

Positionspapier

Kommissionsgebühren auf bargeldlosen Zahlungen

I. Forderungen des sgv

Als grösste Dachorganisation der Schweizer Wirtschaft vertritt der Schweizerische Gewerbeverband sgv über 230 Verbände und über 600 000 KMU, was einem Anteil von 99,8% aller Unternehmen in unserem Land entspricht. Im Interesse der Schweizer KMU setzt sich der grösste Dachverband der Schweizer Wirtschaft für optimale wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen sowie für ein unternehmensfreundliches Umfeld ein.

Vor diesem Hintergrund fordert der sgv:

- **dass die Gebührenlast, unter welcher die KMU leiden, unter Verwendung von wettbewerbsrechtlichen Instrumenten reduziert wird;**
- **dass die Transparenz der Gebührenstrukturen erhöht, und diese grundsätzlich vereinfacht werden;**
- **dass auf dem Acquiring Markt das heute bestehende Quasimonopol gebrochen und der Wettbewerb wiederhergestellt wird;**
- **dass im Zuge der Reduktion der Gebührenlast die Gesamtgebühr (Händlergebühr) als Betrachtungsgrösse herangezogen, und nicht nur auf einzelne Gebührenbestandteile (z. B. Interchange Fee) fokussiert wird.**

II. Ausgangslage

Bargeldlose Zahlungen haben Bezahlverfahren an der Ladenkasse oder beim Onlineshopping wesentlich vereinfacht. Meist erfolgen sie auf Basis einer Kredit- oder Debitkarte. Im Hintergrund sind für die Zahlungsabwicklung zahlreiche Parteien involviert. Zwischen dem Händler und dem Kunden werden mehrere Intermediäre zwischengeschaltet: Die Banken der beiden Parteien, die Kartenorganisation, sowie der Händlerbetreuer (meist Acquirer genannt). Alle Parteien haben in diesem Zahlungssystem unterschiedliche Funktionen und Aufgaben. So ist beispielsweise der Acquirer verantwortlich für eine sichere und problemlose Zahlungsabwicklung. Er zieht die Rechnungsbeträge des Kunden für den Händler ein, und betreut letzteren. Er ist auch zuständig für die Verwaltung der Terminalinfrastruktur. Die Bank des Kunden, welche diesem die Karte herausgibt, wickelt die Transaktion ab, ergreift Massnahmen zur Betrugsverhinderung sowie weitere Arbeiten zur Sicherstellung eines reibungslosen Systembetriebs. Die Kartenorganisation stellt Kartenlizenzen aus und ist für die Datenübermittlung sowie für Bonitätsprüfungen zuständig.

Für die von ihnen getätigten Dienstleistungen müssen alsdann auch alle beteiligten Akteure entschädigt werden. Zu diesem Zweck wird eine Kommissionsgebühr, die sogenannte Händlergebühr erhoben. Diese wird vom Händler an den Acquirer bezahlt, welcher über entsprechende Verträge die Bank und die Kartenorganisation entschädigt. Der Teil der Gebühr, welchen der Acquirer erhält, wird «Acquirer Fee» genannt. Die Kartenorganisation wird indes mit der «Scheme Fee» und die kartenherausgebende Bank mit der «Interchange Fee» entschädigt.

Seit der Lancierung der neuen Debitkarten «Debit Mastercard» und «Visa Debit» 2019/2020 verzeichnen die KMU-Händler eine starke Zunahme der Kommissionsgebühren. Diese Zunahme wird oft damit begründet, dass – basierend auf der Genehmigung durch die Wettbewerbskommission (WEKO) – auf den neuen Debitkarten eine Interchange Fee erhoben wird, welche es beim Vorgängerprodukt «Maestro» nicht gab. Daher konzentrierten sich die Anstrengungen zur Senkung der Gebührenlast bisher vornehmlich auf die Regulierung der Interchange Fee. So führt, bzw. führte die WEKO beispielsweise Verhandlungen mit den Kartenorganisationen Visa und Mastercard, um die Interchange Fee auf den neuen Debitkarten anzupassen.

