



# LOCATIONINSIDER

Digitalisierung des Handels

**BARGELD HAT ZUKUNFT – WIE HÄNDLER  
VON CASH MANAGEMENT PROFITIEREN**

**WHITEPAPER**



presented by

**GLORY**

**LIEBE LESERINNEN,****INHALT**

*Die Zukunft des Bargelds* **3**

*Macis: Wie der Leipziger Bio-Spezialist von Cash Management mit GLORY profitiert* **6**

*Bargeld: Der unterschätzte Klassiker beim Einkaufen* **9**

*Diskret und bequem Geld abheben – wenn die Kasse zum Geldautomaten wird* **12**

*Hygienisch Bezahlen ohne Kassendifferenzen* **15**

*Kassennachschau, Kassensturz und die neuen Regeln der Kassenführung – mit modernem Cash Management kein Problem* **18**

*Bargeld und Digitalisierung sind kein Widerspruch* **21**

„Bargeld lacht“, heißt es so schön – und das stimmt gerade auch im Zeitalter der Digitalisierung. Denn auch wenn andere Verfahren für die Bezahlung am Point of Sale an Bedeutung gewinnen: an Bargeld führt kaum ein Weg vorbei. Sei es im Schwimmbad, beim Bäcker oder beim Dönerladen, die weiterhin nur Bargeld nehmen. Sei es in Form von Geldgeschenken für Kinder und Enkelkinder. Und sei es als „Back-up“ für den Fall eines IT- oder Netzausfalls.

Dabei entstehen rund ums Bargeld spannende neue Ökosysteme: denken Sie nur an das Unternehmen Barzahlen, das es Verbrauchern ermöglicht, Rechnungen aus dem Onlinehandel mit Bargeld bei einem ganz anderen Einzelhändler zu bezahlen. Oder denken Sie an Cash-Back-Services, also die Bargeldabhebung direkt an der Supermarktkasse bei Zahlung mit Girocard. Fortschrittliche Händler sehen solche Dienstleistungen rund um Bargeld als Mehrwert für ihre Kunden und auch fürs eigene Geschäft. Und mit modernen Cash-Recycling-Systemen wie z.B. von GLORY lassen sich die dahinterstehenden Prozesse deutlich optimieren. Wie das funktioniert und wie davon sowohl Filialisten als auch inhabergeführte Läden profitieren, lesen Sie auf den nächsten Seiten.

Ihr Florian Treiß  
**Gründer Location Insider**



Foto: Shutterstock

## DIE ZUKUNFT DES BARGELDS

Florian Treiß

Auch wenn Kartenzahlungen und Mobile Payment auf dem Vormarsch sind: Die Deutschen lieben weiter ihr Bargeld. Nur 12,9 Prozent plädieren für eine vollständige Abschaffung des Bargelds und immerhin 48,9 Prozent zahlen im

Laden am liebsten in bar, so eine [repräsentative Umfrage](#) unter 1.022 Deutschen von Splendid Research. Das Bargeld hat also Zukunft – und doch dürfte der Umgang mit Bargeld sich wandeln.

So würde es laut derselben Studie die Mehrheit der Deutschen freuen, wenn wir künftig auf 1- und 2-Cent-Münzen verzichten würden. Denn das kleine Kupfergeld macht das Portemonnaie einfach zu schwer und eine Rundung auf 5-Cent-Beträge, wie in anderen Ländern bereits üblich, würden 63 Prozent begrüßen.

Dennoch kann sich kaum jemand den vollständigen Verzicht auf Bargeld vorstellen. Und dafür gibt es viele Gründe:

- Bargeld bedeutet Freiheit. Es „gewährleistet Datenschutz und kann Bürgerrechte im Falle eines möglichen Machtmissbrauchs der Regierung stärken. Man kann daher in der Abschaffung von Bargeld auch den Versuch
- sehen, die Bürger mehr zu kontrollieren. Dies würde das Vertrauen in staatliche Stellen untergraben“, so eine [Studie von DB Research](#), dem Forschungsbereich der Deutschen Bank.
- Mit Bargeld haben viele Verbraucher einen besseren Blick dafür, wieviel Geld sie aktuell noch zur Verfügung haben, als wenn das Geld nur als virtueller Betrag auf dem Konto liegt und per Karte oder Handy ausgegeben wird. Und gerade auch für Kinder ist der Umgang mit Bargeld hilfreich, das Zahlungssystem überhaupt zu verstehen.
- Es braucht keine technischen Voraussetzungen oder gar den Besitz eines Smartphones. Eine rein bargeldlose Gesellschaft würde nach aktuellem Stand viele Menschen von



der Teilhabe am wirtschaftlichen Leben ausschließen. Kinder, Jugendliche, Ältere, die sich modernen Techniken nur zögernd nähern, und sozial Schwächere. Selbst in einem Staat wie den USA, zu dessen DNA der Glaube an Fortschritt gehört, werden Händler [in manchen Städten bereits verpflichtet](#), weiterhin Bargeld zu akzeptieren.

- Laut einer [Bundesbank-Studie](#) ist die Barzahlung an der Ladenkasse mit durchschnittlich 22 Sekunden ziemlich schnell. Bei der Kartenzahlung mit PIN-Eingabe sind es rund 29 Sekunden, mit Kartenzahlung und Unterschrift sogar rund 38 Sekunden. Nur kontaktlose Zahlungen ohne PIN-Eingabe können schneller sein.
- Bargeld ist für Privatpersonen ein einfaches, aber effektives Mittel, um Ersparnis vor Turbulenzen im Finanzsystem oder vor Negativzinsen zu bewahren.
- Auch im Falle von Netzausfällen oder eines Cyberangriffs kann man Bargeld nutzen, was bei Kartenzahlungen und Mobile Payment zweifelhaft wäre: „Ehrlich gesagt halte ich Bargeld weiterhin für notwendig. Ein Volk und seine Regierung sollten ein Interesse daran haben, dass es eine bestimmte Menge Bargeld gibt, um die Wirtschaft im Falle eines digitalen Zusammenbruchs weiter am Laufen zu halten“, [sagt Matthias Kröner](#), Gründer der rein digitalen Fidorbank.
- Eine Abschaffung von Bargeld würde organisierte Kriminalität nicht beseitigen. Schon heute können illegale Einnahmen z.B. über Cyberwährungen wie Bitcoin transferiert werden.

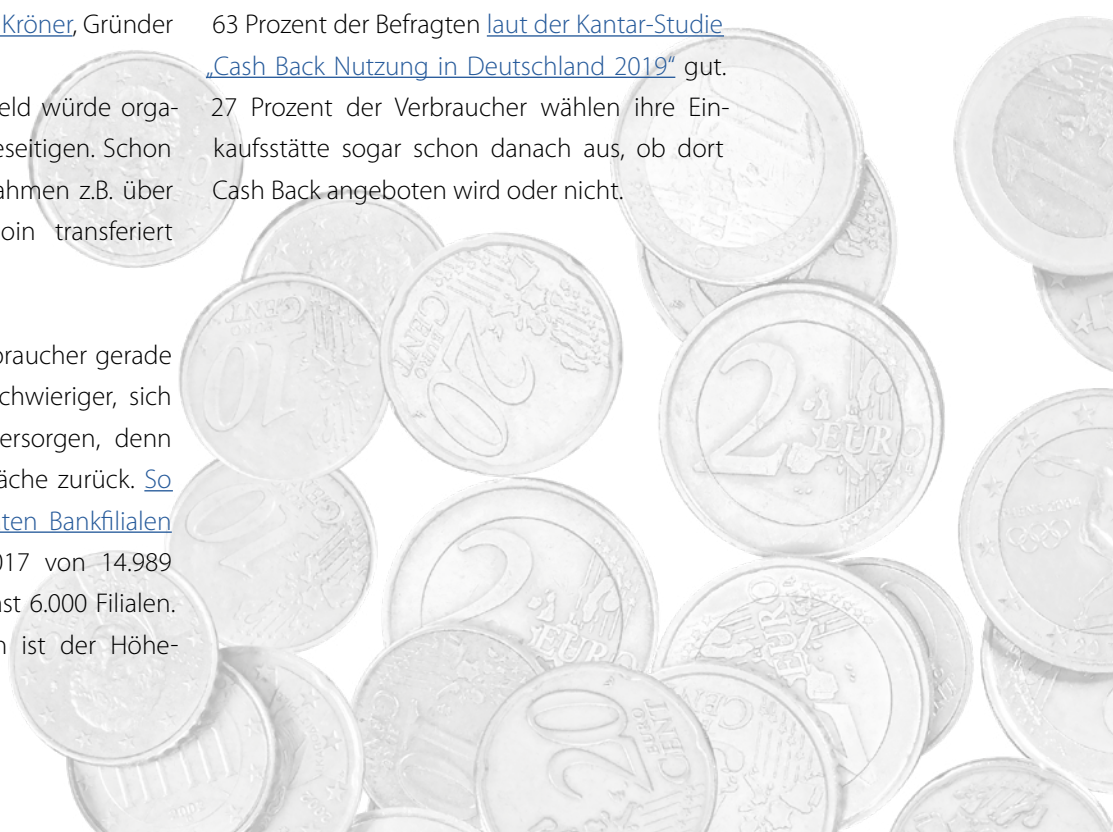
Doch zugleich wird es für Verbraucher gerade im ländlichen Raum immer schwieriger, sich regelmäßig mit Bargeld zu versorgen, denn Banken ziehen sich aus der Fläche zurück. [So schrumpfte die Zahl der privaten Bankfilialen](#) allein zwischen 2004 und 2017 von 14.989 auf 9.004: ein Rückgang von fast 6.000 Filialen. Auch bei den Geldautomaten ist der Höhe-

