



ibi

# Maestro-Aus: Was ändert sich zukünftig für mein Unternehmen?

**01** Initiative „Erfolgreich handeln“

**02** Wie wird im stationären Einzelhandel bezahlt?

**03** Kartendurchblick: von Debit- und Kreditkarten

**04** girocard und Co-Badges

**05** Kosten von Kartenzahlungen (und Bargeld!)

**06** Integration von Kartenzahlungen

**07** Fazit: Was ändert sich?

# Projekt „Erfolgreich handeln“ des Bayerischen Wirtschaftsministeriums

## Der Handel soll wettbewerbsfähig bleiben – wir unterstützen dabei!

Die Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Preissteigerungen haben massiven Einfluss auf den Handel.

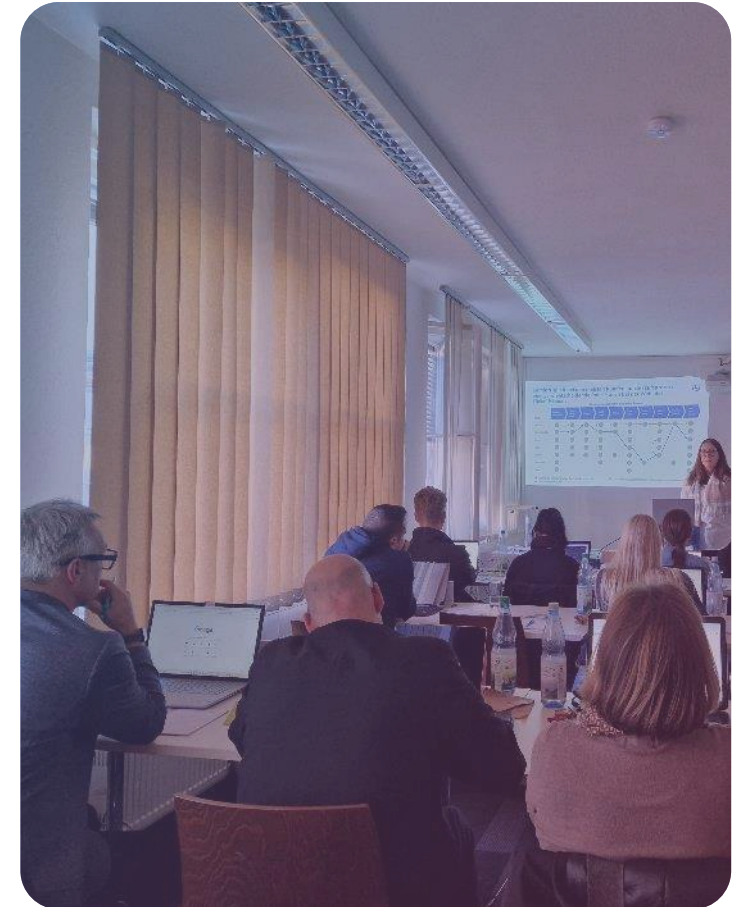
Geändertes Einkaufsverhalten, veränderte Kundenbedürfnisse, hohe Energiekosten – wer in Zukunft noch erfolgreich sein will, muss sich anpassen.

Die Initiative „Erfolgreich handeln“, **initiiert und finanziert durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie**, hilft Ihnen dabei!

Projektlaufzeit: Januar 2023 bis Dezember 2024

Vorgängerprojekt: Die Förderinitiative „Bayern hilft seinen Händlern“

[www.erfolgreich-handeln.bayern](http://www.erfolgreich-handeln.bayern)



# Wie sieht unser Bildungsangebot aus?

## Unsere Formate



Webseite &  
Newsletter



Workshops



Webinare



Mediathek |  
Webinar-  
aufzeichnungen

## Unsere Themen

 E-Commerce	 Digitale Prozesse	 Nachhaltigkeit
 Digitale Sichtbarkeit	 Neue Geschäftsmodelle	 Soziale Medien
 IT-Sicherheit	 Bezahlverfahren	 ... und vieles mehr

## **Debitkarten wie die girocard oder eine (reine) Bankkarte:**

- Zahlungskarten mit sofortiger/zeitnaher Belastung des Kontos/Guthabens
- Neben der Bankkundenkarte bzw. der girocard auch immer mehr durch die Kreditkartenorganisationen (z. B. Debit Mastercard, Visa Debit)

## **(„echte“) Kreditkarten:**

- Keine sofortige Belastung des Girokontos
- Zahlungsstundung von max. 4 Wochen nach dem Bezahlvorgang, darauffolgender Kredit (Revolving Credit), wenn kein aktiver Ausgleich durch den Kunden

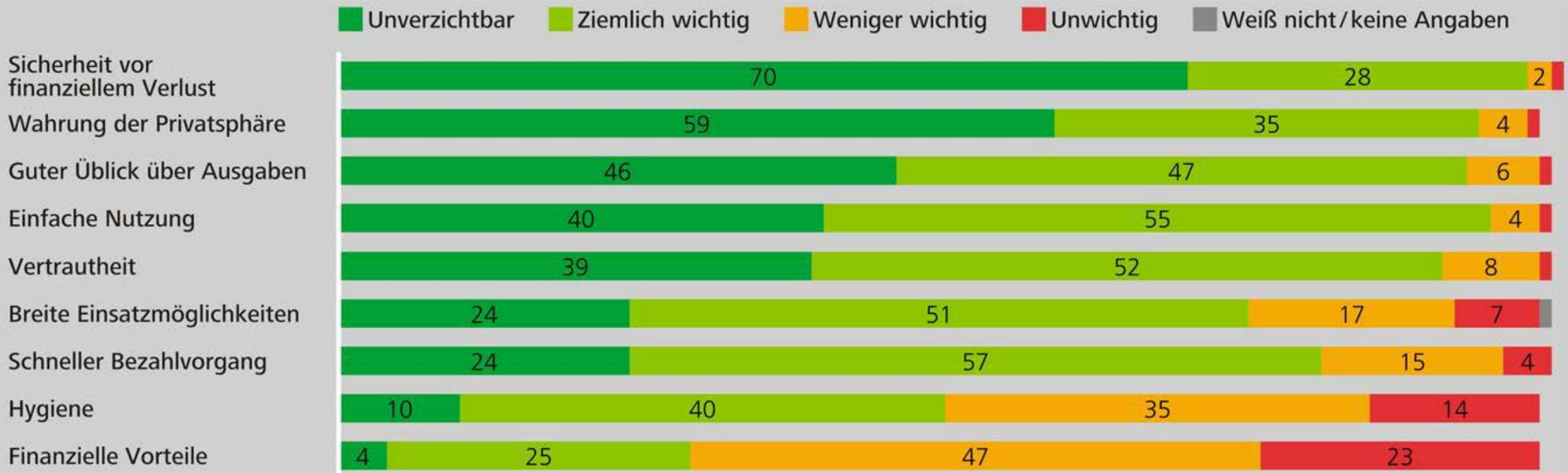
## **(„unechte“) Kreditkarten – häufigste „Kreditkarte“ in Deutschland:**

- Zahlungsstundung von max. 4 Wochen nach dem Bezahlvorgang
- Automatische Abbuchung des Betrages nach diesem Zeitraum in der Regel vom Girokonto des Kunden

# Was ist den Kunden wichtig?

## Beurteilung der Eigenschaften von Zahlungsmitteln

in %, gemäß Selbstausskunft



Basis: Hälfte der Befragten (n=2 485). Frage: Wie wichtig ist/sind Ihnen bei einem Zahlungsmittel ...? Differenzen zu 100 durch Auf- bzw. Abrunden.