III. Beurteilung

Der sgv nimmt zur Betrachtung der Gebührenlast eine Gesamtsicht ein. Da die Händlergebühr aus verschiedenen Bestandteilen zusammengesetzt ist, ist es nicht realistisch, eine Entlastung der KMU von hohen Gebühren rein über Massnahmen bei einem einzelnen Gebührenanteil wie beispielsweise der Interchange Fee erreichen zu wollen. Stattdessen muss die Händlergebühr in ihrer Gesamtheit betrachtet werden. Jegliche Massnahmen, welche der Entlastung der KMU dienen sollen, sind daher mit Hinblick auf die Händlergebühr mit all ihren Bestandteilen zu ergreifen.

Die Differenzierung der einzelnen Gebührenteile wird dadurch erschwert, dass sich jeder dieser Teile selbst aus einer Vielzahl, unterschiedlicher Gebühren zusammensetzt. Die übliche Aufteilung in die drei Bestandteile ist daher bereits eine starke Vereinfachung. Unterschiedliche Merkmale der Zahlung (z. B. Höhe des Transaktionsbetrags, Art des Sicherheitsschlüssels, Herkunftsland der Karte, Anzahl nötiger Verifizierungsversuche u. v. m.) werden zu verschiedenen Sätzen verrechnet. Dies führt dazu, dass es beinahe unmöglich ist nachzuvollziehen, wie sich die Endgebühr einer einzelnen Zahlung zusammensetzt. Dies liegt unter anderem auch daran, dass der Händler nicht über alle Informationen über die Karte verfügt, welche der Berechnung der Kommissionsgebühr zugrunde liegen. Zu dieser Intransparenz trägt zusätzlich bei, dass die Acquirer oft mit Mischsätzen arbeiten. Konkret bedeutet dies, dass nicht jedes Merkmal der Zahlung einzeln gerechnet wird, sondern der Acquirer einen Durchschnittssatz aus den Sätzen für alle einzelnen Merkmale definiert, welcher dann für sämtliche Zahlungen angewandt wird. Der Händler hat jedoch keinen Einblick in das Zustandekommen des Mischsatzes und kann nicht beurteilen, ob dieser auch den Zahlungen entspricht, welche bei ihm getätigt werden (z. B. ob er tatsächlich so viele Zahlungen mit internationalen Karten hat, wie im Mischsatz angenommen wird). Diese Intransparenz stellt ein grosses Hindernis für Händler dar, welche ihre Kosten optimieren wollen. KMU sind von diesem Problem wesentlich stärker betroffen als grössere Händler, da sie über weniger Ressourcen zur nötigen Informationsbeschaffung verfügen. Deswegen fordert der sgv, dass die Gebührenstrukturen vereinfacht werden. Ausserdem muss das Zustandekommen der Gebühren für die Zahlungen bei sämtlichen Unternehmen, vor allem bei KMU, transparent und nachvollziehbar ausgewiesen werden. Mögliche Optionen dafür wären die Einführung verbindlicher Transparenzregeln oder eine Verpflichtung für die Acquirer, sämtlichen Händlern, auch den KMU, Interchange++ Abrechnungsmodelle anzubieten.

Transparentere Gebührenstrukturen dienen auch dem fairen Wettbewerb. Dieser ist derzeit jedoch unter den Acquireern nicht gegeben – bei den Banken und Kartenorganisationen ist dies nicht der Fall, da es in diesen Bereichen eine Vielzahl von Anbietern auf dem Markt gibt, welche miteinander konkurrieren. Im Schweizer Präsenzgeschäft, welches für die KMU die wichtigste Einnahmequelle darstellt, gibt es aber de facto nur zwei Acquirer. Es kann demnach von einem Quasimonopol gesprochen werden. Der fehlende Wettbewerb verunmöglicht eine faire Preisbildung und treibt dadurch die Kommissionsgebühren in die Höhe. Zudem entstehen hohe Markteintrittshürden, welche es erschweren, dass neue Acquirer im Schweizer Markt entstehen oder in ihn eintreten. Diese unausgeglichene Marktsituation muss behoben werden. Daher fordert der sgv, dass das Quasimonopol auf dem Acquiring Markt mit wettbewerbsrechtlichen Mitteln gebrochen wird.