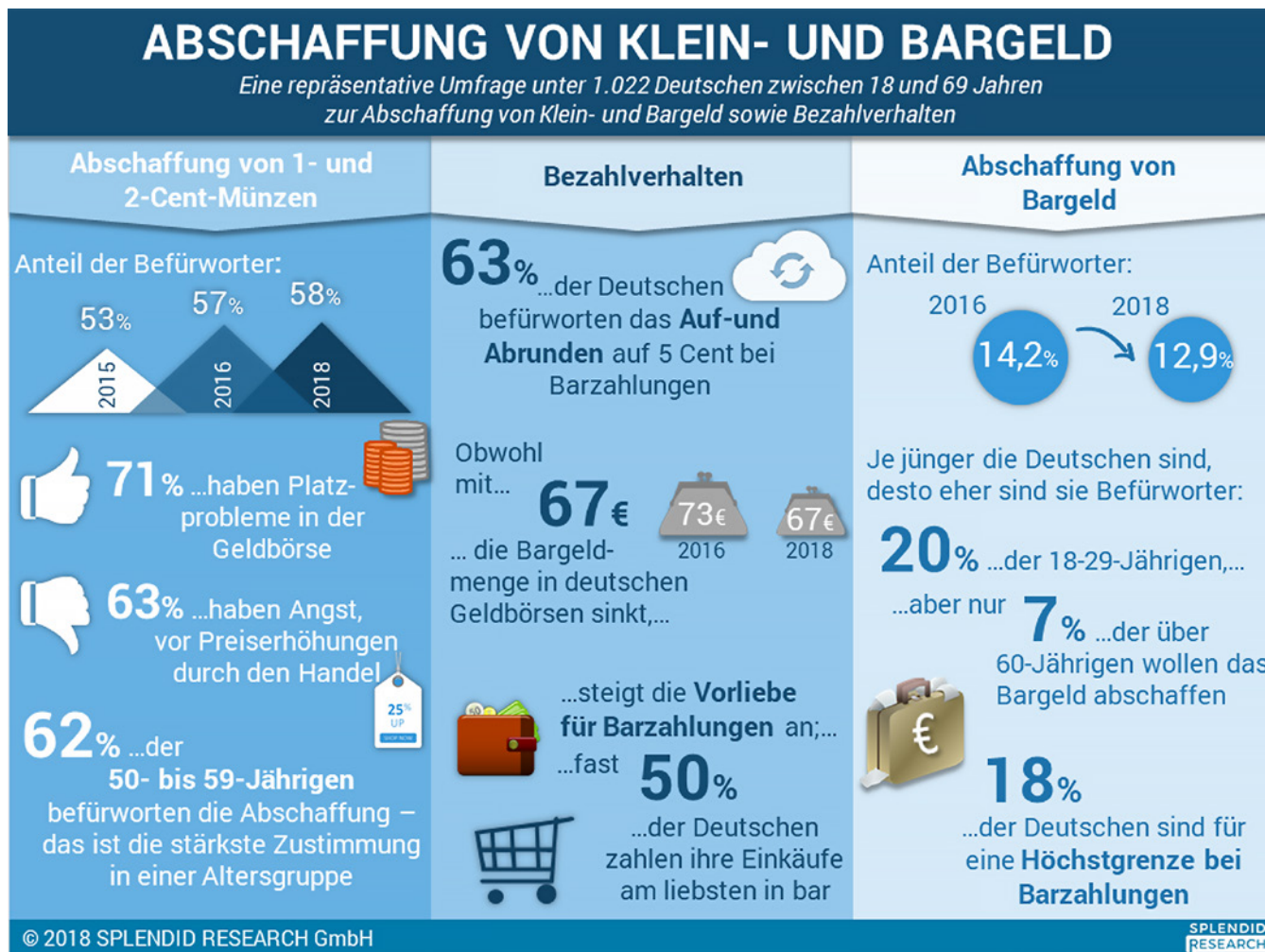
punkt längst überschritten und die [Zahl sinkt seit 2015 wieder](#).

### *Handel als Bargeldversorger*

An dieser Stelle kommt der Einzelhandel ins Spiel: Er wird zunehmend zum Bargeldversorger seiner Kunden. Mittlerweile bieten die meisten Supermärkte und Discounter in Deutschland einen sogenannten Cash-Back-Service an: Dabei können Kunden in der Regel ab einem Mindesteinkaufswert von 10 oder 20 Euro einen Betrag von bis zu 200 Euro an der Ladenkasse abheben, wenn sie mit der Girocard zahlen, und müssen nicht erst einen Geldautomaten suchen. Das für Cash Back benötigte Bargeld kommt dabei direkt aus der Geldkasse der Filiale und wird per Lastschrift vom Kundenkonto abgebucht. Es gibt aber auch Modelle, die „echte“ Banktransaktionen im Handel anbieten – wie an einem Geldautomaten. So kooperiert beispielsweise die Postbank mit der Tankstellenkette Shell. Der Kunde muss dort nichts kaufen, sondern kann an der Tankstelle ganz einfach Geld von seinem Konto abheben.

Solche Bargeld-Services im Handel haben dabei nicht nur für Verbraucher den Vorteil, sich einen zusätzlichen Weg zu sparen: Das finden 63 Prozent der Befragten [laut der Kantar-Studie „Cash Back Nutzung in Deutschland 2019“](#) gut. 27 Prozent der Verbraucher wählen ihre Einkaufsstätte sogar schon danach aus, ob dort Cash Back angeboten wird oder nicht.





Auch die Händler selbst profitieren davon: Sie können überschüssiges Bargeld an den Kunden auszahlen, sparen beim Werttransportunternehmen und differenzieren sich durch neue Services vom Wettbewerb. Zudem haben sie die Möglichkeit, mit der Bank über Provisionen pro Transaktionen zu verhandeln. Damit können zusätzliche Einnahmen erzielt werden, die den Business Case noch interessanter machen. Banken wiederum müssen nicht weiter in eigene SB-Geräte investieren oder Filialen vorhalten und sind dennoch in der Fläche präsent. Um solche Servicemodelle verbraucherfreundlich, kosteneffizient sowie sicher umzusetzen und weiterzuentwickeln, gilt es, Bargeldprozesse mithilfe moderner Technologien weiter zu optimieren. Hier kommen Lösungen fürs Cash

Management wie von GLORY ins Spiel: Dessen Bargeldrecyclingsysteme können direkt an den Kassen der Händler eingesetzt werden. Sie schützen Bargeldbestände vor unbefugtem Zugriff und steigern gleichzeitig die Produktivität der Mitarbeiter sowie das Einkaufserlebnis der Kunden. Der entscheidende Vorteil für Händler entsteht dann, wenn eingezahlte Münzen und Scheine nicht am Ende des Tages gegen Gebühren abtransportiert, sondern wiederverwendet werden: entweder indem sie als Wechselgeld in den Bargeldkreislauf zurückgehen oder indem sie für Bargeldservices wie Cash Back genutzt werden. Durch dieses „Cash Recycling“ können Händler ihre Bargeldbestände und damit die Kosten drastisch reduzieren.





