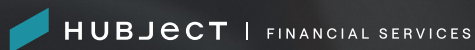


Whitepaper

Erbringung von Zahlungsdiensten in der Elektromobilität

Eine gemeinsame Arbeit von



Inhalt

1.	Einführung	3
2.	Komplexe Preisberechnung mit umsatzsteuerlichen Besonderheiten	4
3.	Systemische Brüche	5
4.	Mangel an spezialisierten Lösungen	6
5.	Zwischenfazit	7
6.	Zahlungsdienste im Markt für Elektromobilität	8
a)	Finanztransfergeschäft	8
b)	Typische Fallkonstellationen bei der Auslagerung von Ladedienstleistungen	10
c)	Limited Range-Ausnahme	11
d)	Fazit	12

1. Einführung

Standen bis vor einiger Zeit noch sehr industriespezifische Themen, wie Reichweitenangst, Technologieunsicherheit oder die Vernetzung von Ladeinfrastruktur im Vordergrund, sehen sich Akteure in der Elektromobilität zunehmend mit Problemen der Zahlungsabwicklung sowie der dazu notwendigen vor- und nachgelagerten Prozesse konfrontiert.

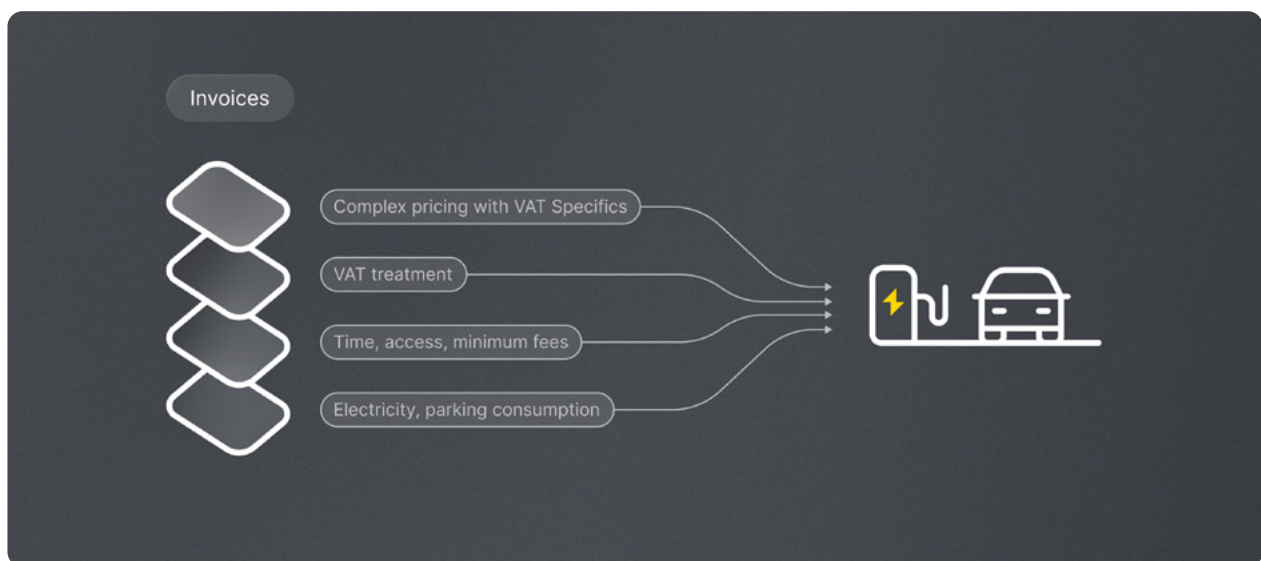
Was in anderen Industrien längst zu einer Selbstverständlichkeit des Tagesgeschäfts geworden ist, gestaltet sich in der Elektromobilität zuweilen schwierig, da in einem aufkeimenden, dynamischen Markt zunächst andere Prozesse im Fokus standen. Hinzu kommen lange Lieferketten, Systembrüche im Datenfluss und umsatzsteuerrechtliche Besonderheiten des Energiemarktes, die Preisberechnung, Rechnungstellung, Bezahlung und Mahnwesen schnell zum Alptraum werden lassen.