Verstärkend kommt zur Quasimonopolstellung hinzu, dass es in der Schweiz wenige sehr grosse Händler gibt. Ihnen entgegen steht die grosse Mehrheit der Händler, welche KMU sind. Für die Acquirer sind Verträge mit den grossen Händlern aufgrund der hohen Transaktionsvolumen besonders

rentabel, weshalb sie ihnen Verträge mit sehr günstigen Konditionen, d. h. niedrigen Gebühren anbieten. Als Ausgleich verlangen die Acquirer von den kleinen Händlern höhere Gebühren, um ihr Geschäftsmodell auszubalancieren. Sie betreiben also Quersubventionierung zulasten der KMU-Händler, welche mit hohen Kommissionsgebühren die Zeche zahlen müssen. Im Gegensatz zu grossen Händlern haben KMU nicht die nötige Verhandlungsstärke, um mit den Acquirern bessere Verträge auszuhandeln und bleiben daher in den meisten Fällen auf den hohen Gebühren sitzen. Daher leiden KMU überproportional stark unter den stetig ansteigenden Kommissionsgebühren. Dieser Missstand muss beseitigt werden. Es kann nicht länger angehen, dass die Gebührenmodelle alleine auf dem Buckel der KMU ausgetragen werden. Der sgv fordert daher die Gleichbehandlung aller Händler – unabhängig ihrer Grösse.

IV. Fazit

KMU-Händler leiden unter hohen Kommissionsgebühren, welche ihre Gewinnmarge schmälern und dadurch ihr unternehmerisches Handeln einschränken. Diese Gebührenlast hat in den vergangenen Jahren an Intensität zugenommen. Für die überproportional starke Belastung der KMU durch hohe Kommissionsgebühren identifiziert der sgv dreierlei Gründe: Das Quasimonopol auf dem Acquiring Markt; die fehlende Transparenz in der Zusammensetzung der Gebühren für einzelne Zahlungen; sowie die einseitige Austragung der Gebühren auf dem Buckel der KMU aufgrund der fehlenden Verhandlungsstärke vis-à-vis grossen Händlern.

Da die beiden letzten Punkte auch als Folgen des Quasimonopols betrachtet werden können, handelt es sich bei den hohen Kommissionsgebühren aus Sicht des sgv vorderhand um ein wettbewerbsrechtliches Problem. Entsprechend ist es zentral, dass die Lösung dieses Problems über wettbewerbsrechtliche Instrumente angegangen wird. Dies bedingt auch eine übergreifende Gesamtsicht der Kommissionsgebühren und keine isolierten, separaten Massnahmen für einzelne Gebührenbestandteile. Nur so kann das Quasimonopol auf dem Acquiring Markt gebrochen und der Wettbewerb wiederhergestellt, die Gebührenlast für KMU-Händler effektiv reduziert und grössere Transparenz bei den Gebührenstrukturen geschaffen werden.

Sollte es, mindestens mittelfristig, mittels der skizzierten Massnahmen nicht möglich sein, die Gebührenlast für die KMU-Händler zu senken, muss es ihnen möglich sein, die ihnen durch die Kommissionsgebühren entstehenden Mehrkosten an die Kunden weiterzugeben. Dafür gilt es, entsprechende Umsetzungsoptionen zu prüfen.

Bern, 27. Mai 2024

Dossierverantwortliche

Michèle Lisibach, Ressortleiterin
Tel: 031 380 14 19, E-Mail m.lisibach@sgv-usam.ch