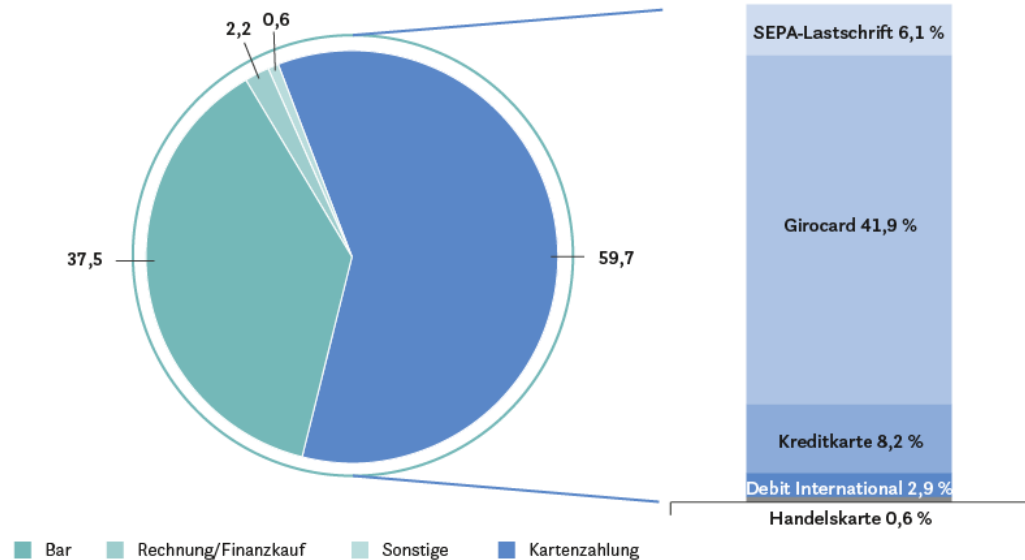
Deutsche Bundesbank

SV(SZV)0075\_PR.Chart

# Transaktionsanteile der Zahlungsarten im deutschen Einzelhandel

## Anteile der Zahlungsarten am Umsatz des stationären Einzelhandels im Jahr 2022

in Prozent

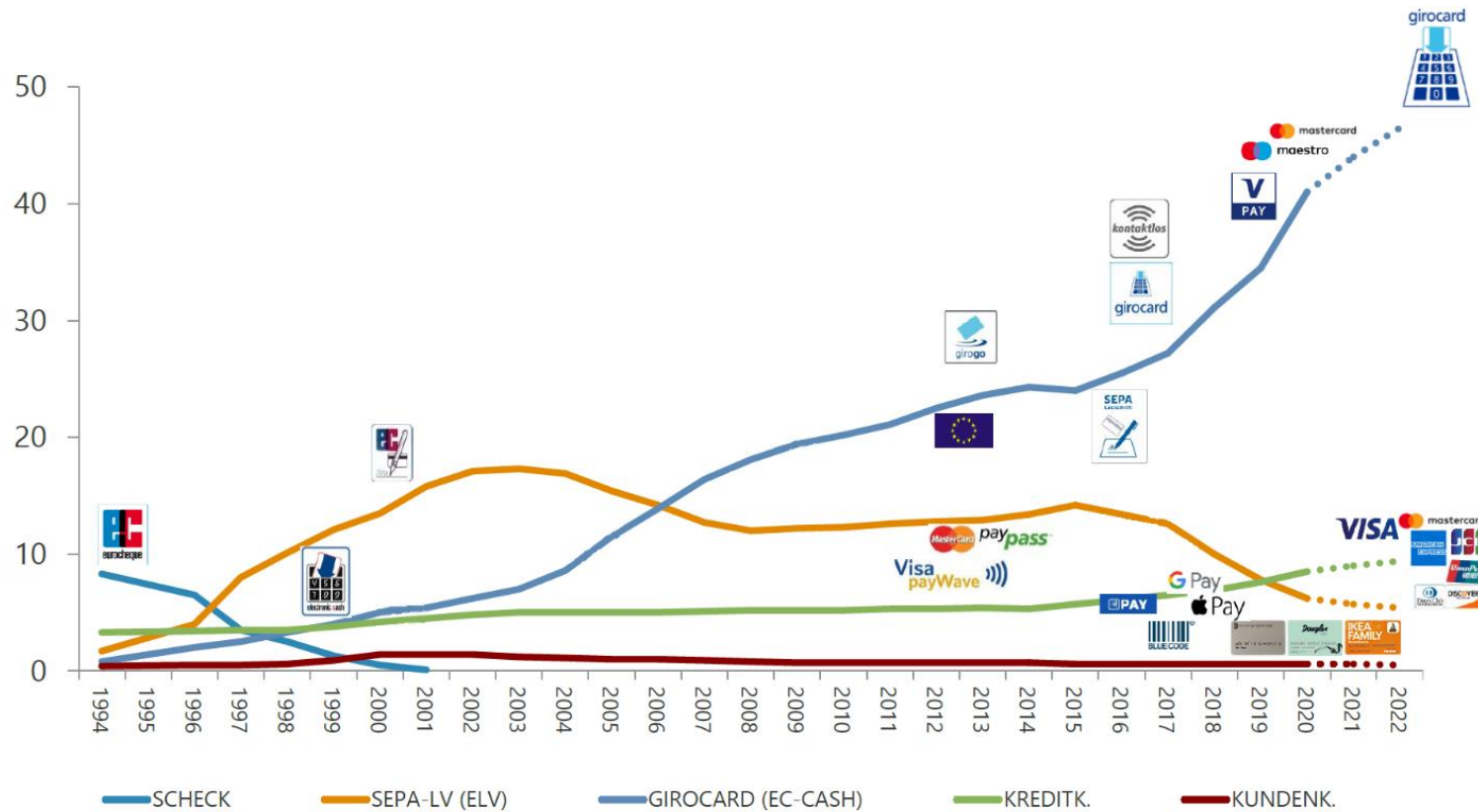


EHI-Erhebung 2023; stationärer EH-Umsatz i. e. S. = 465 Mrd. €  
(exkl. Kfz, Mineralöl, Apotheken, E-Commerce/Versandhandel, inkl. Tankstellen-Shopumsätze)

Quelle: EHI-Studie Zahlungssysteme im Einzelhandel 2023

- Bargeld wird nur noch für 37,5 % der Umsätze verwendet.
- Kartenzahlungen: Girocard liegt vorne
- Debitkarten internationaler Anbieter: Sprung von 0,9 % auf 2,9 %
- Durchschnittlich 215 stationäre Einkäufe pro Person und Jahr
- Mobil legt zu: 71 % der Kartenzahlungen sind kontaktlos, 23 % kontaktbehaftet, der Rest über Smartphone o.ä.

