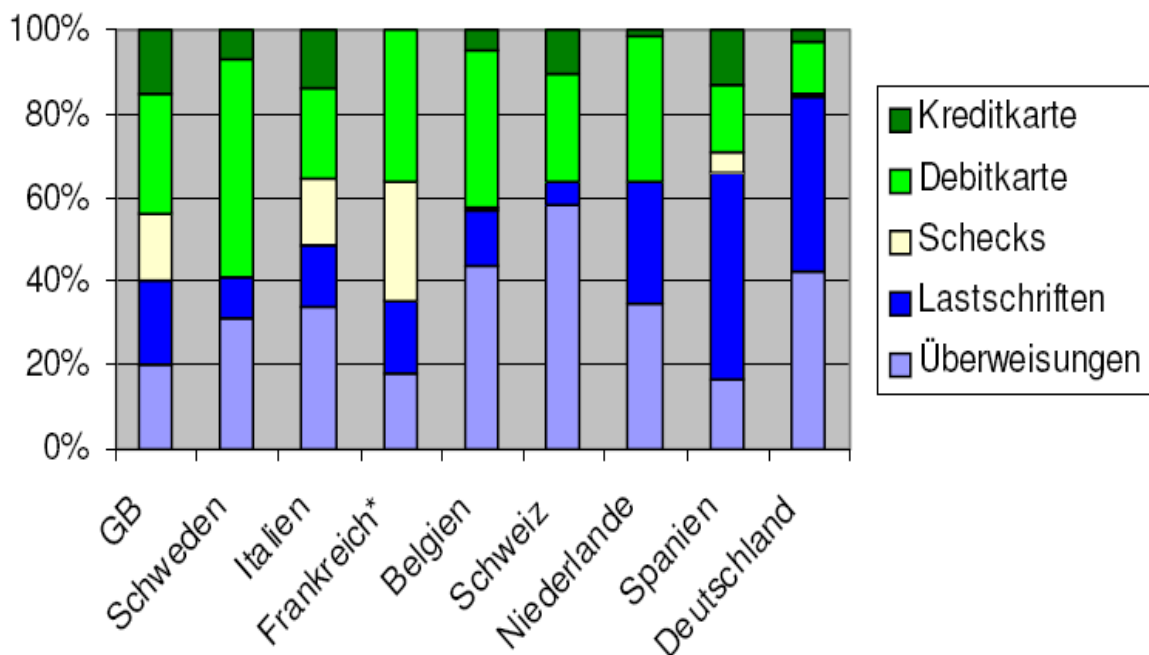
²¹² Vgl. Lammer, Th./Pammer, M. in Lammer, Th. (2006), S. 144

Ein wichtiger Meilenstein für die Verwirklichung der SEPA ist die Umsetzung der Verordnung (EG) Nr. 2560/2001 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Dezember 2001 über grenzüberschreitende Zahlungen in Euro, die so genannte EU-Preisverordnung. Seit Januar 2002 gelten demnach für grenzüberschreitende elektronische Euro-Zahlungen bis zu 50.000 € die gleichen Gebühren, wie für entsprechende Euro-Zahlungen im Inland. Sofern eine in Euro-Beträgen auszuführende Überweisung die Kriterien der Verordnung erfüllt, gilt die EU-Preisverordnung seit Januar 2003 entsprechend.²¹³

12.1 Zahlungsinstrumente in Europa - ein Überblick

Eines der Hauptziele der SEPA ist die Schaffung paneuropäischer Zahlungsinstrumente, die im gesamten EU-Gebiet einsetzbar sind. Doch welche Zahlungsinstrumente haben sich überhaupt am Markt etabliert und wurden von den Wirtschaftssubjekten anerkannt? Andere Länder, andere Sitten. Jedes Land hat für sich eigene Zahlungsmittel angenommen und durchgesetzt. Während die Deutschen nach wie vor auf das Lastschriftverfahren bauen, konnte sich dieses beispielsweise in der Schweiz und andere EU-Ländern kaum behaupten. Die Franzosen haben für sich die Zahlung per Scheck entdeckt, obwohl der Scheck in den übrigen EU-Ländern eine untergeordnete bzw. gar keine Rolle mehr spielt. Betrachtet man die umsatzstärksten EU-Länder, so haben sich in allen Ländern die verschiedensten Zahlungsmittel durchgesetzt. Ist die Kreditkarte weltweit immer noch das beliebteste Zahlungsmittel, scheint es sich bei den Europäern nur schwer durchzusetzen.