Fahrstromanbieter sind aufgrund der starken Fragmentierung des europäischen Marktes darauf angewiesen, eine Vielzahl von technischen Verbindungen aufzubauen, gilt es doch den Endkunden eine möglichst hohe Reichweite zu ermöglichen. Gleichzeitig sorgt die nur langsam voranschreitende Standardisierung der Elektromobilität dafür, dass Ladeinfrastrukturbetreiber eine Reihe verschiedener Protokolle und Protokollversionen bedienen müssen, über welche nicht zuletzt abrechnungsrelevante Daten in Form von Charge Detail Records (CDR) übertragen werden. Nicht selten kommt es bei der Konsolidierung besagter CDR zu einer monatlichen Rechnung zu weitreichenden qualitativen Mängeln. Im besten Falle führen diese lediglich zu einer Unter- bzw. Überzahlung durch den Fahrstromanbieter. Werden jedoch beispielsweise umsatzsteuerliche Faktoren falsch eingebracht, so kommt es gegebenenfalls sogar zu einer Steuerschuld einer der involvierten Parteien.

Doch damit nicht genug. Wer selbst Kundengelder für Dritte entgegennimmt, um diese später wiederum an die eigenen Kunden auszuschütten – zum Beispiel, weil er Ladeinfrastruktur für andere Unternehmen betreibt – der gerät nicht selten in die Nähe einer Erlaubnispflicht durch eine europäische Finanzaufsichtsbehörde.

2. Komplexe Preisberechnung mit umsatzsteuerlichen Besonderheiten

Entschieden in den Anfängen der Elektromobilität noch allein die Ladegeschwindigkeit über Preis, so sehen sich sowohl Fahrstromanbieter als auch deren Endkunden neuerdings mit deutlich komplexeren Tarifmodellen konfrontiert. Schon heute passen einzelne Ladeinfrastrukturbetreiber ihre Preise auf verschiedene Tages- bzw. Nachtzeiten an und stellen nicht mehr nur allein die geladene Elektrizität in Rechnung, sondern zum Beispiel auch den Parkplatz, den man als Endkunde während des Ladevorgangs blockiert hat. Dieser Trend wird sich aller Wahrscheinlichkeit nach fortsetzen, denn warum sollte in einem reifen Markt nicht vor allem auch die Attraktivität des Standorts einer Ladesäule einen ganz wesentlichen Einfluss auf den dort zu zahlenden Preis haben?



Auch in Bezug auf die umsatzsteuerliche Behandlung von Rechnungen ergeben sich im noch jungen Markt der Elektromobilität oft Fragestellungen, die nicht so einfach zu beantworten sind, wie es zunächst scheint. Dies hängt mit verschiedenen Faktoren zusammen, die zu einer erhöhten Komplexität führen. Zum einen beschränken sich sowohl viele Ladeinfrastrukturbetreiber als auch Fahrstromanbieter nicht auf einzelne europäische Länder beschränken. Eine Umkehr der Steuerschuld setzt voraus, dass Rechnungssteller und Empfänger in verschiedenen Ländern ansässig sind und/oder der Rechnungsempfänger über eine sogenannte Wiederverkäuferbescheinigung verfügt, eine Besonderheit der Energiewirtschaft. Auch welcher Umsatzsteuersatz auf eine Ladetransaktion anzuwenden ist, kann zur Wissenschaft werden, zieht man in Betracht, dass vorgenannte heutzutage aus einer Vielzahl verschiedener Komponenten bestehen kann (z. B. Verbrauch von Elektrizität, Verbrauch von Ladezeit, einer Zugangsge-