# Entwicklung der Anteile der Zahlungsarten in Deutschland (in Prozent vom Umsatz 1994-2022)



Boom durch Corona-Pandemie



Kontaktloses Bezahlen



# Kontaktlose Kartenzahlungen mit einem Nutzungssprung

Seit Beginn der Corona-Krise in Deutschland wurde deutlich häufiger kontaktlos bezahlt.

- 1. Halbjahr 2019:  
25 Prozent aller girocard-Zahlungen
- 1. Halbjahr 2020:  
50 Prozent aller girocard-Zahlungen
- Gesamtjahr 2020:  
60 Prozent aller girocard-Zahlungen
- Gesamtjahr 2021:  
72,6 Prozent aller girocard-Zahlungen
- Gesamtjahr 2022:  
79,0 Prozent aller girocard-Zahlungen

## GIROCARD Jahreszahlen 2022



### TRANSAKTIONEN (in Milliarden)



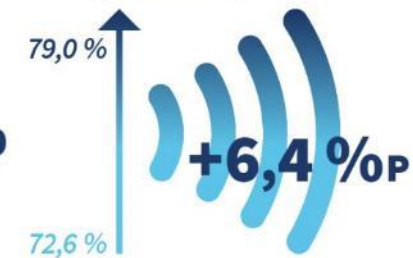
### UMSÄTZE (in Milliarden Euro)



### AKTIVE TERMINALS (in Tausend)



### KONTAKTLOS-ZAHLUNGEN (in Bezug auf Gesamttransaktionen, jeweils Dezember)



# girocard verzeichnet in den letzten Jahren ein enorm starkes Wachstum



- Transaktionen 2022: Anstieg um 13,4 % auf 6,7 Milliarden Transaktionen (2021: 5,9 Mrd.; 2020: 5,5 Mrd.; 2019: 4,5 Mrd.)
- Umsatz 2022: Anstieg um 12,2 % auf 284 Milliarden Euro (2021: 253 Mrd. Euro; 2020: 236 Mrd. Euro; 2019: 211 Mrd. Euro)
- Kontaktlos-Zahlungen haben weiter stark an Fahrt gewonnen:
  - 2022: Anstieg auf 79,0 % aller girocard-Bezahlvorgänge (2019: 26,6 %)
  - Anzahl aktive Terminals 2022: Anstieg um 7,5 % auf 1.046.000 (2019: 871.000)
  - 2021: Durchschnittsbetrag über alle girocard-Transaktionen 42,88 €



# Barzahlen vs. girocard PIN vs. girocard kontaktlos: Vergleich der Bezahldauer

girocard kontaktlos mehr als doppelt so schnell  
Geschwindigkeit verschiedener Bezahlverfahren an der Kasse



Quelle: GfK-Messung verschiedener Bezahlmethoden im Lebensmitteleinzelhandel für die EURO Kartensysteme GmbH;  
840 Transaktionen; Mai/Juni 2017

# Insbesondere bei jungen Kunden ist die Nutzung von Bargeld stark rückläufig



Wie entwickelt sich die Benutzung von Bezahlmethoden mit Kontakt / ohne Kontakt?  
Differenz („Mehr“ - „Weniger“) in Prozentpunkten

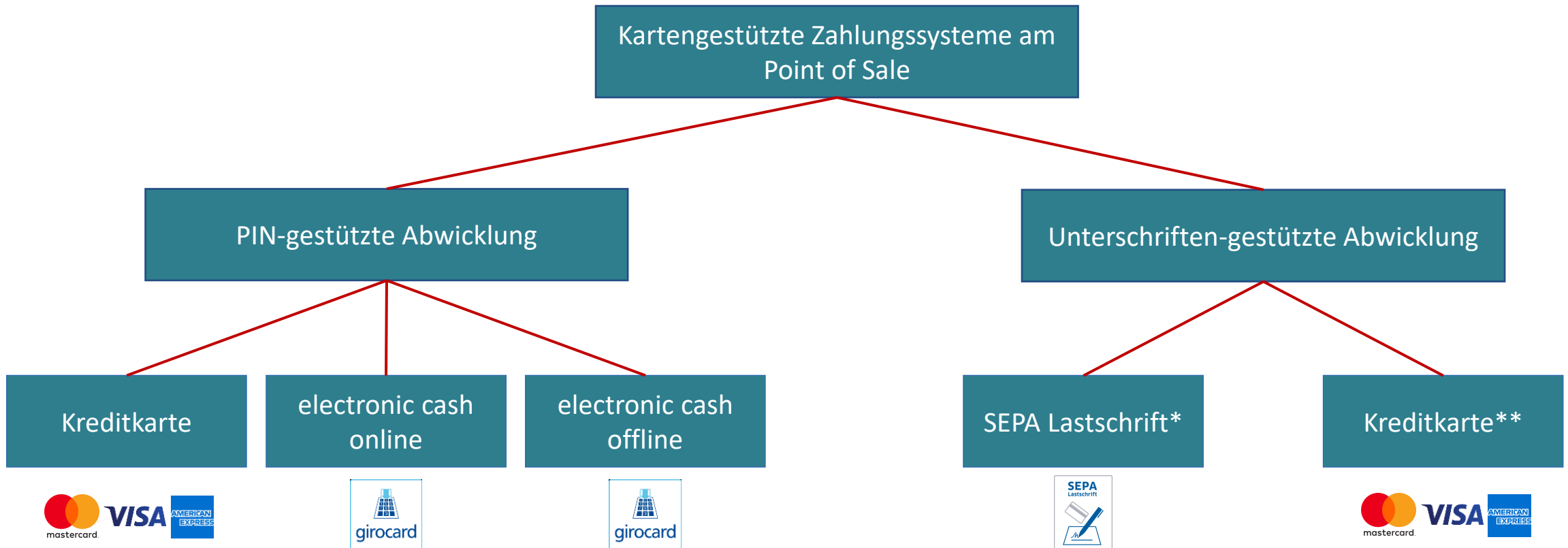
	Gesamt	18 bis 29 Jahre	30 bis 39 Jahre	40 bis 49 Jahre	50 bis 59 Jahre	60 Jahre und älter
Bargeld	-15	-26	-13	-13	-13	-14
Girocard (ehemals EC-Karte) durch Stecken der Karte in das Kassen-Terminal	-1	+6	-4	-5	-1	-2
Girocard (ehemals EC-Karte) <b>kontaktlos</b> durch Auflegen auf das Kassen-Terminal	+9	+14	+13	+7	+8	+8
Kreditkarte durch Stecken der Karte in das Kassen-Terminal	+1	+4	+1	+2	-1	-
Kreditkarte <b>kontaktlos</b> durch Auflegen auf das Kassen-Terminal	+4	+1	+4	+4	+6	+5
Smartphone	+1	-	-1	+4	+1	+2
Smartwatch	-	+1	-	+1	-	-

