

GLORY

Elektronischer Zahlungsverkehr – nicht so günstig, wie man denkt



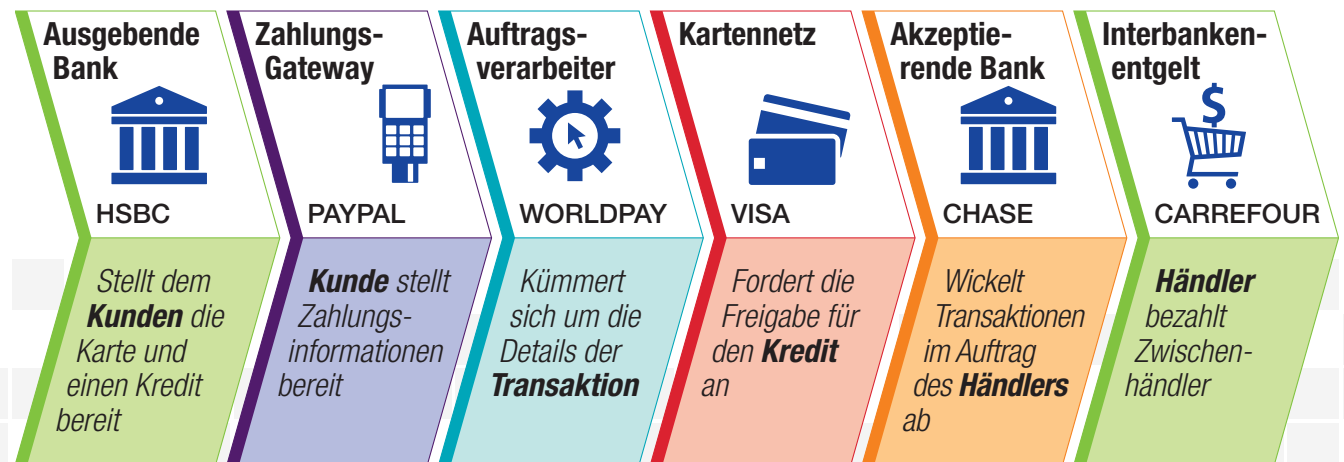


DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE DER KARTENZAHLUNG

In der heutigen komfortorientierten Welt entscheiden sich Verbraucher im Handel zunehmend für digitale Zahlungen (per Karte oder Smartphone) als praktische Alternative zur Barzahlung. Der Kunde ist bereit, seine persönlichen Kaufdaten für eine „kostenlose“ Transaktion mit bevorzugten Händlern preiszugeben.

Die Wertschöpfungskette des digitalen Zahlungsverkehrs ermöglicht es, die wichtigsten Akteure und Prozesse zu verstehen. Im Folgenden wird dargelegt, dass kein Teilnehmer in der Wertschöpfungskette der Kartenzahlung Dienstleistungen kostenlos anbietet. Vielmehr werden die entsprechenden Kosten in Form von höheren Preisen, Zinskosten und anderen Gebühren letztendlich an den Verbraucher weitergereicht.

Entlang der gesamten Wertschöpfungskette werden Gebühren erhoben: Am einen Ende sind es die Gebühren und Zinsen, die der Karteninhaber, also der Kunde, bezahlt. Am anderen Ende werden dem Händler Gebühren vom geforderten Zahlungsbetrag abgezogen, der letztlich an ihn weitergegeben wird.