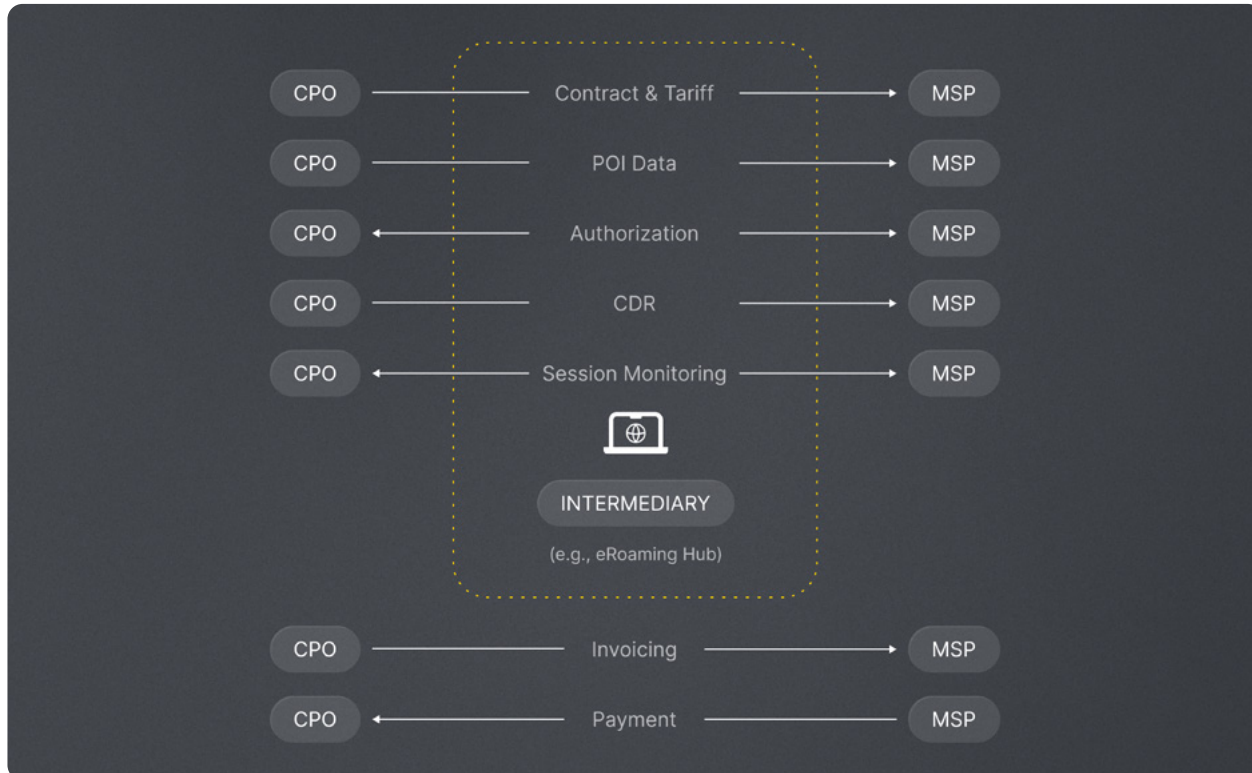
Spotlight

Die Besteuerung der einzelnen Komponenten einer Ladetransaktion wird in unterschiedlichen Ländern umsatzsteuerlich auch unterschiedlich gehandhabt.

bühr, Mindestgebühren oder auch Parkgebühren), die in unterschiedlichen Ländern Europas unterschiedlich hohen Steuersätzen unterliegen. Die ansonsten gültige Faustregel, dass die Nebenleistung das Schicksal der Hauptleistung im Sinne der Umsatzsteuer teilt, ist unglücklicherweise noch nicht für alle Länder Europas abschließend geklärt.

3. Systemische Brüche

Ein Punkt, der besonders auf Seite der Fahrstromanbieter für Unmut sorgt: Es gibt keine einheitliche verlässliche Datenquelle der Wahrheit. Der sogenannte Single Point of Truth existiert in der Elektromobilität nur selten. In vielen Fällen ist zwar der Ladeinfrastrukturbetreiber bzw. deren Ladesäule der Ausgangspunkt einer Transaktion, bis die Leistungserbringung jedoch gegenüber dem Fahrstromanbieter erfolgt, fließen die entsprechenden Daten durch diverse Systeme – nicht zuletzt das Charge Point Management System des Betreibers selbst oder auch ein eRoaming Hub, das beispielsweise über die Vergabe der Transaktionsnummern (Session IDs) entscheidet. Damit existieren aus Sicht des Fahrstromanbieters aber gleich mehrere Datenquellen, deren Stände es später mit den eigenen abzugleichen gilt. Diese Tätigkeit wird jedoch dann erschwert, wenn es nach Abschluss der Ladetransaktion zu einem systemischen Bruch kommt – also beispielsweise die Rechnungstellung vom CPO an den MSP erfolgt, ohne dass die darin enthaltenen Transaktionsdaten mit denen von Drittsystemen verglichen werden, welche in die Leistungserbringung mit eingebunden waren. Einem MSP obliegt nun aber die Aufgabe eine ungeheure Menge von fremden Transaktionsdaten aus verschiedensten Quellen mit den eigenen abzugleichen. Eine Mammutaufgabe, zieht man in Betracht, dass die Mehrzahl der MSP zukünftig wohl mehrere Millionen besagter Datensätze im Monat mit der eigenen Datenbasis in Einklang bringen muss, um die Validität der empfangenen Rechnungen zu überprüfen.