n = 18 bis 29 Jahre: 163  
30 bis 39 Jahre: 171  
40 bis 49 Jahre: 208

50 bis 59 Jahre: 222  
60 Jahre und älter: 250

Quelle: ibi research 2022

# Bargeldloses Bezahlen: Welche Möglichkeiten gibt es?



Bildquellen: Amex - Von Pentagram Studio - [www.americanexpress.com/](http://www.americanexpress.com/), Gemeinfrei, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=68263135>; girocard - [www.girocard.eu/presse-mediathek/mediathek](http://www.girocard.eu/presse-mediathek/mediathek); Mastercard - Von Mastercard Inc. and Pentagram Design - [https://brand.mastercard.com/content/dam/mccom/brandcenter/assets/mc\\_brandmark\\_guidelines\\_v8,1.pdf](https://brand.mastercard.com/content/dam/mccom/brandcenter/assets/mc_brandmark_guidelines_v8,1.pdf), Gemeinfrei, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=50610485>; SEPA Lastschrift - <https://einzelhandel.de/sepa-lastschrift-logo>; Visa - Von Unknown(Vector graphics image by Fma12) Diese W3C-unbestimmte Vektorgrafik wurde mit CorelDRAW erstellt. - Brand New website, Gemeinfrei, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=30703920>; Symbol kontaktloses Bezahlen: Von EMVCo - [emvco.com](http://emvco.com), Gemeinfrei, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=59153583>

\*) Wird von der Kreditwirtschaft offiziell nicht gestützt, häufig auch als ELV bezeichnet (Elektronisches Lastschriftverfahren. \*\*) Wird sukzessive durch PIN-Verfahren ersetzt.

# Zahlungsverfahren-Dschungel: „Kartendurchblick“ nicht vorhanden ...



# Die relevanten bargeldlosen Verfahren in Deutschland

## Klassische Bankkarte



rund 80 %

## Klassische Kreditkarte



rund 20 %



Kontaktloses Bezahlen

# Kurzprofil der girocard-Zahlung



## Wo?

- In Deutschland an über 1 Million Terminals
- Sowie teilweise im benachbarten Ausland und über V-Pay, Maestro oder JCB

## Wer?

- girocard ist ein System der Deutschen Kreditwirtschaft
- Mehr als 100 Millionen girocards sind im Umlauf

## Wie?

- Nutzung der von der Bank ausgegebenen girocard unter Eingabe der PIN



# Kurzprofil der ELV-Zahlung (Elektronisches Lastschriftverfahren)



## Wo?

- In Deutschland bei teilnehmenden Händlern

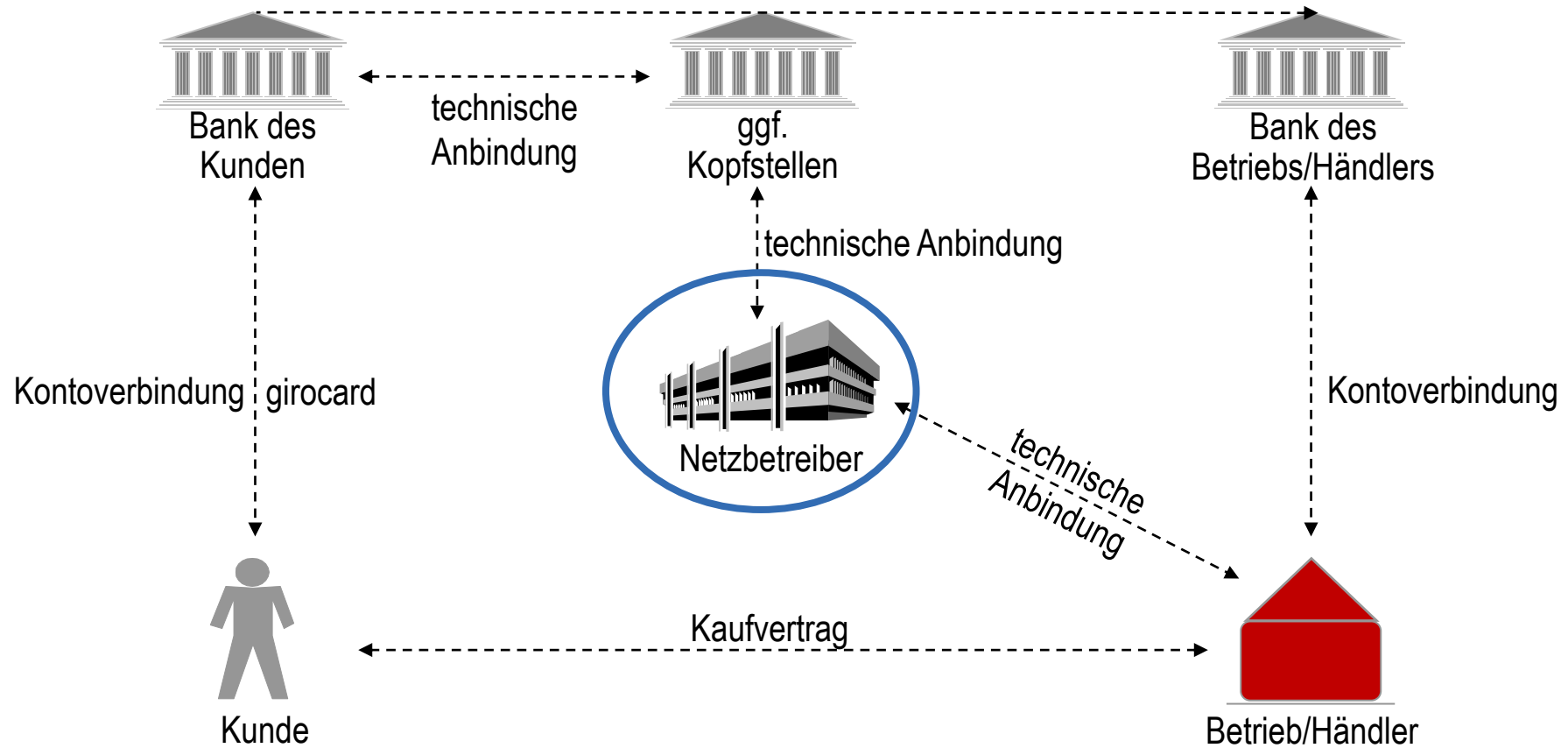
## Wer?