## MACIS: Wie der Leipziger Bio-Spezialist von Cash Management mit GLORY profitiert

Florian TreiB

Es ist ein Ort der Sinne und es bündelt Bio-restaurant, Biomarkt, Biobäckerei, Biokonditorei und Biomarkthalle an einem zentralen Ort: Das Macis in der Leipziger Innenstadt. Seit der Wiedereröffnung im März 2019 ist Macis dabei ein gutes Beispiel nicht nur für leckeres und

gesundes Essen, sondern auch dafür, wie digitale Lösungen am Point of Sale das Einkaufserlebnis verbessern können. U. a. kommen nun Cash-Recyclingsysteme von GLORY direkt an den Kassen zum Einsatz.

Das Macis hat eine bewegte Geschichte: In Leipzig seit 2009 eine Institution, ging das Unternehmen 2018 insolvent und musste schließen. Schnell fand sich jedoch eine Gruppe von Investoren, um ein neues Unternehmen zu gründen – der Standort in der Leipziger City und der Name „Macis“ wurden dabei übernommen. Nach einer über sechs Monate lang dauernden Umgestaltung wurde das Macis schließlich im März 2019 neu eröffnet. Diesmal mit reduziertem Sortiment ohne Drogerie, Kosmetik und Tiernahrung, stattdessen komplett fokussiert auf gesundes Essen. Höhepunkte sind nun u.a. eine gläserne Backstube sowie eine kleine Markthalle mit Frischetheke im Stil der 1920er-Jahre, wo die Gäste an Bistrotischen

zum Imbiss verweilen können. Historische Stilelemente wurden beim Umbau wieder freigelegt und Deckenmalereien vervollständigt.

Zugleich zogen auch diverse digitale Lösungen ein: So werden etwa die Preise nun über elektronische Preisschilder angezeigt. Und an den Kassen kommen Cash-Recyclingsysteme von GLORY zum Einsatz, mit denen Kunden selbstständig ihr Bargeld in eine Lade geben und in einer weiteren Lade ihr Wechselgeld entnehmen können. Die Kassiererinnen und Kassierer kommen dadurch mit dem Bargeld überhaupt nicht mehr in Berührung.

Dabei hat die Idee, solche Cash-Recyclingssysteme einzusetzen, bei Macis seinen Ursprung nicht etwa im Biomarktbereich selbst, sondern vielmehr in der Biobäckerei. Macis-Marktleiter Mario Beyer sagt: „Die grundsätzliche Entscheidung für die Cash-Recyclingssysteme von GLORY ist bei uns aus der Idee erwachsen, dass wir die Bäckerei unterstützen wollten. Einerseits, weil gerade in der Bäckerei das Thema Hygiene eine große Rolle spielt und die Verkäufer nicht zugleich mit Backwaren und Bargeld jonglieren sollten. Denn der Wechsel zwischen Handschuh, Geld anfassen und dann die Ware anfassen, das sorgt im Kopf der Kunden oft für Irritation. Der Kunde soll sich bei uns voll auf das Einkaufen konzentrieren und nicht denken: Oh, der hat jetzt gerade Geld angefasst und jetzt fasst er mein Brot an.“

Andererseits habe der Vorgängerladen beim Bäckereiverkaufsstand immer zwei bis drei Verkäufer benötigt, so Beyer: „Angesichts des Fachkräftemangels suchten wir nach einer Lösung, dass

der Bäckereistand nun auch von nur einer Person geschmissen werden kann.“ Denn allein die Annahme von Bargeld über eine Kassenschublade und die Herausgabe von Wechselgeld seien Arbeitsschritte, die sehr viel Zeit kosteten, so Beyer weiter. Mit dem Cash-Recyclingssystem CI-10 von GLORY lasse sich diese Zeit einsparen, zumal in der Bäckerei zwar Kartenzahlung möglich sei, aber 75 Prozent der Kunden dort lieber mit Bargeld bezahlen.

Schnell stellte sich für Mario Beyer heraus, dass ein solches Cash-Recyclingssystem noch weitere Vorteile bringt: Es vereinfacht die Kassenabrechnung und auch die Buchhaltung enorm, da keine Kassendifferenzen mehr auftreten und alle Geldflüsse transparent sind. „Dadurch können wir im Grunde direkt nach Ladenschluss Feierabend machen und sind nicht mehr ewig mit der Abrechnung beschäftigt“, sagt er. Dadurch werde auch die Beziehung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber leichter und nachhaltiger, weil die sonst vorprogrammier-





ten Konflikte und Überstunden bei Kassendifferenzen wegfelen.

Macis habe zudem Vorteile für den Kundenservice erkannt: „Wir haben durch das GLORY-System eine Kassiererin, die viel mehr mit den Kunden kommunizieren kann. Während der Zahlungsvorgang durchgeführt wird, hat sie die Zeit, andere Kunden zu begrüßen, die reinkommen, sie kann schon mal den nächsten Kunden fragen, ob er alles gefunden hat, oder kann auch besser dem Kunden helfen, die gekaufte Ware einzupacken, weil nun die Konzentration aufs Wechselgeld wegfällt,“ sagt Mario Beyer.

Daniel Sachs, Account Manager Retail bei GLORY, ergänzt: „Deshalb kommt der CI-10 von GLORY nicht nur in der Biobäckerei von Macis zum Einsatz, sondern auch an allen drei Kassen im Biomarkt. Wichtig für die Funktionalität des Systems war die Anbindung an das Kassensystem von Vectron, für das es bereits seit längerem eine Schnittstelle zu den GLORY-Geräten gibt. Zudem sind die Systeme mit der Warenwirtschaft Orgasoft verbunden, die Handel und Gastronomie in einer Software verbindet.“

Für die Zukunft kann sich Macis-Marktleiter Mario Beyer gut vorstellen, für die Macis-Kunden demnächst auch einen Cash-Back-Service anzubieten: Diese Dienstleistung, die bereits von vielen größeren Filialisten angeboten wird, ermöglicht Geld abheben direkt an der Kasse, wenn mit Girocard bezahlt wird. Üblicherweise ab einem Mindestbetrag von 10 oder 20 Euro. Das hätte für Macis den Vorteil, dass der Bargeldbestand im Laden reduziert werden würde und weniger Bargeld zur Bank transportiert werden müsste.







Foto: Shutterstock

## BARGELD: Der unterschätzte Klassiker beim Einkaufen

Florian Treiß

Immer wieder behaupten die Evangelisten von Kartenzahlungen und Mobile Payment, dass diese Zahlungsmittel für Händler schneller und günstiger seien als Bargeld. Doch das stimmt allenfalls bei größeren Geldbeträgen:

Eine [aktuelle Studie der Bundesbank](#) attestiert, dass insbesondere Barzahlungen bis 50 Euro günstiger sind als Kartenzahlungen, da die Fixkosten bei Barzahlungen im Durchschnitt niedriger sind.

Kostenmäßig können am ehesten noch die Zahlung per Girocard bzw. Lastschrift der Barzahlung das Wasser reichen: Laut der Bundesbankstudie kostet eine Barzahlung im Durchschnitt 24 Cent, mit der Girocard beziehungsweise beim Lastschriftverfahren entstehen Kosten von 33 beziehungsweise 34 Cent. Zahlungen mit Kreditkarte und PIN beziehungsweise Kreditkarte und Unterschrift sind mit 97 Cent beziehungsweise 1,04 Euro je Transaktion am teuersten.