4. Mangel an spezialisierten Lösungen

CPO, welche die Rechnungsstellung an dritte Parteien, insbesondere regulierte Parteien, auslagern möchten, müssen feststellen, dass es zwar eine ungeheure Vielzahl an Payment Service Providern (PSP) und Accounting-as-a-Service-Providern (ASP) gibt, jedoch bieten nur wenige von ihnen spezialisierte Lösungen für die Elektromobilität an, die den Besonderheiten dieser Industrie gerecht werden. PSP und ASP sind in aller Regel industrieübergreifende Akteure, die generische Dienste anbieten, was eine Überführung spezifischer Regeln und Anforderungen in unspezifische Lösungen bedingt. Hinzu kommt, dass vorherrschende System in der Elektromobilität ursprünglich nicht zu Abrechnungszwecken gebaut wurden – Funktionen wie Preisberechnung, Rechnungsstellung oder auch ein transparentes Transaktionsmanagement spielten in den Anfängen der Elektromobilität nur eine untergeordnete Rolle. In einem aufkeimenden Markt, in dem es vor allem darauf ankam, die Vernetzung einer Vielzahl unterschiedlicher Anbieter untereinander herzustellen, um Endkunden den Zugang zu einem möglichst großen Ladenetzwerk nutzbar zu machen, wurden kommerzielle Fragestellungen lange ausgeblendet – auch deshalb, weil Profitabilität ohnehin keine Rolle spielte. Gleiches gilt für die technischen Protokolle zur Datenübertragung, von denen heute gleich mehrere De-Facto-Standards den Markt dominieren. Auch diese werden heute nur bedingt den Anforderungen eines sich schnell entwickelnden Marktes gerecht. Die Tatsache, dass bis heute kein einzelner, offizieller Standard im Bereich der Datenkommunikation in der Elektromobilität existiert, dürfte bereits die Komplexität auf dem Feld der Abrechnung erhöhen. Zieht man nun aber ebenfalls in Betracht, dass man sich in einem Umfeld bewegt, in welchem nahezu jeder Spieler mit einer Vielzahl anderer Akteure Geschäftsbeziehungen unterhält, wird schnell klar, warum es so schwierig ist, über den gesamten Markt hinweg eine gleichbleibend hohe Qualität und Transparenz der Abrechnung zu gewährleisten.

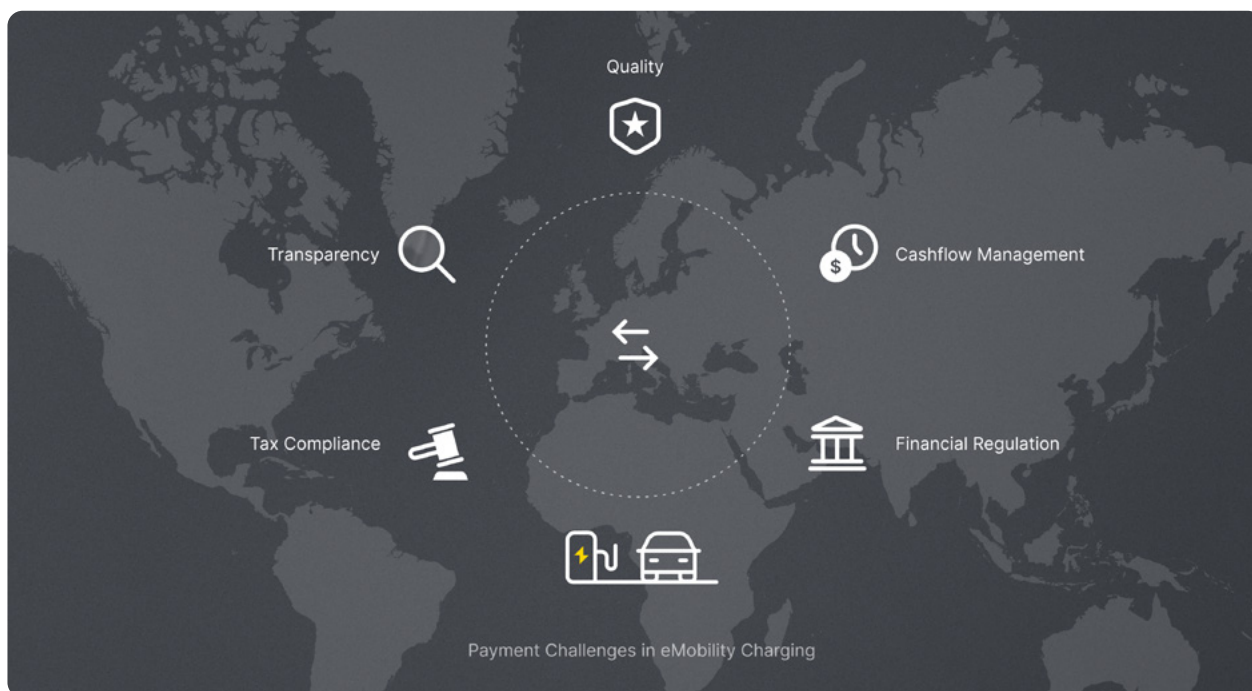
Spotlight

Aufkeimende Märkte wie die Elektromobilität bedürfen spezialisierter Lösungen, die ihren Anforderungen gerecht werden.