- Individuelles Lastschriftverfahren des Handels
- Alle girocards können auch für ELV verwendet werden.

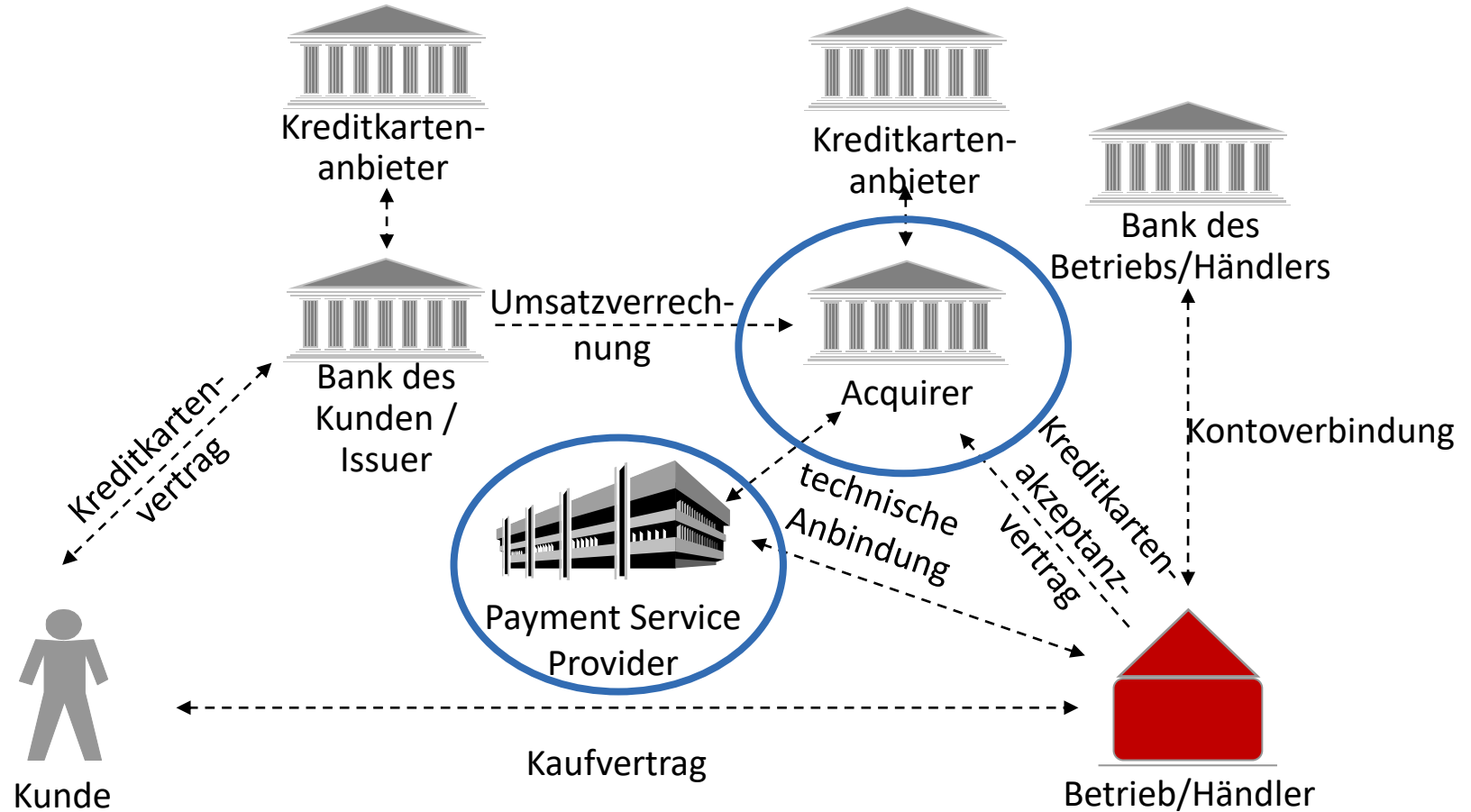
## Wie?

- Aus den Informationen der Karte werden Kontodaten des Kunden und ein Lastschriftbeleg generiert.
- Mit der Unterschrift gibt der Kunde dem Händler eine einmalige Einzugsermächtigung, den Betrag von seinem Konto einzuziehen.
- Die Lastschrift kann jederzeit mangels Deckung oder wegen Widerspruch des Kunden zurückgegeben werden.
- Keine Zahlungsgarantie seitens der kartenausgebenden Bank.

# Beteiligte Akteure, Kooperationsbeziehungen und Rahmenbedingungen bei der girocard



# Exkurs: Beteiligte Akteure, Kooperationsbeziehungen und Rahmenbedingungen bei Kreditkarten



## Problemlöser: 6,7 Mrd. mal im Jahr (2022)

- Kundenorientierung offensichtlich (100 Mio. Karten, 1 Mio. Terminals im zweiseitigen Markt)
- Kritik der Marktbegleiter und sonstigen Insider zeigt Bedeutung der girocard im Markt

## „Friendly Scheme“: Systembetreiber mit Transparenz, Konsultationsprozessen und Gesprächsbereitschaft

- Interesse an Nutzeranforderung (Konsultation vs. „Bulletins“)

## Vermittler an Bord: Potente Netzbetreiber

- Intermediäre mit Interessenausgleich zwischen Scheme und Akzeptanz

## „Schiedsrichter“ Kartellamt mit Aufsichtsfunktion

- Verhandlungsoption, Gebührendeckelung, ELV-Sicherung

→ Eingeführtes Produkt mit E-Commerce-Potential



# Co-Badging: Maestro, V-Pay und Co.

Problem der Banken:

- girocard rein deutsches System, dort Marktführer
- Für Einsatz der Karte im Ausland ist das girocard-System nicht vorgesehen.
- Ebenso: Für den Einsatz im E-Commerce ist das girocard-System nicht vorgesehen.

Lösung:

- „Co-Badge“, also Kombination des girocard-Systems mit zweitem System
- In der Praxis meist Kombination mit Maestro (Debitkartensystem von Mastercard) oder V-Pay (von VISA).