Und das sind wohlgerne nur Durchschnittswerte: Gerade Kreditkartenzahlungen weisen hohe umsatzabhängige Gebühren auf. Je höher der Zahlungsbetrag, desto höher auch die Kosten. Schließlich werden bei Kreditkartenzah-

lungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette Gebühren erhoben: Am einen Ende sind es die Gebühren und Zinsen, die der Karteninhaber, also der Kunde, bezahlt. Am anderen Ende werden dem Händler durch ein Mehrparteiensystem Gebühren vom Zahlungsbetrag abgezogen, die letztlich an ihn weitergegeben werden: Hier bekommen der sogenannte Acquirer (auch Händlerbank genannt), das Kreditkartennetzwerk sowie die Bank des jeweiligen Kunden ihren Teil vom Kuchen ab. Laut dem [GLORY-Whitepaper „Electronic Payments – Not As Cheap As You Think“](#) landen so bei einem Kassenbon von 100 Euro tatsächlich nur 97,50 Euro beim Händler, die restlichen 2,50 Euro gehen an Gebühren drauf.

**Bargeld ist schnell**

Und auch bei der Geschwindigkeit, einem wichtigen Faktor gerade bei stark frequentierten Händlern, spricht einiges für Bargeld: Eine durchschnittliche Barzahlung an der Ladenkasse dauert der Bundesbank-Studie zufolge rund 22 Sekunden. Bei der Kartenzahlung mit PIN-Eingabe sind es rund 29 Sekunden, mit Kartenzahlung und Unterschrift sogar rund 38 Sekunden. Nur die kontaktlose Zahlung ohne PIN-Eingabe kann deutlich schneller funktionieren als die Barzahlung: [Laut EURO Kartensysteme](#), das die Girocard deutschlandweit vermarktet, liegt die durchschnittliche Zahlungsdauer mit einer kontaktlosen Girocard bei nur 11 Sekunden. Dies konnte in der Bundesbankstudie aber nicht bestätigt werden, da die Fallzahl bei Erhebung 2017 noch zu gering war.

**Wirrwarr bei Kartenzahlung durch PSD2-Richtlinie**

Zudem wird die neue PSD2-Richtlinie, die im September 2019 in Kraft tritt, dafür sorgen, dass auch bei kontaktlosen Zahlungen wieder häufiger die PIN abgefragt werden muss: Liegt der Betrag bei 50 Euro oder weniger, ist zwar bei Kartenzahlung grundsätzlich keine starke Kundenauthentifizierung notwendig. Allerdings kann die verwendete Karte lediglich für maximal fünf aufeinanderfolgende kontaktlose Zahlungen ohne PIN-Eingabe bis zur Summe von 150 Euro verwendet werden. [Anschließend muss zwingend die starke Kundenauthentifizierung erfolgen, also durch Eingabe der PIN.](#) Wenn die Karte digital in einem Smartphone hinterlegt ist, eignet sich als zweiter Faktor beispielsweise auch der Fingerabdruck zur

# CASH IM TREND HANDEL ALS BARGELDVERSORGER

Verbraucher lieben Bargeld und wickeln noch immer einen Großteil ihrer Einkäufe in bar ab. Neben digitalen Bezahlmethoden bleibt Cash ein konstantes Zahlungsmittel. Banken ziehen sich aus der Fläche zurück. Der Handel wird zunehmend zum Bargeldversorger, gleichzeitig kann er sich das Bargeld durch neue Services zunutze machen, um mehr Profit aus dem Cash zu ziehen.

### BARZAHLUNGEN IM HANDEL\*

Region	Prozent aller Transaktionen in bar	Prozent des Umsatzes in bar
Europa	79%	-
Deutschland	77%	50%

### NEUE ROLLE DES HANDELS

### MEHR PROFIT AUS DEM CASH

Verbraucher	Handel
Flexible Barzahlungsmethoden	Erhöhte Sicherheit: Absicherung vor Falschgeld, Compliance (Kassennachschau), Verwahrung, Diebstahl, keine Kassendifferenzen
Vereinfachter Zugang zu Bargeld	Zeitersparnis: Abrechnung/Kassenschluss, Bargeldlogistik, Kassenbestückung
Gesicherte Bargeldversorgung	Kostenreduzierung: Bargeldlogistik, Zinsaufwand, Personal
Absicherung vor Falschgeld	Differenzierung durch verbesserten Kundenservice
Verbessertes Einkaufserlebnis	

» CASH BLEIBT TREND «

» NEUE LÖSUNGEN DURCH AUTOMATISIERUNG UND CASH MANAGEMENT «

\*Quellen:  
 • EZB-Studie "The use of cash by households in the euro area", Nov. 2017  
 • EHI-Studie "Kartengestützte Zahlungssysteme im Einzelhandel 2018"

**GLORY**

www.glory-global.com





Authentifizierung. Dieses Wirrwarr bei der Authentifizierung dürfte bei vielen Verbrauchern ab September für Verwirrung sorgen und womöglich sogar dafür, dass sie wieder seltener mit Karte zahlen und häufiger mit Bargeld.

### **76,1 Prozent der Transaktionen mit Bargeld**

Auch die [aktuelle EHI-Studie „Kartengestützte Zahlungssysteme im Einzelhandel 2019“](#) schlagzeilt zwar plakativ, dass „der Deutschen Liebe zum Bargeld erodiert“ und der Umsatzanteil von Bargeld mit 48,3 Prozent erstmalig unter dem der Karten (48,6 Prozent) liegt. Schaut man sich die Studie aber genauer an, so wird klar, dass noch immer 76,1 Prozent aller Einkäufe im Einzelhandel mit Bargeld beglichen werden. Bargeld ist bei den Verbrauchern also nach wie vor ein sehr beliebtes Zahlungsmittel, es wird aber tendenziell eher zur Begleichung kleinerer Beträge genutzt, während Karten hauptsächlich bei größeren Beträgen zum Einsatz kommen.

### **Händler können Bargeld-Handling optimieren**

Dabei hat die Barzahlung bei vielen Händlern noch einiges an Optimierungspotenzial und kann auch bei größeren Beträgen mit Kartenzahlungen mithalten, wenn das Bargeld-Handling optimiert wird. Eine effektive Lösung ist ein dem Kunden zugewandter Bargeld-Recycler wie etwa der CI-10 von GLORY, der wahlweise in eine normale Kasse mit Personal oder auch in einen Self-Checkout integriert werden kann. Das Bargeld wird vom System auf Echtheit überprüft und Wechselgeld entsprechend ausgezahlt. Das Personal kann sich so gezielt auf den Kundenservice konzentrieren. Zugleich können Händler durch ein solches System Kosten für die Barzahlung sparen: Der Kassenabschluss erfolgt vollautomatisch, was Personalkosten reduziert. Zudem können Händler damit einen Cash-Back-Service anbieten, der die Kasse zu einer Art Geldautomat für die Kunden macht. Das reduziert wiederum den Kassenbestand, wodurch die Kosten fürs Werttransportunternehmen sinken.



## DISKRET UND BEQUEM GELD ABHEBEN – wenn die Kasse zum Geldautomaten wird

Stephan Lamprecht

Die Deutschen lieben Bargeld und derzeit deutet nichts darauf hin, dass sich daran kurzfristig etwas ändert. Die Kreditwirtschaft macht es den Konsumenten allerdings immer schwerer,

sich mit Bargeld zu versorgen. In die Bresche kann der Handel mit Cash Back springen und hat dabei viele Vorteile auf seiner Seite.

Die digitale Transformation, Herausforderungen durch neue Marktteilnehmer wie Fintechs und nicht zuletzt die teure Umsetzung regulatorischer Rahmenbedingungen haben den Kostendruck in Banken und Sparkassen anwachsen lassen. Als Ergebnis zogen und ziehen sich die Institute aus der Fläche zurück. [Seit dem Jahr 2000 wurde in Deutschland ein Viertel aller Zweigstellen geschlossen.](#) Damit ist es für die Kunden, besonders im ländlichen Raum, schwieriger geworden, sich mit Bargeld zu versorgen.

Aldi, Lidl, Rewe, Edeka oder dm bieten ihren Kunden Cash Back an. Ab einem Mindesteinkaufswert können sich die Konsumenten direkt an der Kasse zusätzlich mit Bargeld versorgen. Inzwischen stehen in Deutschland rund 50.000

Ladenkassen, an denen Abhebungen möglich sind, einem Netz von 58.000 Geldautomaten gegenüber.