²¹³ Vgl. Verordnung (EG) Nr. 2560/2001 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Dezember 2001 über grenzüberschreitende Zahlungen in Euro [Amtsblatt L 344 vom 28.12.2001], Abruf unter: http://europa.eu.int/eur-lex/pri/de/oj/dat/2001/l_344/l_34420011228de00130016.pdf, 2007-02-06



Transaktionen pro Kopf

Quelle: ECB Blue Book und eig. Berechn.

*: Frankreich: Debitkarte einschl. Kreditkarte

Abbildung 17: Die Nutzung bargeldloser Zahlungsverfahren in Europa
 Quelle: Krüger, M. an der Universität Karlsruhe (TH)

Um die Entwicklung paneuropäischer Zahlungsinstrumente voran zu treiben müssen zunächst die einzelnen EU-Mitgliedstaaten mit ihren Zahlungsgewohnheiten analysiert werden. Der EPC hat sich also zur Aufgabe gemacht aus den Zahlungsgewohnheiten der EU-Bürger einzelne Zahlungsinstrumente so aufzuarbeiten, dass sie in allen Ländern anerkannt und genutzt werden.

Die neuen Zahlungsinstrumente:

Der EPC konzentriert sich zurzeit auf drei paneuropäische Zahlungsinstrumente: Die Überweisung, das Lastschriftverfahren und die Kartenzahlung. Diese drei Zahlungsmittel haben in nahezu allen EU-Ländern als dominante Zahlungsmittel Anerkennung gefunden. Langfristiges Ziel wird es sein die nationalen Instrumente und Verfahren vollständig abzuschaffen. Rechtliche Bestimmungen werden in die derzeit in Vorbereitung befindliche Richtlinie für Zahlungsdienste im EU-Binnenmarkt integriert werden.²¹⁴

SEPA-Überweisung: Die SEPA-Überweisung ist eine Weiterentwicklung der heutigen EU-Standardüberweisung. Die entsprechenden, weiterentwickelten Standards werden künftig auf alle SEPA-Überweisung anzuwenden sein. Die Identifizierung der Beteiligten erfolgt über die IBAN²¹⁵ und BIC²¹⁶. Die Verarbeitung der Überweisung von der Auftragsannahme bis zur Gutschrift auf dem Konto darf maximal drei Bankwerkstage betragen.²¹⁷

SEPA-Lastschrift: Die unterschiedliche Rechtslage zur Lastschrift in den einzelnen EU-Ländern gestaltet eine Harmonisierung nationaler Lastschriften schwierig. Das EPC hat sich daher zur Entwicklung einer völlig neuen SEPA-Lastschrift entschieden, der SEPA Direct Debit Scheme (SDD). Diese wird dem deutschen Einzugs-ermächtigungsverfahren der Lastschrift ähnlich sein. Dem Gläubiger wird vom Verpflichteten ein Mandat erteilt, das der Verpflichtete innerhalb einer Frist widerrufen kann. Es wird künftig festgelegte Vorlaufzeiten für die Vorlage der Lastschrift geben. Des Weiteren arbeitet das EPC an einer Variante der Lastschrift, die den Bedürfnissen der Geschäftskunden gerecht wird.²¹⁸

²¹⁴ Vgl. http://www.bundesbank.de/zahlungsverkehr/zahlungsverkehr_sepa.php#sepa13, 2006-12-05

²¹⁵ Die IBAN (International Bank Account Number) ist eine international, standardisierte Notation für Bankkontonummern.

²¹⁶ Der BIC (Bank Identifier Code) ist ein international standardisierter Bankcode, mit dem weltweit jedes direkt oder indirekt teilnehmende Kreditinstitut eindeutig identifiziert werden kann.

²¹⁷ Vgl. http://www.bundesbank.de/zahlungsverkehr/zahlungsverkehr_sepa.php#sepa13, 2006-12-05

²¹⁸ Vgl. http://www.bundesbank.de/zahlungsverkehr/zahlungsverkehr_sepa.php#sepa13, 2006-12-05

SEPA-Kartenzahlung: Das EPC definiert seine allgemeinen Anforderungen für die paneuropäische Kartenzahlungen an Banken, Kartensysteme und Marktbeteiligte, die Debit- und Kreditkarten verarbeiten, im Rahmenwerk für den Kartenzahlungsverkehr (SEPA Cards Framework – SCF). Demnach bestehen grundsätzlich drei Möglichkeiten:

- Die Ablösung nationaler durch internationale Kartenprogramme;
- die Kooperation nationaler mit internationalen Kartenprogrammen bei grenzüberschreitendem Einsatz (sogenanntes „Co-Branding“);
- und die Ausdehnung des Operationsbereiches nationaler Kartensysteme durch eigene Expansion oder Allianzen mit anderen Kartensystemen.