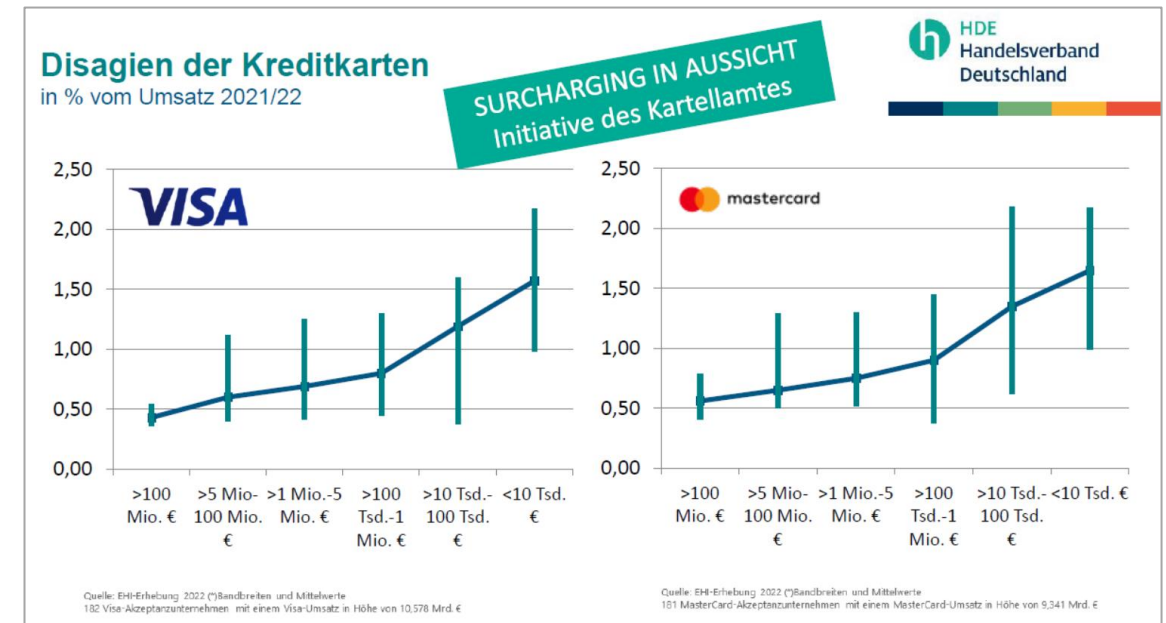
# Das Ende von Maestro = das Ende der girocard?

- Keine neuen Karten mit Maestro ab Juli 2023
  - Ab ca. 2027 keine Maestro-Karten in Umlauf
  - Es wird spekuliert, dass VISA V-Pay ebenfalls einstellen könnte, bislang aber keine Ankündigung
  - DKB und andere bereits ohne girocard → folgen weitere Banken?
  - Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben sich auf Weiterführung Co-Badge geeinigt
- Keine Gefahr für girocard absehbar, allenfalls einige Privatbanken fraglich
- Für Händler derzeit keine Änderungen!



# Tipps für Händler zur Kartenakzeptanz am POS

- Vergleich der Angebote (Checkliste des HDE unter <https://einzelhandel.de/12750>)
- Netzbetreiberverträge kurzfristig halten (empfohlen: 12 Monate)
- ELV abgesichert/Mischverfahren anfragen (digitale Mandatsverwaltung möglich)
- Kreditkartenakzeptanz verhandeln (Angebote für kleine Unternehmen auch unter 1% möglich)



# Bundesbankstudie 2019 zu den Kosten der Bezahlverfahren für Händler



	Zeitdauer	Kosten Umsatz	Kosten Transaktion
<b>Bargeld:</b>	22,3 Sekunden	1,8 %	0,24 €
<b>girocard (mit PIN):</b>	29,4 Sekunden	0,7 %	0,33 €
<b>Kreditkarte (mit PIN):</b>	29,4 Sekunden	1,7 %	0,97 €
<b>Karte mit Unterschrift:</b>	38,6 Sekunden	1,8 %	1,04 €

**Wichtig:** Vor allem die **Kassierzeiten** haben in dieser Studie einen starken Einfluss auf die errechneten Kosten!

## Und jetzt? Was stimmt? Was fehlt?

Erhebung war Mai – Nov. 2017 → wenig kontaktlose Karten im Markt bzw. kontaktlose Karten-/Handy-Zahlungen wurden gar nicht betrachtet → der damit verbundene Zeitvorteil wurde nicht berücksichtigt

## FAZIT

→ Der Geschwindigkeitsgewinn bei kontaktlosen Zahlungen ohne PIN ist enorm (~50 % Ersparnis) und das kontaktlose Bezahlen boomt, somit dürften die kontaktlosen Zahlungen ohne PIN sehr gut dastehen!

→ Der Handel wird letztlich immer das anbieten (müssen), was Kunden verlangen

→ Kunden werden dort einkaufen, wo sie mit dem Bezahlen können, mit dem sie wollen!





Ein ehrlicher Kostenvergleich ist nötig!  
Bargeld ist nicht kostenlos!

Beispiele:

- Vier-Augen-Prinzip
- Falschgeld
- Rollen-Besorgung und -Entsorgung
- Zählaufwände
- Kassierzeiten
- ...

# Was ist ein Payment Service Provider?



## **PSP im engen Sinn:**

- Ein Payment Service Provider (PSP) ist ein Unternehmen, das Händlern und anderen Unternehmen die Annahme von elektronischen Zahlungen ermöglicht.
- Ein PSP bietet in der Regel mehrere Zahlungsverfahren an, idealerweise über eine einzige technische Schnittstelle. Bei Kreditkartenzahlungen beispielsweise realisiert der PSP die technische Anbindung des Händlers an den Acquirer.
- Zunehmend bieten PSP auch weitere umfangreiche Zahlungsdienstleistungen an, wie etwa die Authentifizierung von Verbrauchern, Konto- bzw. Bonitätsprüfungen, die Übernahme des Debitorenmanagements oder auch das Acquiring selbst.
- Manche PSP sind in einem gewissen Umfang als technischer Dienstleister für andere PSP bzw. Zahlungsverfahren tätig und bieten hier Plattformlösungen und teilweise White-Labeling-Angebote an.