### *Cash Back ist populär*

Ein Konzept, das inzwischen in der Bevölkerung angekommen ist. In der repräsentativen Studie „[Cash Back Nutzung in Deutschland](#)“ des Marktforschungsunternehmens KANTAR stellt sich heraus, dass vier von fünf (79 Prozent) der befragten Verbraucher Cash Back kennen. Fast ein Viertel nutzt demnach die Möglichkeit des Bargeldbezugs am POS gelegentlich bis regelmäßig. Dabei werden am häufigsten Beträge bis 100 Euro abgehoben. Ein Viertel der Bezüge machen Summen über 100 bis 200 Euro aus. Die Konsumenten wissen die Vorzüge von



Cash Back zu schätzen. Als einen der wesentlichen Vorteile sehen die Nutzer, dass damit der Gang zum Geldautomaten entfällt (63 Prozent). Zudem fallen beim Bargeldbezug aus der Kasse keine Gebühren an, was 54 Prozent als Vorteil herausstellen. Die Zeitersparnis, die sich aus Einkauf und Bargeldversorgung aus einer Hand ergibt, wissen 22 Prozent der Kunden zu schätzen.

Die Details der Studie zeigen, dass Cash Back nicht nur von jungen Verbrauchern genutzt wird. Die Kunden unter 30 Jahren nutzen den Service zwar intensiver – 30 Prozent sogar bei jedem zweiten bis dritten Einkauf – doch auch 35 Prozent der 51- bis 64-Jährigen machen bei jedem vierten bis fünften Einkauf von der Möglichkeit Gebrauch, Bargeld am POS zu beziehen.

**Bargeldversorgung steigert Attraktivität und Umsätze**

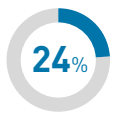
Es sind zwei gewichtige Argumente, die aus Sicht des Handels für die Einführung von Cash Back sprechen. Eine [Umfrage des Unternehmens Cardtronics](#) hat ergeben, dass die durchschnittlichen Bargeldausgaben der Konsumenten um bis zu 30 Prozent höher lagen, wenn die Kunden sich zuvor aus einem Geldautomaten in der Nähe mit Bargeld versorgt haben. Von einer leichten Bargeldversorgung profitieren alle Händler im direkten Umfeld.

In der Befragung durch KANTAR gaben 27 Prozent an, ihre Entscheidung für einen Händler vom Angebot des Cash Back abhängig zu machen. Der Service hat also das Potential, ein wichtiges Differenzierungsmerkmal zu sein.

## CASH BACK BIETET CHANCEN FÜR DEN HANDEL


Deutsche Verbraucher bezahlen gerne mit Münzen und Scheinen. Gut drei Viertel aller Transaktionen im Handel erfolgen bar. Für Händler ergibt sich daraus ein beachtliches Bargeldvolumen, das verarbeitet werden muss. Die Bargeldliebe der Kunden bietet ihnen aber auch die Chance, sich durch Auszahlungen am POS zu differenzieren und zugleich Bargeldbestände drastisch zu reduzieren. In einer Zeit, in der Bankfilialen immer rarer werden und Verbraucher sich den Weg zum nächsten Geldautomaten lieber sparen, wird Cash Back immer häufiger genutzt – und entscheidet bereits maßgeblich über die Wahl der Einkaufsstätte.

BEKANNTHEIT & NUTZUNG




**24%**

nutzen Cash Back gelegentlich bis regelmäßig.




**79%**

kennen Cash Back.




**Cash Back Nutzer gehen seltener zur Bank.**

27%




Für jeden Vierten ist Cash Back als Service maßgeblich für die Wahl der Einkaufsstätte.

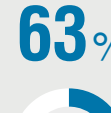
DAS SCHÄTZEN NUTZER




**54%**




Zeitersparnis durch Cash Back




**63%**



Praktisch, spart den Weg zum Geldautomaten




**22%**



Keine Geldautomatengebühren

ZUKUNFT UND POTENZIAL VON CASH BACK

Händler können die Bargeldliebe der Verbraucher gewinnbringend durch Cash Back nutzen.



Die Befragten, die den Bargeld-Service bisher nicht kennen, würden Cash Back in Zukunft intensiver nutzen:

39%


STADT

30%

Wenn der Weg zur Bankfiliale weiter wird.

LAND

49%



Quelle: KANTAR, „Cash Back Nutzung in Deutschland 2019“.  
KANTAR hat im Auftrag von GLORY 1.051 deutsche Internetnutzer im Alter zwischen 16 und 64 Jahren zum Thema Cash Back befragt. Die Umfrage erfolgte im Januar 2019. Methode: Online-Mehrthemenbefragung.

[www.glory-global.com](http://www.glory-global.com) 

### *Cash Back optimiert Bargeldkreislauf am POS*

Handelsmanager wissen um die Kosten und Risiken, die sich aus dem Bargeldmanagement in den Filialen ergeben. Bereits der Transport der Kassenschubladen innerhalb des Geschäfts birgt Sicherheitsrisiken. Das Bargeld muss regelmäßig abtransportiert werden. Und jede Anfahrt eines Werttransportunternehmens kostet den Unternehmer Geld. Es gilt somit die Devise, dass es umso besser ist, je weniger das Bargeld bewegt wird.

Mit einem intelligenten System für das Cash-Recycling und dem Angebot von Cash Back lässt sich das erreichen. Für den Händler ist es die Möglichkeit, den Bargeldbestand in der Filiale vor Ort zu optimieren und über das Wechselgeld hinausgehende Bargeldmengen kostengünstig zu entsorgen.

### *Self-Checkout und kostenloser Service für mehr Nutzer*

Aus Sicht des Handels ist die Einführung von Cash Back vorteilhaft. Jedoch kennt die Hälfte der Konsumenten zwar den Begriff, nutzt das Angebot aber nicht oder hat es nur einmal ausprobiert. Somit stellt sich die Frage, wie die Nutzungsquote unter den Kunden für ein solches Angebot weiter erhöht werden kann. Auch dazu liefert die KANTAR-Studie eine Antwort. Einerseits fühlen sich die jüngeren Befragten zu wenig informiert. Ihnen ist nicht bewusst, dass der Händler einen solchen Service anbietet. Das ließe sich entsprechend rasch korrigieren, in dem Cash Back stärker in die Kommunikation aufgenommen würde. Ebenfalls relevant ist der Mindesteinkaufswert. Zwischen 17 und 20 Prozent der Kunden, die Cash Back nicht (mehr) nutzen, stören sich daran. Bei den Verbrauchern über 31 Jahren spielt die aus ihrer Sicht mangelnde Privatsphäre eine Rolle. Ihnen erscheint die Bargeldmitnahme an der Kasse als nicht



anonym genug, weswegen sie aus Sicherheitsgründen lieber Geld aus dem Automaten der Bank holen. Diesen Kunden kann der Handel durch die Einführung von Cash Back an Servicepunkten für den Self-Checkout begegnen.

Das Potential für eine intensivere Nutzung von Cash Back ist da, denn gerade auf dem Land, wo die Versorgung mit Bargeld durch den Abbau von Automaten schwieriger wird, gaben 49 Prozent der Befragten an, dass sie den Service intensiver nutzen wollen, wenn der Weg zur nächsten Bankfiliale noch weiter würde.

Bei Cash Back gewinnen beide: Der Verbraucher freut sich über die bequeme Möglichkeit, sich mit Bargeld zu versorgen, der Händler positioniert sich als Partner des Kunden und reduziert Kosten und Aufwände beim Bargeldmanagement. Mit der Integration von Cash Back in SB-Kassen bietet der Handel Komfort und Privatsphäre wie an einem Geldautomaten.

Das sind mehr als gute Gründe, sich genauer mit dem Thema auseinanderzusetzen.





## HYGIENISCH BEZAHLEN OHNE KASSENDIFFERENZEN

Stephan Lamprecht

Überall dort, wo mit offenen und frischen Lebensmitteln gehandelt wird, stellt sich beim Umgang mit Bargeld die Frage nach der Hygiene. Eine Dorfbäckerei in Baden-Württem-

berg hat mit einem System von GLORY dieses Problem gelöst. Und nutzt eine Reihe weiterer Vorteile.