Der EU-Bürger soll seine Karte in der gesamten SEPA in gleicher Weise einsetzen können, wie im Heimatland. Dieses Ziel beansprucht eine umfangreiche technische Standardisierung aller Elemente von Kartentransaktionen und die Festlegung einheitlicher Sicherheitsanforderungen und Zertifizierungsprozesse für Karten und Terminals. Die derzeit meist nationale Ausrichtung von Kartensystemen soll künftig aufgegeben werden. Eine Vernetzung nationaler Debitkartensysteme ist beispielsweise von der European Alliance of Payment Schemes (EAPS) in Vorbereitung.²¹⁹

²¹⁹ Vgl. http://www.bundesbank.de/zahlungsverkehr/zahlungsverkehr_sepa.php#sepa13, 2006-12-05

12.2 Auf dem Weg zu einem gemeinsamen Zahlungsverkehrsraum

In der Agenda des European Payment Council stehen zwei bedeutsame Meilensteine als Zielsetzung zur Verwirklichung der SEPA:

- 1) Die Realisierung der „SEPA for citizens“ bis Januar 2008, die es den Wirtschaftssubjekten ermöglichen soll, die paneuropäischen (anders gesamteuropäischen) Zahlungsinstrumente wie die Lastschrift, Überweisung und die Kartenzahlung auch national zu nutzen.²²⁰
- 2) Die voll entwickelte SEPA-Infrastruktur „SEPA for infrastructure“ bis 2010, so dass nationale Zahlungsverfahren durch paneuropäische Zahlungsinstrumente ersetzt werden können.²²¹

Die Umsetzung der paneuropäischen Zahlungsinstrumente ist für die Verwirklichung der Single Euro Payment Area eine zwingende Voraussetzung. Die Verwirklichung des reibungslosen Ablaufes des Waren- und Dienstleistungsverkehrs im EU-Binnenmarkt ist laut EU-Kommission ohne sichere, preisgünstige und effiziente Zahlungsinstrumente unmöglich. Das ECP erarbeitet derzeit einen Reglungsrahmen für die Harmonisierung nationaler Zahlungsinstrumente. Auch die Themen ePayment und mPayment (mobile Payment) werden in eigenen Arbeitsgruppen vorbereitet. Europäische Wirtschaftssubjekte erwarten künftig einen sicheren, bequemen und kostengünstigen Zahlungsverkehr, der ohne zeitliche Diskrepanzen abgewickelt werden kann. Dies erfordert eine Einbindung paneuropäischer Zahlungsinstrumente in nationale Zahlungssysteme. Die Payment-Service-Provider sind daher angehalten diese Zahlungsinstrumente entsprechend zu integrieren, um den reibungslosen Ablauf auf dem Weg zur SEPA zu unterstützen.²²²

Eine der wichtigsten Herausforderungen auf dem Weg zu einem einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum ist wohl die Schaffung eines neuen Rechtsrahmens für den Zahlungsverkehr im EU-Binnenmarkt.

²²⁰ Vgl. Lammer, Th./Pammer, M. in Lammer, Th. (2006), S. 150

²²¹ Vgl. Lammer, Th./Pammer, M. in Lammer, Th. (2006), S. 150

²²² Vgl. Lammer, Th./Pammer, M. in Lammer, Th. (2006), S. 152

12.3 Die Schaffung eines neuen Rechtsrahmens für den europäischen Zahlungsverkehr

Mit der Gebühreissenkung für grenzüberschreitende Zahlungen durch die EU-Preisverordnung hat die Kommission dem Zahlungsverkehrssektor einen spürbaren Anreiz zur Modernisierung der Zahlungsverkehrsinfrastruktur innerhalb der EU gegeben. Damit hat die EU einen ersten Schritt in Richtung Entwicklung eines einheitlichen Rechtsrahmens getan.

Die Europäische Kommission arbeitet seit 2003 an dem Projekt „New Legal Framework“. Hier werden die beteiligte Kreise dazu aufgefordert, zu insgesamt 21 Themenbereichen Stellung zu nehmen. Gerade den Anbietern von Zahlungsdienstleistungen ist die Klärung zivilrechtlicher Problemstellungen besonders wichtig, sofern sie europaweit einheitliche Zahlungsprodukte anbieten möchten. Gelten in einem EU-Land andere gesetzliche Regelungen beispielsweise Haftungs- oder Widerrufregeln denen der Anbieter unterworfen ist, so können sie im Ergebnis nicht ohne Prüfung der Rechtslage dieselben Zahlungsprodukte anbieten.²²³