5. Zwischenfazit

Vor allem technische Aspekte und die frühe Phase des Marktes sorgen schon heute für eine hohe Komplexität im Hinblick auf Rechnungsstellung und Transaktionsabgleich. Die Probleme, die daraus resultieren, sind abzusehen: Fahrstromanbieter sehen sich mit einem enormen buchhalterischen Arbeitsaufwand aufgrund qualitativer Mängel der Rechnungen konfrontiert, Ladeinfrastrukturbetreiber mit einem verzögerten Geldfluss, weil die Prüfung der Rechnungen durch den MSP viel Zeit in Anspruch nimmt. Nun gilt es, besagte Unwegsamkeiten zu überwinden, so wie das auch im Falle der Reichweitenangst und Technologieunsicherheit gelungen ist. Denn rechtskonforme Rechnungen und saubere Zahlungsflüsse und eine höchstmögliche Transparenz hinsichtlich der vom CPO and den MSP in Rechnung gestellten Ladetransaktionen müssen in einem reifen Markt zum Standard werden, insbesondere, da sie für sich genommen keinen wertbildenden Faktor darstellen. Besagte Prozesse sind Mittel zum Zweck, aber nicht Bestandteil der Kerndienstleistung eines Ladeinfrastrukturbetreibers oder Fahrstromanbieters.

Dabei sollte jedoch eine wichtige Thematik nicht aus den Augen verloren werden – wo Geld fließt, schaut der Staat in Form von Aufsichtsbehörden genauer hin. Denn nicht alles, was auf den ersten Blick erlaubt scheint, ist es auch auf den zweiten.



6. Zahlungsdienste im Markt für Elektromobilität

Die verschiedenen Intermediäre am Markt für Elektromobilität sorgen für einen einfacheren Marktzugang, reduzieren Transaktionskosten und fördern die Transparenz und Stabilität des Marktes. Diese großen Vorteile können aber mit dem Risiko der Regulierung bestimmter Tätigkeiten der Intermediäre einhergehen. So kommt eine zahlungsdienstrechtliche Regulierung in Betracht, wenn einzelne Intermediäre in die Abwicklung von Zahlungen eingebunden sind. Von entscheidender Bedeutung ist insoweit das sog. Finanztransfergeschäft (und ggf. das sog. Akquisitionsgeschäft). Das Finanztransfergeschäft basiert auf den europarechtlichen Vorgaben der Payment Services Directive (PSD2 und zukünftig PSD3) und ist daher in allen Mitgliedsstaaten der EU und des EWR reguliert. Unternehmen, die das Finanztransfergeschäft betreiben, benötigen eine Erlaubnis der zuständigen Aufsichtsbehörden.

Spotlight

Zahlungsintermediäre geraten oft in die Nähe einer aufsichtsrechtlichen Erlaubnispflicht.

a) Finanztransfergeschäft

Im Kern bedeutet Finanztransfergeschäft, dass Gelder als Dienstleistung für einen anderen empfangen und/oder weitergeleitet werden. Ursprünglich war die Regelung dazu gedacht, das Geschäft von klassischen Geldtransferunternehmen zu regulieren, die die Übermittlung von Geldern ins Ausland anbieten, ohne dass dazu ein Bankkonto erforderlich ist. Damit sollte zum einen die Stabilität des Marktes für Zahlungsdienste gesichert und zum anderen die Kunden