Eigentlich war es schon fast zu spät. Die Planung für den Ladenumbau der Dorfbäckerei Tiefenbach in St. Johann-Würtingen stand und die Tischler arbeiteten bereits am neuen Tresen. Da erreichte sie der Anruf ihres Auftraggebers, der kurzfristig eine Änderung umgesetzt wissen wollte. Inhaber Philip Tiefenbach teilte den Handwerkern mit, er habe da ein neues Gerät angeschafft und dieses müsse unbedingt in den Tresen integriert werden, und zwar so, dass die Kunden es bequem erreichen.

### *Ende der Kassendifferenzen*

Was da noch schnell in den Laden integriert werden musste, ist der Banknoten- und Münzrecycler CI-10 von GLORY. „Eigentlich war es Zufall, dass ich über das Gerät gestolpert bin.

In einem Fachmagazin für das Bäckerhandwerk lag ein Prospekt. Und was darin versprochen wurde, klang genau nach einer Lösung für die Probleme in meinem Betrieb.“ Der Bäcker vereinbarte spontan eine Vorführung, überzeugte sich mit eigenen Augen von den Möglichkeiten – und kaufte.

Bäcker Tiefenbach hatte mit Kassendifferenzen zu kämpfen. Regelmäßig waren Fehlbeträge auszugleichen, teilweise bis zu 2.000 Euro im Monat. Der erste Verdacht richtete sich gegen die eigenen Mitarbeiter, obwohl das bei genauerer Betrachtung abwegig schien. Eine Videoüberwachung bewies dann auch, dass keine Langfinger an den Differenzen die Schuld trugen. Die Ursache der Fehlbeträge lag in einem Problem, das andere Betriebe gern hätten.



„Wir sind die einzige Bäckerei in der näheren Umgebung. Und am Wochenende stehen die Kunden schon mal bis nach draußen in der Schlange. Um die Wartezeiten zu verkürzen, haben sich unsere Mitarbeiter aufgeteilt. Einer verkauft, einer kassiert. Aber trotzdem ist da eine gewisse Hektik.“ In der Tat basierten die Kassendifferenzen ausschließlich auf menschlichen Fehlern, wie sie jeder Betrieb kennt, der mit Bargeld hantiert. Falsch abgezähltes Wechselgeld, Tippfehler in der Kasse – das summierete sich. Beliebtheit und Erfolg der Bäckerei waren letztlich daran schuld, dass sich kleinere menschliche Schwächen und Fehler so negativ bemerkbar machten.

„Keine Frage, die Anschaffung des Cash Recyclers ist nicht ganz billig. Aber dafür stimmt die Kasse. Immer“, erklärt Tiefenbach einen der aus seiner Sicht wichtigsten Vorteile.

Das von der Bäckerei eingesetzte System ist kundenseitig installiert. Die Kunden werfen das Bargeld in die dafür vorgesehene Öffnung. Im Gerät werden Münzen und Noten auf Echtheit geprüft, gezählt und sicher verwahrt. Und selbstverständlich gibt das System passend das Wechselgeld heraus. Über die integrierte Software steht der Bestand jederzeit auf den Cent genau zur Verfügung. Der Faktor Mensch bei Kassenfehlbeständen ist ausgeschaltet. Und die tägliche Routine des Kassensturzes entfällt ebenfalls.

Die Zeitersparnis macht sich bemerkbar, wenn es im Laden hoch hergeht. „Gerade am Wochenende stehen jetzt beide Mitarbeiter vollständig zur Verfügung. Während der eine Kunde noch sein Geld in den Cash Recycler wirft, kann bereits der Nächste begrüßt werden.“

***Geld stinkt vielleicht nicht,  
ist aber schmutzig***

Es gibt einen weiteren wesentlichen Vorteil, der für den Einsatz des Systems von GLORY spricht, selbst wenn er im konkreten Fall nicht den Ausschlag für die Anschaffung gab. Das Verkaufspersonal kommt nicht mehr mit dem Bargeld in Berührung. Bekanntlich hieß es im alten Rom, dass Geld nicht stinke. Eine Aussage, die damals bereits nur im übertragenen Sinne gegolten hat. Und selbst wenn Banknoten und Münzen nicht riechen, wandern sie durch viele Hände. Das Geld wird zu schmutzig für einen Bereich, in dem mit frischen Lebensmitteln hantiert wird. So gibt es entsprechende Hygienevorschriften für das Bäckerhandwerk.

„Im Prinzip hat das Verkaufspersonal nur drei Optionen. Entweder es wäscht sich nach jedem Kassivorgang die Hände. Das ist nicht gut für die Haut und dauert auch zu lange. Es verwendet als Alternative Einweghandschuhe, die es dann stets wechseln muss, was auch zu lange dauert. Oder es nutzt Mehrweghandschuhe. Und die sind aus meiner Sicht das unhygienischste überhaupt“, erklärt Bäcker Tiefenbach. Hygiene spielt im Bäckerhandwerk eine große Rolle, und dank des Cash Recyclers hält die Dorfbäckerei problemlos die rechtlichen Vorschriften ein. „Wir schlagen damit die berühmten zwei Fliegen mit einer Klappe. Das Finanzamt ist zufrieden, weil selbst eine spontane Kassennachschau keine Differenzen bringt. Und die Gesundheitsbehörden haben auch nichts zu beanstanden“, sagt der Bäckerei-Chef.

***Kundenakzeptanz ist hoch,  
manchmal zu groß***

Aber wie steht es mit der Akzeptanz durch die Kunden? Hygienisch wären ja auch kontaktlose Kartenterminals. Tatsächlich wird die Bäckerei

solche Geräte ebenfalls anschaffen, allerdings glaubt Bäcker Tiefenbach nicht daran, dass sich dadurch der Bargeldanteil deutlich verändert. In seiner Region sind die Menschen tief mit dem Land und ihren Gewohnheiten verwurzelt. „Hier gilt noch: ein Mann, ein Wort. Und: Bargeld lacht.“ Die Kundschaft hätte sich jedenfalls problemlos an das neue Gerät gewöhnt. Da spielte der richtige Zeitpunkt eine Rolle. Da ja der gesamte Verkaufsraum völlig neu gestaltet wurde, gehörte das neue System von Anfang an dazu.

Und manchmal ist die Kundenakzeptanz fast zu groß. Denn schnell sprach sich herum, dass der Cash Recycler stets in der größtmöglichen Stückelung Geld herausgibt. Mit einem Schmunzeln berichtet Bäcker Tiefenbach von einem älteren Herrn, der die Bäckerei mit einer Wechselstube gleichsetzte und beherzt seine angesparten Münzen aus einem Pokal in die Münzeingabe schüttete. Doch in diesem konkreten Fall konnte die Bäckerei nicht weiterhelfen. Denn der Cash Recycler akzeptiert den Einstellungen gemäß nur 500 eingeworfene Münzen. Der Kunde musste seinen Kleingeldschatz dann doch bei der Bank tauschen.

„Ich kann den Kollegen nur empfehlen, sich einmal über die Möglichkeiten solcher Systeme zu informieren. Für mich rechnet es sich. Schon allein durch die Vermeidung der Kassendifferenz amortisiert sich die Anschaffung von allein, meine Mitarbeiter und ich gewinnen Zeit. Davon haben auch die Kunden etwas. Und hygienisch ist es auch noch“, zeigt sich Bäcker Tiefenbach zufrieden.





## KASSENNACHSCHAU, KASSENSTURZ UND DIE NEUEN REGELN DER KASSENFÜHRUNG – mit modernem Cash Management kein Problem

**Peter Wagner**

Seit 2018 gilt das neue Gesetz zur Kassennachschau. Das bedeutet, dass das Finanzamt jederzeit unangekündigt einen Blick in die Kassenführung Ihres Unternehmens werfen kann. Außerdem gehen mit dem „Gesetz zum

Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen vom 22.12.2016“ eine ganze Reihe [neuer Regeln zur Kassennachschau, Kassenführung und digitaler Archivierung](#) einher.