Das Projekt betrachtet unter anderem die nationalen Zahlungsinstrumente und untersucht diese auf ihre europaweite Einsetzbarkeit. Ein großes Problem stellt dabei die Rechtslage der einzelnen Mitgliedstaaten dar. So ist es fraglich, ob z.B. das Lastschriftverfahren dem Reglungsrahmen anderer EU-Länder überhaupt standhalten würde. Eine Regelung, die das Lastschriftverfahren in anderen EU-Ländern unmöglich gemacht hätte, besteht nach Analyse in keinem Mitgliedstaat. Dennoch zeigte sich aber auch, dass die einschlägigen Regelungen durchaus mannigfaltig sind und zu einer unterschiedlichen Produktgestaltung führen. Grundsätzlich wäre es also möglich nationale Zahlungsinstrumente in das jeweilige Rechtssystem zu integrieren, ohne eine europaweite Vereinheitlichung der zivilrechtlichen Grundlagen. So müssten alle Länder die jeweiligen nationalen Zahlungsmittel in ihr bestehendes Rechtssystem integrieren, die Rechtmäßigkeit und Rechtsfolgen überprüfen. Der Abstimmungsaufwand zwischen den 25 EU-Ländern wäre allerdings gewaltig.²²⁴

²²³ Vgl. Langner, J. in Lammer, Th. (2006), S. 134

²²⁴ Vgl. Langner, J. in Lammer, Th. (2006), S. 134

Die Europäische Kommission ist zu dem Entschluss gekommen, dass die Schaffung eines Rechtsrahmens für den europäischen Zahlungsverkehr unerlässlich scheint. Die Verordnung (EG) Nr. 2560/2001 genügt den praktischen Erfordernissen eines Inlandszahlungsmarktes nicht und muss daher in wesentlichen Punkten überarbeitet werden. Im Rahmen einer Mitteilung an den Rat und das Europäische Parlament [KOM (2003) 718] vom 2. Dezember 2003 stellt die Kommission in einem umfangreichen Konsultationspapier eine Fülle von Vorschlägen für einen einheitlichen Rechtsrahmen für Zahlungen im Binnenmarkt zur Diskussion.²²⁵

Wesentlicher Regelungsinhalt des neuen Rechtsrahmens sollen einheitliche Regeln relevanter Zivilrechtsgebiete für den Zahlungsverkehrsbereich werden, so dass der Zusatzaufwand durch unterschiedliche Rechtsordnungen für die Anbieterseite entfällt. Bei der Ausgestaltung der zivilrechtlichen Regeln sollte aufgrund der Schnellebigkeit moderner Zahlungsmärkte und der dynamischen Entwicklung neuer Zahlungsprodukte darauf geachtet werden, dass die Regelungen nicht auf einzelne Produkte zugeschnitten werden. Es sollten ferner Grundregeln geschaffen werden, die alle Zahlungsinstrumente abstrakt behandeln. Der neue europäische Regelungsrahmen sollte sich zudem auf die spezifischen Belange für die Zahlungsabwicklung beschränken und dann harmonisch in die bestehenden Zivilrechtsordnungen der EU-Länder eingebunden werden; d.h. es wird keine eigenen Normen für zivilrechtliche Fragen getrennt von den nationalen Regeln geben. Damit wäre die Frage der Rechtsnatur schon im Vorfeld geklärt.

Vorgesehen ist eine Richtlinie, die den Mitgliedstaaten die harmonische Eingliederung der erforderlichen Regeln in das Gefüge des jeweiligen nationalen Zivilrechts erlaubt. Umsetzungsspielräume wird es allein bei der Anpassung geben, nicht jedoch hinsichtlich materieller Inhalte der Regelungen. Es muss jedoch sichergestellt werden, dass die nationalen Implementierungsregeln zum selben Zeitpunkt in Kraft treten, um eine verlässliche Grundlage für die Anbieter europaweiter Zahlungsinstrumente zu gewährleisten.²²⁶

²²⁵ Vgl. Konsultationspapiere KOM (2003) 718 vom 2. Dezember 2003, Abruf unter: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004AE0951:DE:NOT#top>; 2007-01-14

²²⁶ Vgl. Langner, J. in Lammer, Th. (2006), S. 135 ff

13 Fazit

Wie sich aus der vorangegangenen Arbeit ergibt, scheint die Entwicklung des eCommerce noch am Anfang zu stehen. Dem eCommerce werden für die nächsten Jahre enorme Erfolgspotentiale vorausgesagt. Nach einer Einschätzung des Hauptverbandes des deutschen Einzelhandels werden bis zum Jahre 2010 zwischen 5% und 10% des Gesamtumsatzvolumens im B2C-Bereich über den eCommerce abgewickelt. Die Entwicklung der letzten Jahre lässt prognostizieren, dass der gesamte eCommerce-Umsatz in Deutschland in den Bereichen B2B und B2C bis 2009 auf rund 694 Mrd. Euro ansteigen wird. Damit würde sich der Umsatz im Verhältnis zu den Zahlen der letzten Jahre mehr als verdoppeln. Es stellt sich jedoch die Frage, welche Besonderheiten und Herausforderungen es zu berücksichtigen gilt, um vom Potenzial der Informations- und Kommunikationstechnologie zu profitieren.