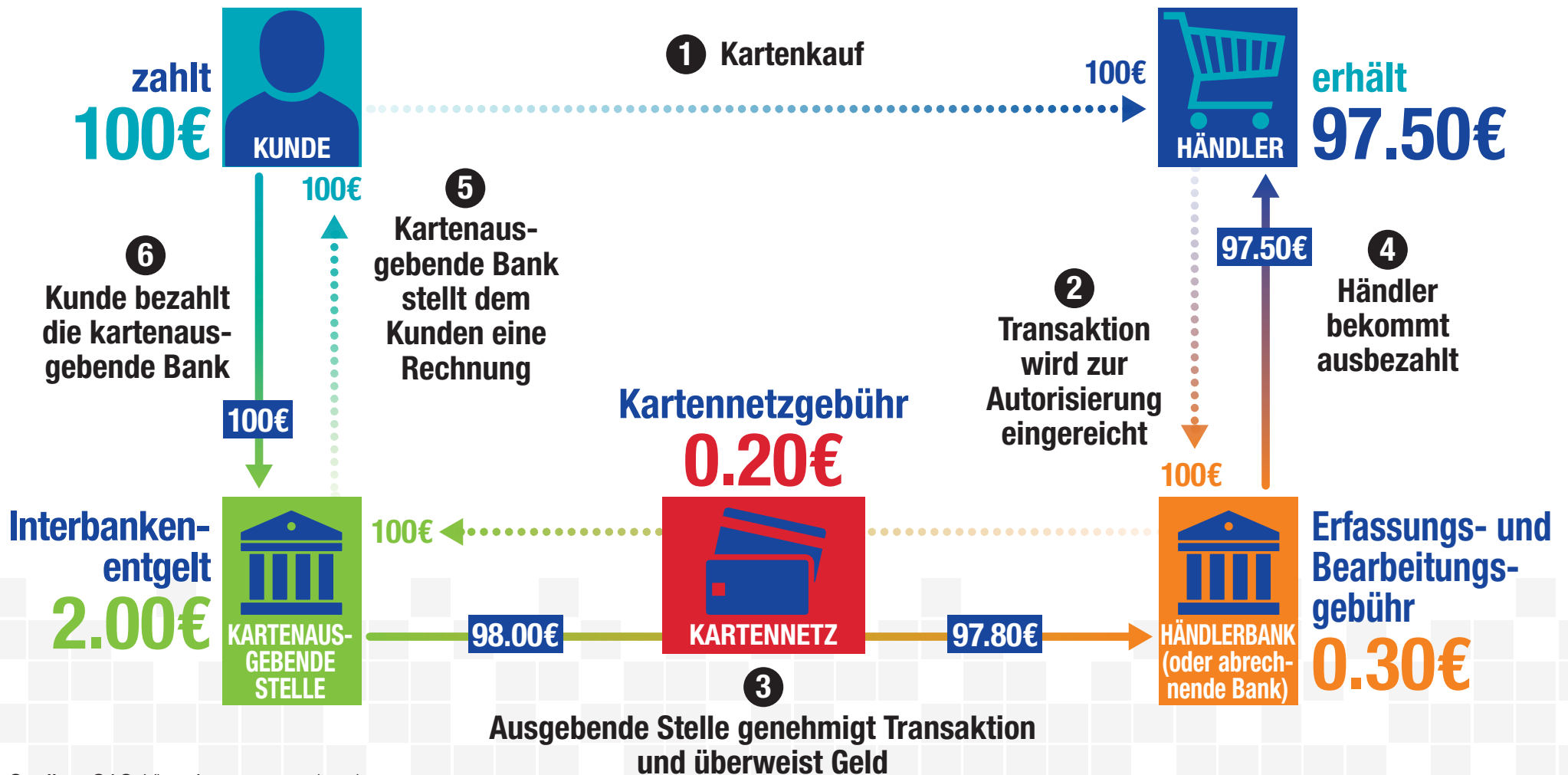
Quellen: CB Insights, GLORY

Die Servicegebühren des Händlers bestehen aus mehreren Komponenten. Einige von ihnen werden klar und deutlich ausgewiesen, andere sind jedoch weniger transparent. Für die Stornierung von Transaktionen oder für ähnliche Vorgänge werden dem Händler sogar noch höhere Gebühren in Rechnung gestellt. Insgesamt betrachtet handelt es sich also um eine undurchsichtige, komplexe Gebührenstruktur.

Einige Banken empfehlen Händlern bei den entsprechenden Kosten mit 2,5 bis 3 Prozent des Transaktionswertes zu rechnen. Doch bei all den Variablen kann das nur ein grober Richtwert sein.



DAS VIERPARTEIENSYSTEM



Quellen: GAO, Visa, Accenture und andere

ERLÄUTERUNG DES VIERPARTEIENSYSTEMS

Das Schaubild auf Seite 4 zeigt eine vereinfachte Darstellung der Geldströme und Gebühren im Vierparteiensystem.

Der Kunde initiiert die Zahlungsaufforderung, die über das System bis zur kartenausgebenden Bank weitergeleitet wird. Die ausgebende Bank genehmigt die Transaktion und überweist den Betrag. Zu beachten ist jedoch, dass der Betrag abzüglich des Interbankenentgelts überwiesen wird.

Auf dem Weg des Geldflusses durch das System zurück an den Händler zieht jede Partei ihren Anteil ab. Bis der Händler das Geld erhält, wurden in diesem Beispiel insgesamt 2,5 Prozent von der Summe abgezogen, die der Kunde bezahlt hat.