Spotlight

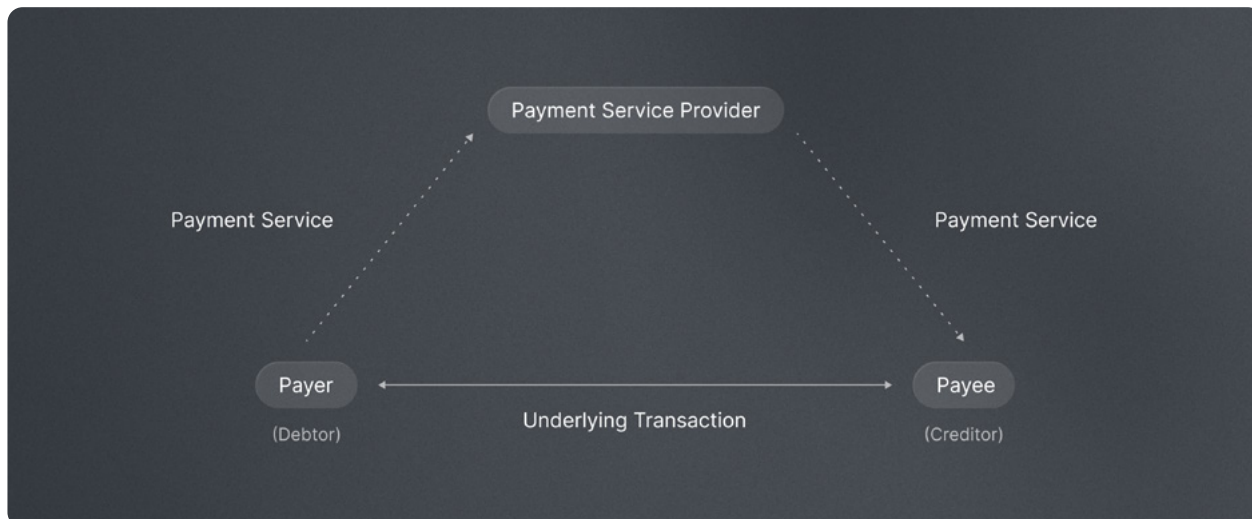
As-a-Service Modelle haben nicht selten ein Finanztransfergeschäft zur Folge, welches der Finanzregulierung unterliegt.

auf diesem Markt geschützt werden. Schritt für Schritt haben die Aufsichtsbehörden und die Rechtsprechung den Anwendungsbereich des Finanztransfergeschäfts weiter ausgeweitet. Erfasst werden auch große Bereiche des e-Commerce, beispielsweise Online-Marktplätze, soweit sie Gelder von oder an Marktteilnehmer weiterleiten. Für den deutschen Markt wegweisend war die in den letzten Jahren erfolgte Erfassung des Full-Service-Leasings oder Flottenmanagements, die dafür gesorgt hat, dass mittlerweile alle großen Leasingunternehmen im Automobilbereich über eine Erlaubnis für

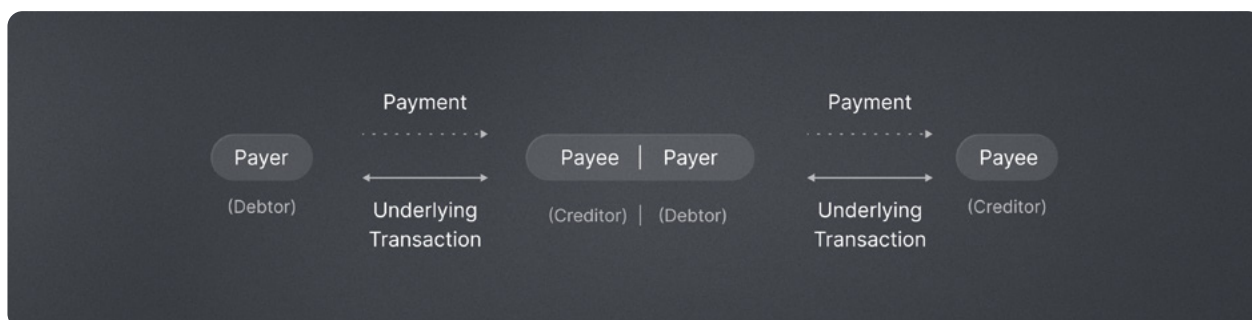
Zahlungsdienste verfügen. Heute muss insbesondere bei innovativen Geschäftsmodellen, die ein as-a-service Modell, das Bündeln von Services, das Abkürzen von Zahlungsströmen und one-stop-shop Lösungen enthalten, immer eine mögliche Regulierung als Zahlungsdienst mitbedacht werden.

Im Detail ist es allerdings nach wie vor schwierig zu bestimmen, ob ein erlaubnispflichtiges Finanztransfergeschäft vorliegt oder nicht. Kern der Überlegung ist dabei, dass das Finanztransfergeschäft nur dann gegeben ist, wenn ein Zahlungsdienst im Sinne einer Dienstleistung für einen anderen vorliegt. Das erlaubnispflichtige Finanztransfergeschäft wird nur dann

erbracht, wenn ein Dienstleister Gelder von einem Schuldner zu einem Gläubiger transferiert, ohne selbst Partei des Grundgeschäfts zwischen dem Schuldner und dem Gläubiger zu sein und somit als zwischengeschaltete Stelle zur Erleichterung des Zahlungsvorgangs dient. Die Übermittlung des Geldes ohne Einrichtung eines eigenen Zahlungskontos für den Schuldner oder Gläubiger erfolgt in der Regel über Konten des Dienstleisters. Zusammenfassen lässt sich diese Voraussetzung damit, dass ein sog. „Zahlungsdreieck“ gegeben sein muss:



Im Gegensatz dazu liegt kein Finanztransfergeschäft und damit kein Zahlungsdienst vor, wenn ein Reihengeschäft gegeben ist:



Bei einem Reihengeschäft oder Kettengeschäft ist jede Partei vollständig in das Grundgeschäft eingebunden und erbringt keinen Zahlungsdienst gegenüber einem Dritten, sondern wird nur für sich selbst tätig. Eine klassische Lieferkette, in der ein Glied der Kette mit allen Rechten und Pflichten an das jeweils nächste Glied der Kette liefert, begründet keinen Zahlungsdienst. Besondere Schwierigkeiten entstehen dadurch, dass die Aufsichtsbehörden bei der Unterscheidung nicht allein an den rechtlichen Vertragsverhältnissen ansetzen, sondern auch eine wirtschaftliche Betrachtung vornehmen. Aus dem wirtschaftlichen Gehalt der Transaktionen kann sich ergeben, dass trotz der formalen Einbindung in das Grundgeschäft ein Zahlungsdienst vorliegt. Die präzise Einordnung ist deshalb von großer Relevanz, weil das Betreiben von Zahlungsdiensten ohne die erforderliche Erlaubnis mit hohen Haftungsrisiken verbunden ist.

b) Typische Fallkonstellationen bei der Auslagerung von Ladedienstleistungen

Im Bereich der Elektromobilität liegen verschiedene Faktoren vor, die sich von dem fossilen Kraftstoffmarkt unterscheiden und grundsätzlich das (ggf. unbewusste) Betreiben des Finanztransfergeschäfts begünstigen. So treten eine Vielzahl von Intermediären mit unterschiedlichen Rollen auf, die Markteintrittsbarrieren sind relativ gering, es bestehen vielfältige vertragsbasierte Intercharge Netzwerke und es besteht ein hohes Maß an Innovation und maßgeschneiderten Lösungen. Dies gewährleistet vielen Nutzern ein umfassendes und bruchfreies Ladeerlebnis, führt aber auch dazu, dass ggf. einzelne Intermediäre bei rechtlicher oder wirtschaftlicher Betrachtung Gelder für Dritte weiterleiten. Zudem befinden sich die Intermediäre häufig in einem Spannungsfeld verschiedener Regelungskonzepte. So kann es zahlungsdienstaufsichtsrechtlich sinnvoll sein, als Verkäufer von Strom aufzutreten, um ein echtes (zahlungsdienstrechtlich erlaubnisfreies) Reihengeschäft zu begründen, andererseits kann hierdurch jedoch die stromsteuerlich erlaubnispflichtige Versorgungseigenschaft begründet werden.

Typische Konstellation im Bereich der Elektromobilität sind gegeben, wenn ein Intermediär Zahlungsvorgänge für andere Intermediäre abrechnet und die entsprechenden Gelder einzieht und weiterleitet (z. B. ein CPO zieht Gelder für andere (Sub-)CPO ein oder ein MSP zieht Gelder für andere (Sub-)MSP ein). In derartigen Fallgestaltungen kann es sein, dass der Intermediär gleichzeitig (erlaubnisfrei) Zahlungen für sich selbst abrechnet und einzieht und parallel (erlaubnispflichtig) Zahlungen für andere Intermediäre mit abrechnet und einzieht. Das ist zum Beispiel regelmäßig dann der Fall, wenn ein CPO-Gelder für eigene Leistungen gegenüber einem MSP abrechnet und einzieht, gleichzeitig aber auch Gelder für andere (Sub-)CPO abrechnet und einzieht und damit Zahlungsdienste erbringt.

c) Limited Range-Ausnahme

Auch wenn im Grundsatz erlaubnispflichtige Zahlungsdienst erbracht werden, ist es im Einzelfall denkbar, dass sich Intermediäre im Markt für Elektromobilität auf Ausnahmen berufen können, die dazu führen, dass die jeweiligen Geschäfte keiner Erlaubnis bedürfen. In Betracht kommt hierbei insbesondere die sog. Limited Range-Ausnahme für Zahlungsinstrumente, die

Spotlight

Die Anwendung der Limited Range Ausnahme ist nur in bestimmten Fällen möglich.

für den Erwerb eines sehr begrenzten Waren- oder Dienstleistungsspektrums eingesetzt werden können. Die Limited Range-Ausnahme ist vor allem aus dem Bereich der klassischen Tankkarten, mit denen lediglich Produkte erworben werden können, die dem Betrieb eines Kraftfahrzeugs dienen, bekannt. Mit Hilfe der Limited Range-Ausnahme können die Tankkartengesellschaften zum Teil sehr hohe Volumen erlaubnisfrei abwickeln. Die Interpretation der deutschen Aufsichtsbehörde BaFin, dass eine

Tankkarte, mit der „alles, was das Auto bewegt“ bezahlt werden kann, privilegiert ist, lässt sich ohne Schwierigkeiten auf die Bezahlung für Ladestrom übertragen.