Grundsätzlich ist anzunehmen, dass die Potentiale des eCommerce sich nicht ohne geeignet Zahlungssysteme, die an die individuellen Bedürfnisse des Internets angepasst sind, ausschöpfen lassen. Die Wahl des richtigen Zahlungsverfahrens hängt seitens des Online-Händlers maßgeblich vom Preis-Leistungsverhältnis ab. In den letzten Jahren wurden, neben der Entwicklung neuer, mehr oder weniger innovativer Zahlungssysteme, auch die traditionellen Offline-Zahlungsverfahren an die Bedürfnisse des eCommerce angepasst.

Jedes der derzeit am Markt eingesetzten Zahlungsverfahren bringt für beide Vertragsparteien im eCommerce Vor- und Nachteile mit sich. Daher gilt es diese gegeneinander abzuwägen und ein ausgewogenes Gleichgewicht zwischen den Zahlungspräferenzen des Händlers und des Kunden zu finden. Die Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse spielt bei der Auswahl des Zahlungssystems eine bedeutende Rolle. Letztlich ist es der Kunde, der während des Bestellvorgangs maßgeblich entscheidet über welches Zahlungsverfahren die Vertragsparteien die Zahlungstransaktion abwickeln. Findet der Kunde im Shop des Händlers nicht sein favorisiertes Zahlungsverfahren besteht die Gefahr, dass der Kunde seine Bestellung über den Shop eines Wettbewerbers abschließt.

Fazit

Der Schwerpunkt dieser Ausarbeitung liegt in der Betrachtung der rechtlichen Risiken bei der Kreditkartenzahlung und dem Lastschriftverfahren. Hierzu wurde insbesondere die Fragestellung aufgeworfen, ob die Möglichkeit einer Haftungsumkehr besteht.

Die Kreditkartenzahlung im Phone-Mailorder-Verfahren ist für den Händler mit einem verhältnismäßig hohen Risiko verbunden, da dem Kunden nach den internationalen Verträgen der Kreditkartenorganisationen grundsätzlich ein Widerspruchsrecht zusteht, das zu einer Rückbelastung (Chargeback) führt. Der Händler trägt bei einer Kreditkartenzahlung im Internet also grundsätzlich das Zahlungsrisiko. Zum Schutz des Händlers vor missbräuchlicher Verwendung haben die Kreditkartenorganisationen und Acquirer eine Reihe von Sicherheitsempfehlungen und -vorschriften erlassen. Durch die Einführung des 3D Secure Verfahrens sollen die Sicherheitsrisiken für den Händler minimiert werden. Der Kreditkarteninhaber kann sich im Online-Shop über die PIN oder den EMV-Chip seiner Kreditkarte identifizieren. Der Einsatz des Verified by Visa und MasterCard SecureCode Verfahrens führt für den Händler zu einer Haftungsumkehr. Für den Fall, dass der Karteninhaber die Zahlungen bestreitet geht das Risiko grundsätzlich vom Händler auf die kartenausgebende Bank über.

Das Lastschriftverfahren im Internet dagegen bietet dem Händler nicht die Möglichkeit einer Haftungsumkehr. Dem Kontoinhaber steht grundsätzlich bis zum Zeitpunkt der Genehmigung ein Widerspruch gegen die Belastungsbuchung zu. Mit anderen Worten muss der Händler zeitlich unbegrenzt mit einer Rückbelastung rechnen. Die Klausel der Banken und Sparkassen, nach der nach Ablauf einer Sechs-Wochen-Frist das Schweigen auf einen Rechnungsabschluss des Kontoinhabers zur Genehmigung führt, wurde vom BGH als unzulässig erklärt. Entsprechend des BGH-Urteils wird auch in der Praxis der Widerspruch nach Ablauf der Sechs-Wochen-Frist zu einer Rücklastschrift führen.

Die Analyse der ePayment-Plattform Saferpay bezüglich der Anforderungen der Händler ergab, dass das Zahlungssystem den Händler bei einer sicheren Zahlungsabwicklung im Internet unterstützen kann.