So zahlt der Kunde im Geschäft 100 EUR, doch der Händler bekommt nur 97,50 EUR. Kartenzahlungen sind für Händler somit alles andere als eine kostengünstige oder gar kostenlose Zahlungsmethode.

Betrachten wir jetzt das Beispiel von **Apple Pay**: anderer Anbieter, andere Gebühren. Obwohl unveröffentlicht, soll Apple 0,15 Prozent des Transaktionswertes erhalten. Das entspricht weiteren 15 Cent der Zahlung unseres Kunden in Höhe von 100 EUR. In diesem Fall würde der Händler 97,35 EUR oder sogar noch weniger bekommen, da eine weitere Gebühr anfällt, die die ausgebende Bank für die Tokenisierung der mobilen Zahlung verlangt.

Als Tokenisierung wird der Prozess des Schutzes vertraulicher Daten bezeichnet. Dabei werden diese durch eine algorithmisch generierte Zahl – das Token – ersetzt. Das Token wird dann dazu genutzt, Kreditkartenbetrug zu verhindern. Bei der Kreditkarten-Tokenisierung wird die primäre Kontonummer des Kunden durch eine Reihe zufällig generierter Ziffern ersetzt. Dieses Token durchläuft dann die verschiedenen drahtlosen Netze, die zur Abwicklung der Zahlung benötigt werden, ohne dass die eigentliche Bankverbindung preisgegeben wird. Die eigentliche Kontonummer wird in einem gesicherten Token-Tresor aufbewahrt.

VIERPARTEIENSYSTEM MIT TOKENISIERUNG



DEM VERBRAUCHER ALLE FREIHEIT GEBEN

Die Integration der Tokenisierung (siehe Seite 6) ermöglicht eine intelligente, elegante und flexible Lösung. Für die Umsetzung wird die bereits bestehende Vierparteien-Infrastruktur genutzt.

Doch bei noch höheren Gesamtgebühren stellt sich die Frage, weshalb ein Händler diese Zahlungsmethode überhaupt akzeptieren sollte. Die Antwort ist ganz einfach: Weil die Kunden sie nutzen möchten. **Mittlerweile haben Händler meist gar keine andere Wahl. Sie müssen verschiedene Zahlungsmethoden anbieten** – ob Kartenzahlung, kontaktlose Zahlungsverfahren oder Bargeld. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sie die vom Kunden favorisierten Zahlungsmethoden anbieten – sonst kauft der Kunde im Zweifel bei der Konkurrenz ein.

Aufgrund der hohen Kosten, die den Händlern entstehen, ist die Gesetzgebung in diesem Punkt in den vergangenen Jahren strenger geworden, insbesondere in der Europäischen Union. 2015 wurde in der EU die Interbankenentgeltverordnung eingeführt. Sie hat die Abwicklung von Kartenzahlungen durch die Einführung einer Deckelung der Gebühren für kartengebundene Zahlungsvorgänge stark verändert. Durch diese Beschränkung dürfen die gewichteten durchschnittlichen Interbankenentgelte 0,2 Prozent (bzw. bei Kreditkarten 0,3 Prozent) nicht überschreiten. Doch die zunehmende Nutzung mobiler Zahlungen, für die andere Gebühren gelten, hat den Gesamtnutzen für die Händler verwässert.



DER FAKTOR ZEIT

In der Betrachtung des Zahlungsverkehrs darf man auch den Zeitaspekt nicht vergessen. Denn jedes Zahlungsinstrument verursacht nicht nur Kosten, die zum Großteil der Handel trägt. Jede Transaktion kostet auch Zeit: An der Kasse und in der Nachbearbeitung.

Die Deutsche Bundesbank hat in Zusammenarbeit mit der EHI Retail Institute GmbH eine Studie zu den „Kosten der Bargeldzahlung im Einzelhandel“ erstellt.

Sie zeigt, dass im deutschen Einzelhandel pro Jahr über 20 Mrd. Zahlungen durchgeführt werden, die meisten davon in Lebensmittelgeschäften. Das entspricht insgesamt 220 Einkäufen pro Kopf sowie knapp 470 Einkäufen pro Haushalt und Jahr.

Die Bezahldauer hängt dabei jeweils von der Höhe des zu zahlenden Betrags ab. Je höher der Betrag, je länger die Bezahldauer.