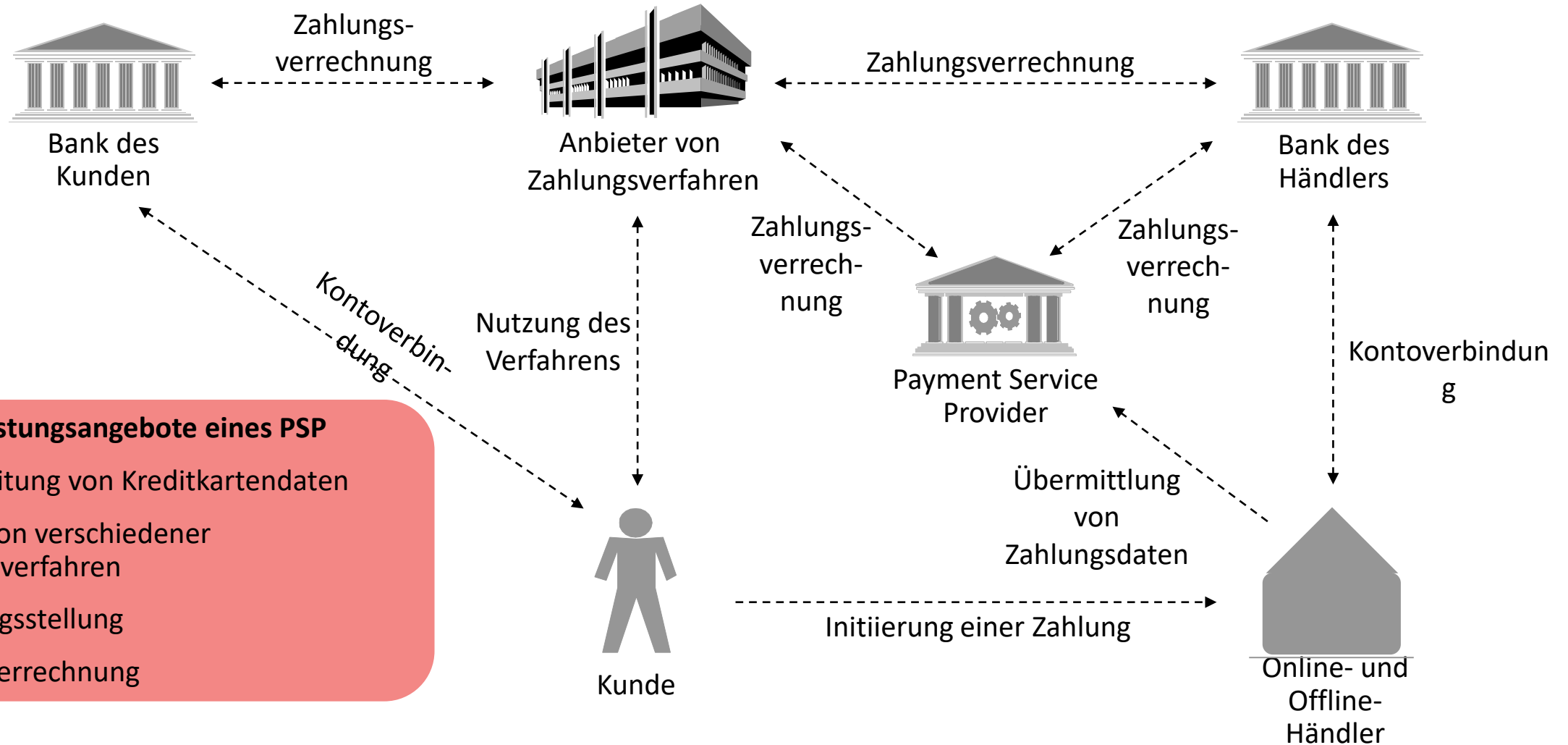
## **PSP im weiteren Sinn, z. B. in der PSD2:**

- Synonym für Bank

## **Funktionen:**

- Bereitstellung von Zahlungsverkehrsinfrastruktur
- Bereitstellung von Hard- und Software (Kartenleseterminals bzw. virtuelle Kassen)
- Support der Hard- und Software
- Übermittlung von Zahlungsverkehrsdaten (z. B. Einreichen von Zahlungsdaten bei Kreditinstituten)
- Aggregation von Zahlungen (z. B. zur Vermeidung von Buchungsposten)
- Unterschiedliche Modelle möglich: technisch vs. kaufmännisch
- ...

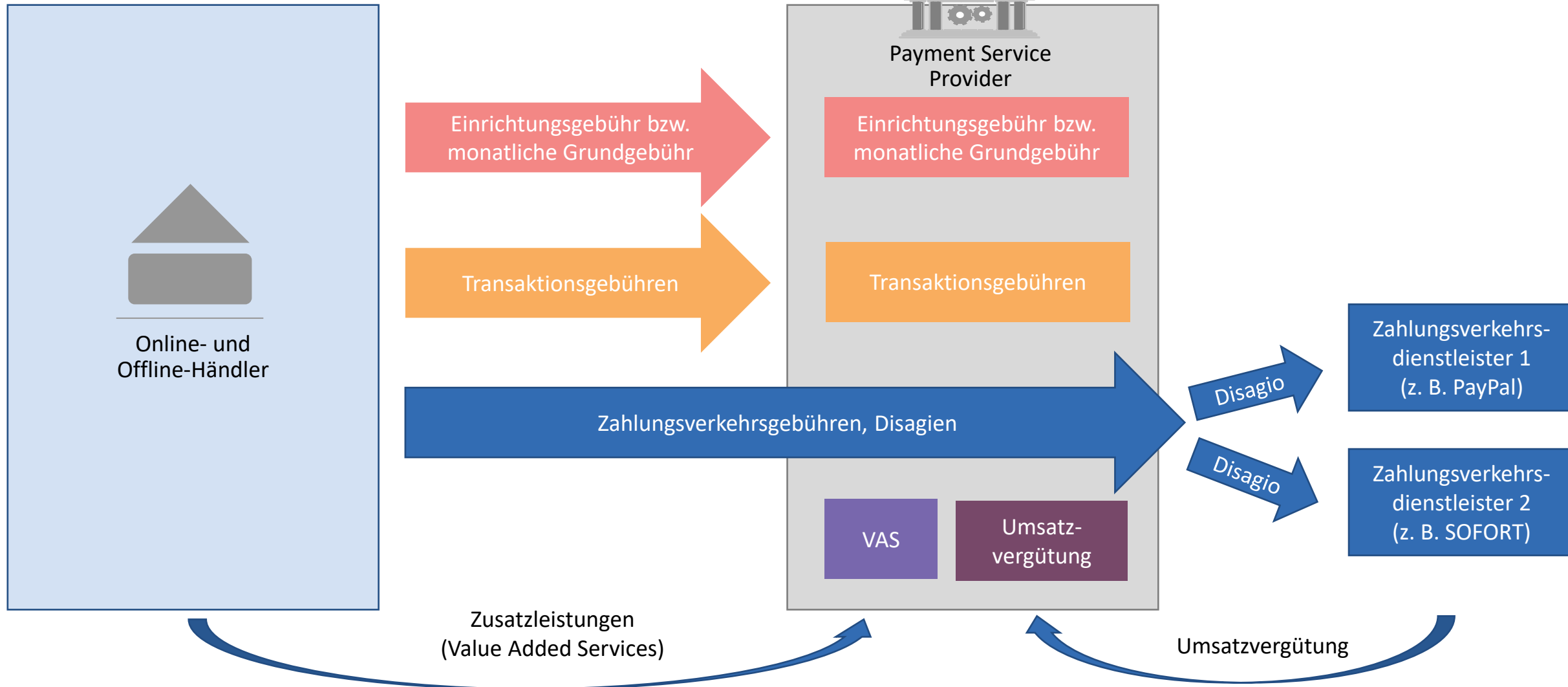
# Klassische Funktionen und Leistungsangebote eines PSP