Richtig los geht es mit den Überprüfungen eigentlich erst ab dem 31.12.2019, dennoch kann seit Beginn dieses Jahres das neue Gesetz bereits angewendet werden. Auch wenn Sie als Händler einen Antrag auf Erleichterung stellen und nochmals zwei Jahre von den Kontrollen verschont bleiben, lohnt es sich einen Blick auf moderne Kassen- und Cash-Management-Systeme zu werfen, die Ihnen die Arbeit diesbezüglich abnehmen und auch in Ihrer Abwesenheit dem Personal die Möglichkeit gibt, alle erforderlichen Informationen zusammenzutragen. Als Anbieter für Cash Management bietet GLORY seinen Kunden Systeme für Bargeldkreisläufe am POS im Einzelhandel, die die gesetzlichen Regulatorien berücksichtigen und realisieren. Um Ihnen zu zeigen, wie moderne

Cash-Recycling-Systeme Händlern und Dienstleistern bei der neuen Gesetzeslage helfen, schauen wir uns die neuen Vorgaben einmal genauer an:

### **1. Die Vorteile von Bargeld-Recyclingsystemen am POS**

Das Gesetz zur Kassennachschau bezieht sich vor allem auf digitale Kassen wie Apps, digitale Waagen mit Kassenfunktionen, elektronische und computergestützte Kassensysteme, Taxameter, aber auch auf offene Kassen, also Registrierkassen oder Kassen, die mit manueller Einzelaufzeichnung geführt werden.

Die Geräte von GLORY unterstützen digitale Kassensysteme und ersetzen dabei die klassische Bargeldschublade: Es handelt sich um Bargeld-Recyclingsysteme, die den Kontakt von Personal mit dem Bargeld der Kunden vermeiden. Diese sind aber nicht nur wegen der Automatisierung von Bilanzvorgängen und der intelligenten Lagerung des Bargelds vorteilhaft. Darüber hinaus profitieren Personal und Kunden von der verbesserten Hygiene und dem besseren Service, da das System die Kassierzeit verkürzt und die Aufmerksamkeit des Personals bei den Kunden verweilen kann. Auch betriebswirtschaftlich lässt sich ein Wechsel zu diesen Systemen begründen: so verursachte die Barzahlung laut der [„Cost of Cash“ Studie](#) von 2013 dem Handel in Deutschland Kosten von 6,7 Milliarden Euro pro Jahr für Lagerung, Transport und Personalkosten. Auch wenn die Nutzung [von Bargeld perspektivisch zurückgeht](#), kann diese Zahl noch immer als Referenz dienen.

## 2. Der Kassensturz

Laut dem neuen Gesetz kann das Finanzamt jederzeit einen Kassensturz verlangen, bei dem Soll und Ist des Kasseninhalts miteinander abgeglichen werden. Sollten die Steuerpflichtigen oder gesetzlichen Vertreter nicht anwesend sein, muss die Belegschaft den Pflichten nachkommen.

In automatisierten Cash-Recycling-Systemen lassen sich ein Kassensturz, aber auch Schichtwechsel oder Tagesabrechnungen mit nur wenigen Eingaben erledigen. Diese Funktion macht es auch für das Personal leichter, entsprechende Informationen schneller für die Prüfer zur Verfügung zu stellen. Die Exaktheit der Kasseninhalte ist dank geringer Fehlerquoten der Bargeldsysteme präzise und verlässlich.

## 3. Datenspeicherung

Alle Daten müssen nicht nur in einem nachgelagerten Archiv gespeichert sein, sondern müssen bereits den Vorgaben entsprechend im Kassensystem selbst unveränderlich gespeichert und vorzufinden sein. Kassensysteme, die das nachträgliche Löschen oder Verändern von Daten erlauben, sind nicht zulässig.

Aus diesem Grund sind auch geschlossene Bargeldverwertungssysteme ein Plus, da sie valide Daten an die POS-Software und ins Backoffice liefern und die Kasseninhalte so unveränderlich feststehen.

## 4. Alles beisammen bei der Kassennachschau

Bei der Kassennachschau muss [Einsicht in die Kasse sowie alle erheblichen Organisationsunterlagen](#) gewährt werden. Hierfür muss ein verwertbarer Datenträger zur Verfügung gestellt oder Zugang zum Kassensystem über eine einheitliche Schnittstelle (IDEA-Software der Prüfer) gewährt werden. Bei den vorzulegenden Dokumenten kann es umfangreicher werden, denn hierzu gehören auch die Informationen zu der verwendeten Sicherungstechnik, Bedienungsanleitungen, Programmieranleitungen, Datenprotokolle und mehr. Auch wenn an der Software der Kasse selbst Veränderungen vorgenommen wurden, muss das mitgeteilt und explizit ausgewiesen werden.

Mit einem einheitlichen System werden Händler diesen Anforderungen schnell gerecht. Die Bargeld-Recycler von GLORY sind beispielsweise Teil des geschlossenen CASHINFINITY™ Systems mit eigener Software und auch wenn Händler nicht alles aus einer Hand wollen, lassen sich die Geräte nahtlos in ihrer POS-Software integrieren. Auch für eine Kassenprüfung durch das Finanzamt bieten die GLORY-Geräte



die erforderlichen Datentypen, Schnittstellen und Sicherheitstechnik für einen reibungslosen Austausch.

***Fazit: Neue Kassentechnologien  
helfen bei Gesetzeskonformität***

Bargeld verschwindet nur langsam und wird wahrscheinlich nie ganz verschwinden. Besonders die Deutschen lieben das Bargeld, weil es [Sicherheit suggeriert und die Privatsphäre schützt](#). Mit Bargeld gehen aber besonders für Händler große Kosten einher, jede Optimierung im Bezahlprozess, beim Kassieren, Bilanzieren, Zählen, Sichern, Lagern, Transportieren und Einzahlen ist daher eine ökonomisch rationale Entscheidung und bedeutet im Endeffekt

eine Kostensenkung der Betriebsausgaben. Das physische Ablösen des Personals vom Bezahlprozess kann nicht nur die Servicequalität verbessern und Wartezeiten an der Kasse verringern, sondern auch hygienische Aspekte, besonders bei Lebensmittelhändlern wie Bäckern, Fleischern oder anderen, verbessern. Letztlich ist es auch eine psychologische Entlastung für das Personal, das fortan weder selbst zählen muss, noch um ungenaue Kassenschlüsse oder Schichtwechsel bangen muss. Neben diesen Vorteilen hilft ein einheitliches Bargeld-System auch bei Prüfungen durch das Finanzamt, seien es Kassennachschauen oder die Steuererklärung, da alles automatisch eingelesen, gespeichert und so verwahrt wird, dass es Prüfungen problemlos standhält.





## **BARGELD UND DIGITALISIERUNG SIND KEIN WIDERSPRUCH**

**Stephan Lamprecht**

Roboter kümmern sich um die Inventur in den Filialen, digitale Spiegel unterstützen die Kunden bei der Auswahl von Produkten und verwandeln die Anprobe zu einem Erlebnis und das Smartphone des Kunden wird gar zur Eintrittskarte in den Store und Begleiter beim

Einkauf: Keine Frage, der Handel wandelt sich und adaptiert digitale Technologien. Da wirkt Bargeld wie aus der Zeit gefallen. Doch auch das Bezahlen mit Scheinen und Münzen kann digitalisiert werden.

Viel zu lange haben viele Händler versucht, das geänderte Konsumverhalten zu ignorieren, das sich im grenzenlos scheinenden Wachstum des Online-Vertriebs manifestiert hat. Inzwischen gibt es keine Handelskette in Deutschland, die nicht eine ganze Reihe von Projekten zur Digitalisierung des POS angestoßen hat. In ihren „Flagship-Stores“ umgarnen die Händler die Kundschaft mit immer ausgefeilteren technischen Einkaufshilfen, die den Besuch des Ladens bequemer und zu einem Erlebnis machen sollen. Stets mit dem Ziel, Online-Shopping und stationären Handel miteinander zu verzahnen. Chinesische Händler bringen das auf die Formel „New Retail“.

Am Ende des Einkaufs steht als Konstante das Bezahlen. Und auch hier tut sich etwas. Kontaktlos per Smartphone oder Karte, automatisiert per App oder sogar Gesichtserkennung. In den vergangenen Jahren jagte beim Bezahlen eine Neuerung die nächste. Da wirkt das Bargeld wie ein Anachronismus.