Aber nicht jeder Ladevorgang, bei dem eine App, Ladekarte oder ein anderes Device z. B. mit einem RFID-Chip zum Einsatz kommt, führt automatisch dazu, dass alle involvierten Intermediäre von der Limited Range-Ausnahme profitieren. Zum einen lässt sich schon darüber streiten, ob tatsächlich ein Zahlungsinstrument vorliegt, wenn der Einsatz einer App, Ladekarte oder eines anderen Lade Device an der Ladesäule in der Regel keine Zahlung, sondern nur die Ausstellung einer Rechnung bewirkt. Zum anderen privilegiert die Limited Range-Ausnahme nur den Issuer des Zahlungsinstruments, also den (rechtlichen) Herausgeber der App, Ladekarte oder eines anderen Lade Device. In der Praxis sind aber die unterschiedlichsten Konstellationen denkbar, wer als Issuer auftritt und wer die Zahlungsvorgänge abrechnet und Gelder einzieht. Nur wenn der Issuer derjenige ist, der auch die Zahlungen abwickelt, kommt eine Privilegierung durch die Limited-Range Ausnahme überhaupt in Betracht.

Zudem ist zu beachten, dass die Nutzung der Limited Range-Ausnahme den Aufsichtsbehörden angezeigt werden muss, wenn der Gesamtwert der Zahlungsvorgänge der vorangegangenen zwölf Monate den Betrag von 1 Million Euro überschreitet. Zusammen mit der Anzeige müssen Auskünfte zum Geschäftsmodell, insbesondere zu der geografischen Ausdehnung eines Netzes, der erwarteten Zahl der jährlichen Zahlungsvorgänge, den erwarteten Zahlungsvolumina und den damit einhergehenden Risiken, eingereicht werden. Die Anzeige ermöglicht es den zuständigen Aufsichtsbehörden, das Vorliegen der Voraussetzungen der Limited Range-Ausnahme zu prüfen und zu entscheiden, ob der anzeigende Intermediäre Zahlungsdienste ohne eine entsprechende Erlaubnis erbringen kann. Das Unterlassen der erforderlichen Anzeige wird bspw. in Deutschland als Ordnungswidrigkeit verfolgt.

d) Fazit

Bei der Strukturierung von Geschäftsmodellen auf dem Markt für Elektromobilität sind daher auf Seiten der vielfältigen Intermediären die Regelungen für Zahlungsdienste regelmäßig mitzubedenken. Die hohe Innovationskraft des Marktes und die Entwicklung von kundenorientierten Produkten können im Einzelfall dazu führen, dass (unbewusst) aufsichtsrechtliche Risiken eingegangen werden. Im schlimmsten Fall muss dann das eigene Geschäftsmodell binnen kürzester Zeit auf eines umgestellt werden, das aufsichtsrechtlich unbedenklich ist. Dies jedoch ist nicht immer bzw. nur unter Einschränkungen möglich. Diese Risiken sind dadurch beherrschbar, dass bei der Produktgestaltung von Anfang an die Regulierung von Zahlungsdiensten als ein wichtiger Faktor berücksichtigt wird. Das Ergebnis kann eine gezielt erlaubnisfreie Produktgestaltung, die Nutzung verfügbarer Ausnahmen von der Erlaubnispflicht, eine bewusste Entscheidung für den Weg in die Beaufsichtigung oder die Nutzung regulierter Drittanbieter sein. Will man die, in der Elektromobilität weit verbreiteten As-a-Service Geschäftsmodelle mit ihren Sub-Strukturen also weiter beibehalten – was im Sinne der Vereinheitlichung des Marktes durchaus sinnvoll erscheint – dann bedarf es spezialisierter Zahlungsanbieter, die nicht-regulierten Marktteilnehmern eine aufsichtsrechtlich konforme Zahlungsabwicklung anbieten.

Kontakt

Hubject GmbH

EUREF-Campus 22
10829 Berlin
Germany

Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Erna-Scheffler-Straße 2
40476 Düsseldorf
Germany

Autoren

Carsten Puhl

CEO
Hubject Financial Services GmbH
carsten.puhl@hubject.com

Dr. Hannes Bracht

Rechtsanwalt & Partner
Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
hbracht@deloitte.de

Eine gemeinsame Arbeit von