Diese Bezahldauer schlägt sich direkt in der Arbeitszeit der Mitarbeiter an der Ladenkasse nieder und ist für den Händler ein Kostenfaktor. Zusätzlich kommen Kosten für Backoffice-Tätigkeiten, für die Bargeldentsorgung und Versorgung und für Kartenterminals hinzu.

Händler profitieren also unmittelbar davon, ihre Zahlungsvorgänge so schnell wie möglich abzuwickeln und die Zusatzkosten so gut wie möglich optimieren zu können.

Laut der Studie von Bundesbank und EHI kostet jede Zahlung mit Bargeld knapp 24 Cent. Eine Zahlung mit girocard bzw. SEPA-Lastschrift liegt bei knapp 33 bzw. 34 Cent. Für Kreditkartenzahlungen mit PIN belaufen sich die Transaktionskosten auf 97 Cent bzw. auf 1,04 Euro bei einer Kreditkartenzahlung mit Unterschrift.

DER FAKTOR ZEIT

[Fortsetzung]

Betrachtet man den Zeitaspekt, so werden Beträge unter zehn Euro im Schnitt in knapp 18 Sekunden beglichen. Die durchschnittliche Barzahlung dauert insgesamt 22,3 Sekunden, Zahlungen per Karte und PIN 29,4 Sekunden, Zahlungen per Karte und Unterschrift 38,6 Sekunden. Sonstige Zahlungen, im wesentlichen Gutscheinzahlungen oder kombinierte Zahlungen von Gutscheinen und bar, dauern rund 35,3 Sekunden.

Die Studie zeigt damit, dass Barzahlungen am schnellsten abgewickelt werden können. Aus den Ergebnissen der Kostenanalyse ergibt sich ebenfalls, dass Barzahlungen transaktionsbezogen derzeit für den Handel die kostengünstigste Zahlungsvariante darstellt.



EIN **ANDERES** KONZEPT

Es gibt Initiativen für eine kostengünstigere und effizientere Lösung. Besonders die Digitalisierung von Zahlungsvorgängen in China mit AliPay und WeChat Pay fallen hier auf. Diese Anbieter gehen anders vor. Sie waren davon überzeugt, dass es bessere Alternativen zum Vierparteiensystem geben muss. Die Transaktionsgebühren hielten sie für unangemessen hoch und sehr zum Nachteil für die Händler. So stellten sie das vorhandene Modell in Frage und krepelten das System erfolgreich um. Diese Modelle basieren nicht auf einem Kartennetzwerk wie viele andere eWallets. Sie greifen auf ihre ursprüngliche Funktion als Treuhänder für Onlinezahlungen zurück. Der Verbraucher bezahlt an AliPay, und AliPay bezahlt den Händler, sobald der Kunde den Abschluss des Einkaufs bestätigt. Es geht um Vertrauen.



Quelle: cbinsights.com

BARGELD

WAS IST NUN DAMIT?

Die Studie von Bundesbank und EHI zeigt, dass im deutschen Einzelhandel jährlich rund 20 Mrd. Transaktionen getätigt werden. Und obwohl mittlerweile eine Vielzahl verschiedener Zahlungsmittel existiert, bezahlen Konsumenten ihre Einkäufe an der Ladenkasse in rund drei von vier Fällen mit Bargeld.

Denn trotz der Wettbewerbsvorteile fallen auch bei mobilen Zahlungen und eWallets für die Nutzung des Netzes bzw. Dienstes Gebühren an, auch wenn sie geringer sind als die im herkömmlichen Kartennetz. Die Kosten bei Barzahlungen können hingegen deutlich geringer sein. Denn jeder kann Bargeld akzeptieren und Bargeldtransaktionen tätigen, egal ob es sich um Kleinunternehmen, Privatpersonen oder Großunternehmen handelt. Was kostet es, mit einem 100-Euro-Schein zu bezahlen? Nichts.



BARGELD

WAS IST NUN DAMIT?

[Fortsetzung]

Der Empfänger muss lediglich die Energie aufbringen, seine Hand aufzuhalten. Das ist die einfachste und hundert Prozent kostenlose Art, Geld von einer Partei zu einer anderen zu transferieren.

Gemessen an allen Transaktionen liegt der Barzahlungsanteil im deutschen Einzelhandel bei 77,9 Prozent und der Kartenzahlungsanteil bei 21,0 Prozent. Auf den gesamten deutschen Einzelhandel hochgerechnet ergeben sich 15,6 Mrd. Barverkäufe, 4,2 Mrd. kartengestützte Zahlungsvorgänge und weitere 200 Mio. sonstige unbare Transaktionen.