## Übliche Leistungsangebote eines PSP

- Weiterleitung von Kreditkartendaten
- Integration verschiedener Zahlungsverfahren
- Rechnungsstellung
- Umsatzverrechnung

# Beteiligte Akteure und anfallende Kosten bzw. Erträge



## Kontaktloses Zahlen akzeptieren

Eine Information für Betriebe des Bäckerhandwerks




## Karte und kontaktlos akzeptieren?

Wieso sich immer mehr Händler dafür entscheiden

Einfach erklärt: So akzeptieren Sie „Karte, Kontaktlos & Co.“


Video hier anschauen:



### 1. Kapitel: Basiswissen und Begriffserklärungen

Allgemeine Erläuterung über alles Grundlegende, was man als Händler zum Thema Kartenzahlung wissen muss


[Download](#)



### 2. Kapitel: Konkrete Schritte, Anforderungen und Kosten

Vorgehensweise auf dem Weg zur Kartenakzeptanz und Hinweise zur optimalen Angebotserstellung

[Download](#)



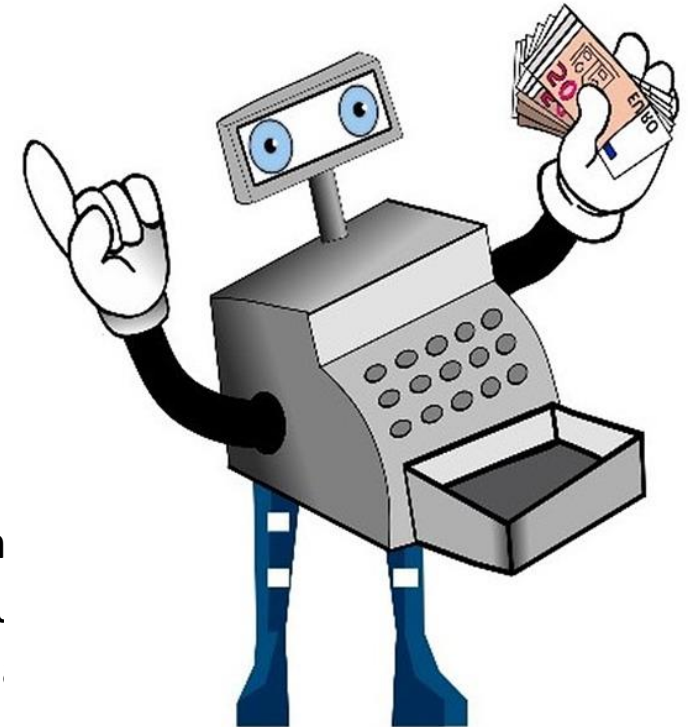
### 3. Kapitel: Erfahrungen eines Händlers und erfolgreicher Einsatz von Kartenzahlung

Beispiel der Bäckerei Ziegler und wie auch Sie Kartenakzeptanz erfolgreich in Ihrem Geschäft nutzen

[Download](#)

# Exkurs: Bargeldabhebungen am Point-of-Sale

- Grundsätzlich möglich für Beträge zwischen 20 und 200 Euro
- Bezahlung muss über EC-Cash-Transaktion erfolgen (also mit Karte und PIN-Eingabe), nicht über das elektronische Lastschriftverfahren (ELV, also Karte und Unterschrift)
- Kontaktloses Bezahlen ist in diesem Fall nicht möglich.
- Ausnahmeregelung nach § 2 Abs. 1 Nr. 4:  
„Als Zahlungsdienste gelten nicht: [...] 4. Dienste, bei denen der Zahlungsempfänger dem Zahler Bargeld im Rahm aushändigt, nachdem ihn der Zahlungsdienstnutzer kurz vor der Ausführung Erwerb von Waren oder Dienstleistungen ausdrücklich hierum gebeten h
- Sie brauchen als Händler also keine Zahlungsdienstleisterlizenz.



- Das Bezahlen mit der girocard ist faktisch das Standard-Bezahlverfahren im stationären Einzelhandel in Deutschland.
- Da das girocard-System der Deutschen Kreditwirtschaft ein rein deutsches Verfahren ist, kombinieren Banken in der Regel weitere Zahlverfahren mit der girocard.
- Bislang waren dies in der Regel entweder das Maestro-System von Mastercard oder V-Pay von VISA.
- Maestro wird eingestellt. Ab Juli 2023 keine neuen Maestro-Karten, das System läuft aber noch einige Jahre weiter.
- Mastercard will Banken das Produkt „Mastercard Debit“ schmackhaft machen.
- Banken müssen bzw. mussten sich entscheiden, welches System sie als Co-Badge nutzen.
- Für Händler in Deutschland keine größeren Auswirkungen: der Marktanteil von Maestro und Co. ist gering
- Die Kosten der „neuen“ Debitkarten orientieren sich vermutlich an der Obergrenze, sie sind damit voraussichtlich teurer als die girocard








The background of the slide is a blurred photograph of a meeting or workshop. Several people are visible, with their hands raised in the air, suggesting an interactive session. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. At the top, there are decorative, wavy, light-colored lines that resemble smoke or fabric.

# Fragen?

- 11.09.2023 | 10:00 Uhr | **Marktplätze für Einsteiger – erste Schritte bei Amazon, eBay und Co.**
- 13.09.2023 | 08:30 Uhr | **E-Commerce im Mittelstand – Erfolgsfaktoren digitaler Champions**
- 14.09.2023 | 17:00 Uhr | **WhatsApp Business erfolgreich nutzen**
- 20.09.2023 | 08:30 Uhr | **Kontaktloses Bezahlen an der Ladenkasse**
- 21.09.2023 | 17:00 Uhr | **Eine gelungene Website aufbauen**
- 25.09.2023 bis 28.09.2023 | **Marktplatzwoche mit vier Webinaren zu Amazon, Otto & Co.**
- und weitere: <https://www.stmwi.bayern.de/erfolgreich-handeln/veranstaltungskalender>

# Über ibi research



-  1993 gegründet mit dem Ziel des Wissenstransfers in der Wirtschaftsinformatik zwischen Akademia und Praxis
-  Angewandte Forschung und Beratung in der Digitalisierung zweier Bereiche: Finanzdienstleistungen sowie Handel
-  Arbeit mit der Objektivität der Wissenschaft an den Anwendungen des Praktikers
-  Partnernetz von über 40 großen und kleinen Unternehmen
-  Ca. 20 Mitarbeiter vom erfahrenen Manager bis zum innovativen Doktoranden



# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Galgenbergstr. 25

93053 Regensburg

Tel.: 0941 943-1901

Fax: 0941 943-1888

E-Mail: [info@ibi.de](mailto:info@ibi.de)