### ***Bargeld hat Zukunft***

Propheten und Lobbyisten, die das Ende der bargeldlosen Gesellschaften fordern und vorantreiben wollen, sprechen gern von einer „rätselhaften Liebe“ der Deutschen zum Bargeld. Denn die aktuellen Zahlen des EHI und der Bundesbank zeigen übereinstimmend, dass in

Deutschland der überwältigende Teil aller Transaktionen im Handel nach wie vor bar erfolgt. Werden jährliche Veränderungen untersucht, ist der Weg zu einer bargeldlosen Gesellschaft noch weit, wenn er denn überhaupt kommt. Denn auch in anderen Staaten zeigt sich ein ähnliches Bild. In den USA werden Händler in den ersten Bundesstaaten gesetzlich dazu verpflichtet, in ihren kassenlosen Geschäften auch Bargeld zu akzeptieren, um Konsumenten nicht von der Teilhabe beim Einkauf auszuschließen.

Der Hang zum Bargeld lässt sich durchaus rational erklären. Es gibt eine emotionale Bindung dazu, denn es lässt sich anfassen. In Krisenzeiten legen sich die Menschen sprichwörtlich lieber Bares unter das Kopfkissen, als sich auf Plastikkarten zu verlassen.

Bargeld ist sichtbar: Mit einem Blick lässt sich erkennen, wie viel Geld einem noch zur Verfügung steht. Schuldenberater empfehlen den Menschen, die nicht so gut mit Geld insgesamt umgehen können, nicht ohne Grund, sich das wöchentliche Budget bar abzuheben und damit an den Kassen zu bezahlen.

Und schließlich bietet Bargeld auch Privatsphäre. Im Zeitalter der Datenskandale und Auswertungen per KI bietet Bargeld den Menschen auch Freiheit und Anonymität. Wer bar an der Kasse bezahlt, hinterlässt in der Regel keine Daten, die ihm zugeordnet werden können.

Es ist durchaus möglich, dass auch beim Bezahlen kleinerer Beträge beim Bäcker, an der Tankstelle oder am Kiosk die Zahl der bargeldlosen Transaktionen zunehmen wird. In welchem Zeitverlauf sich dieser Wandel vollziehen wird, ist ungewiss. [Immerhin 70 Prozent der Deutschen wollen auch in Zukunft Bargeld nutzen können.](#)



Foto: Barzahlen / Cash Payment Solutions GmbH

### *Digital und analog werden parallel bestehen*

Alle Prognosen deuten also darauf hin, dass im Handel analoge und digitale Technologien beim Bezahlen noch eine ganz Weile nebeneinander bestehen werden. Auf der anderen Seite weiß jeder Handelsmanager, dass die Abwicklung von baren Transaktionen teuer und nicht ohne Risiko ist. Teuer sind die Prozesse, die in der Ver- und Entsorgung des Bargelds liegen. Zählen, Echtheitsprüfung, finanzielle Verluste durch Fehler beim Kassivorgang sowie Kosten für den Transport schlagen hier negativ zu Buche. Die Kostenseite wird sich keinesfalls positiv verändern, wenn der Anteil des Bargelds in der Zukunft abnehmen sollte. Damit stellt sich zwangsläufig die Frage, wie Bargeld „digitalisiert“ werden kann.

### **Wie Bargeld digitalisiert werden kann**

Einen möglichen Weg zeigt die Postbank mit ihrer Lösung „Retail Cash Solution“, zu der GLORY einen wichtigen Beitrag leistet. Frank Appel, beim Institut als Manager für den Vertrieb der Lösung verantwortlich, bringt die Vorteile auf den Punkt: „Der Händler hat mit dem Management und der Entsorgung des Bargelds keine Arbeit. Sein Tagesabschluss läuft auf Knopfdruck, ohne dass er das Geld zählen muss. Und die Tageseinnahmen werden noch am gleichen Tag seinem Konto gutgeschrieben. Er kann mit dem Geld also sofort arbeiten.“

Hinter der Lösung steht ein Konzept, das „direkte Wertstellung“ oder „Provisional Credit“ genannt wird. In anderen Staaten, zum Beispiel den USA, Niederlanden oder Russland, ist dies schon seit vielen Jahren etabliert. Damit das funktioniert, müssen drei Schlüsselfaktoren gewährleistet sein: „Authentifizierung“, „Sicherung“ und „Automatisierung“. Alle drei Aspekte erfüllen die Cash Recycler von GLORY.

In den Geräten werden die Bargeldbestände sicher verwahrt. Die Mitarbeiter des Händlers werfen im Backoffice regelmäßig das Geld direkt aus der Kassenlade in den Recycler ein. Optional ist es auch möglich, das Gerät im Frontoffice kundenseitig zu positionieren, so dass der Kunde den fälligen Betrag einwirft. In der Maschine wird das Geld gezählt und auf Echtheit geprüft. Da das System von der Bundesbank zertifiziert wurde, können sich Händler und Bank sicher sein, dass sich nur echtes Geld darin befindet. Direkten Zugang zum verwahrten Geld erhalten nur dazu autorisierte Personen, beispielsweise ein Werttransportunternehmen, das von der Bank beauftragt ist.

Die letzte Grundanforderung für eine Wertstellung am selben Tag ist die automatische Übermittlung des Bargeldbestandes an die Bank des Händlers. Mit dem Einwurf des Geldes geht der Gefahrenübergang im Falle der „Cash Retail Solution“ an die Postbank über. Der Händler erhält automatisiert seine Gutschrift auf dem Konto. Er genießt somit sofort die Vorteile seiner Tageseinnahmen.

Frank Appel nennt aber noch einen weiteren Vorteil: „Bei der Nutzung unserer Lösung und der Hardware von GLORY bildet das Gesamtsystem auch die Basis für Versorgung der Kunden mit Bargeld. Er kann damit, wie an einem Geldautomaten, mit seiner Kredit- oder Bankkarte einfach Geld abheben. Ohne Mindestumsätze. Vielen Kunden wird das Verfahren bereits etwa an Tankstellen begegnet sein.“

So profitieren Kunden, Händler und Bank gleichermaßen vom digitalisierten Bargeld. Die Kunden können sich mit Bargeld versorgen, der Händler minimiert seinen Aufwand im Bargeldmanagement und freut sich über die schnellere Wertstellung seiner Einnahmen und die Bank vergrößert ihr Netz an Geldausgabestellen.



GLORY

# DIE LADENKASSE WIRD ZUR CASHCOW

KANTAR STUDIE:

Für jeden Vierten ist Cash Back maßgeblich für die Wahl der Einkaufsstätte

Mehr im GLORY CASH REPORT 2019



Studie HIER kostenlos herunterladen:  
<http://bit.ly/Cashreport2019>

## IMPRESSUM

### Über uns

Location Insider ist Deutschlands Fachdienst zur Digitalisierung des Handels. Sie finden uns im Web unter [www.locationinsider.de](http://www.locationinsider.de).

Unser kostenloser Newsletter liefert täglich um 11 Uhr business-relevante Hintergründe für Ihr Geschäft. Kostenloses Abo: [www.locationinsider.de/newsletter](http://www.locationinsider.de/newsletter)

### Herausgeber

Treiß Media UG (haftungsbeschränkt)  
Käthe-Kollwitz-Str. 35  
04109 Leipzig

### Ansprechpartner und V. i. S. d. P.

Florian Treiß  
Telefon: 0341 420 53 558  
E-Mail: [treiss@locationinsider.de](mailto:treiss@locationinsider.de)

### Redaktion

Florian Treiß (Chefredakteur)  
Kay Ulrike Treiß

### Redaktionsschluss

7. August 2019

### Bildnachweise

sofern nicht anders  
gekennzeichnet: PR

### Sponsor des Whitepapers

Glory Global Solutions (Germany) GmbH  
Thomas-Edison-Platz 1  
63263 Neu-Isenburg  
Telefon: +49 (0) 6102 8334-0  
E-Mail: [marketing.germany@glory-global.com](mailto:marketing.germany@glory-global.com)  
[www.glory-global.com](http://www.glory-global.com)

### Layout, Satz, Bildbearbeitung

David Böhm  
E-Mail: [info@boehmdavid.de](mailto:info@boehmdavid.de)