Die Kosten für den Bargeldverkehr liegen in der Effizienz der Bargeldverarbeitung, der Minimierung des Risikos für die Annahme von Falschgeld sowie der Vermeidung etwaiger Verluste. Barzahlungen verursachen grundsätzlich geringe Fixkosten. Die variablen Kosten sind zwar etwas höher, können aber durch moderne Lösungen für eine automatisierte Bargeldverarbeitung deutlich gesenkt werden.

So kann die Automatisierung der Bargeldverarbeitung in Geschäften diese Kosten um bis zu 80 Prozent senken, in einigen Bereichen sogar um fast 100 Prozent.

BARGELD

WAS IST NUN DAMIT?

[Fortsetzung]

Generell verursachen Barzahlungen bis zu einem Zahlungsbetrag von rund 50 Euro geringere Kosten als Zahlungen mit einer Debitkarte.

Betrachtet man alle Kartenzahlungsverfahren aggregiert, kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass Barzahlungen stets kostengünstiger sind. Noch wichtiger ist aber vielleicht, dass die automatisierte Bargeldverarbeitung den Handel sogar unterstützen kann, zusätzliche Einnahmen zu generieren: Bargeld bringt Geld. Clevere Händler experimentieren bereits mit neuen Services wie beispielsweise „Cash Back“.



FAZIT

Bargeld ist eine wettbewerbsfähige Zahlungsmethode. Mit der richtigen Technologie lässt sich dabei ein Automatisierungsgrad erreichen, der in Bezug auf Kosten und Effizienz durchaus mit dem elektronischen Zahlungsverkehr konkurrieren kann. Die Automatisierung von Bargeldprozessen am Point of Sale trägt dazu bei, die Effizienz und Sicherheit zu erhöhen. Die Mitarbeiter können sich besser auf den Kundenservice konzentrieren. Dies schlägt sich in allgemeiner Kundenzufriedenheit nieder und trägt zu weiterem Umsatzwachstum bei.

Eine effiziente Bargeldverarbeitung sorgt in Geschäften und bei Händlern für reibungslose Geschäftsabläufe, verringert die Zahl der notwendigen Geldtransporte, steigert die Rentabilität der Filialen und generiert bei einigen Händlern sogar zusätzliche Einnahmen. Wie wir gesehen haben, ist der elektronische Zahlungsverkehr nicht billig. Es geht jedoch darum, **dem Verbraucher die Wahlfreiheit hinsichtlich einer Zahlungsmethode zu bieten.** Gegenwärtig sind es allerdings die Händler, die die Kosten für diese Verbraucherfreundlichkeit tragen. Elektronische Zahlungen sind bequem, aber sie sind nicht billig. Denn die Bequemlichkeit hat ihren Preis.



Glory Global Solutions (Germany) GmbH, Thomas-Edison-Platz 1, 63263 Neu-Isenburg, Germany

+49 (0) 6102 8334-0 **✉ info.germany@glory-global.com** **🌐 glory-global.com**

WP-ELECTRONICPAYMENTS-0419/DE_1.0

Glory Global Solutions ist Teil der GLORY LTD. Dieses Dokument dient nur der allgemeinen Information. Da unsere Produkte und Dienstleistungen ständig weiterentwickelt werden, sollte der Kunde prüfen, ob die hier dargestellten Informationen auf dem neuesten Stand sind. Obwohl dieses Dokument sehr sorgfältig ausgearbeitet wurde, übernehmen das Unternehmen und der Herausgeber keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen. Das Unternehmen und der Herausgeber übernehmen des Weiteren keine Haftung für Schäden oder Verluste, die durch die Verwendung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen entstehen können. Dieses Dokument ist nicht Bestandteil eines Vertrags oder einer Lizenz außer dies wurde ausdrücklich so vereinbart. Alle Angaben zu Funktionen und Kapazität und Durchsatzzahlen gelten vorbehaltlich der Qualität und der Größe der Banknoten/-Münzen sowie des eingesetzten Verfahrens. GLORY ist eingetragenes Markenzeichen der GLORY LTD. in Japan, den Vereinigten Staaten von Amerika und der EU. Alle Marken sind Eigentum der Glory Limited Gruppe. © Glory Global Solutions (International) Limited 2019.