



ibi

Was kostet das Bezahlen? Die Payment-Kosten im Blick

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.

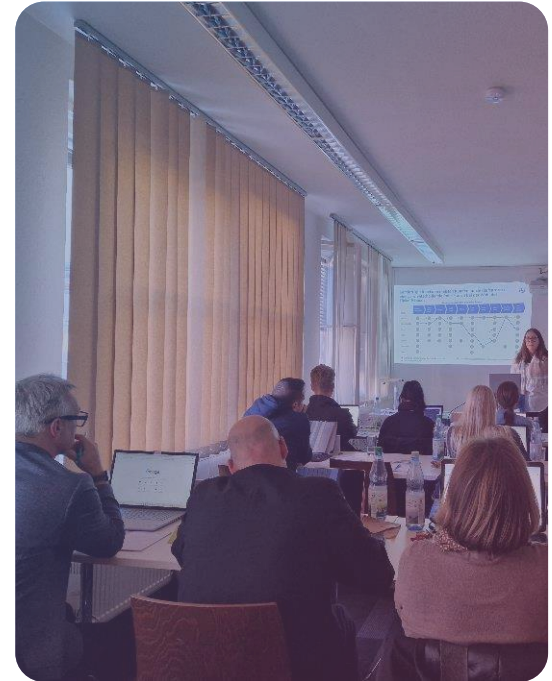
Geändertes Einkaufsverhalten, veränderte Kundenbedürfnisse, hohe Energiekosten – wer in Zukunft noch erfolgreich sein will, muss sich anpassen.

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



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

Was kostet das Bezahlen? Die Payment-Kosten im Blick



01 Status quo beim Bezahlen

02 Kosten von Zahlungsverfahren im E-Commerce

03 Kosten von Zahlungsverfahren im stationären Handel

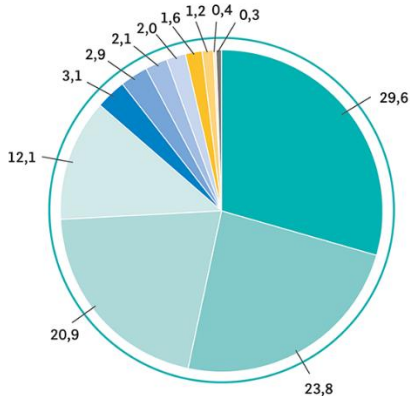
04 Fazit

Anteile der Zahlungsarten am Umsatz des deutschen E-Commerce

Umsatzanteile im E-Commerce

Anteile der Zahlungsarten am Umsatz* des deutschen E-Commerce-Markt 2022

Anteile in Prozent



- Paypal
- Kauf auf Rechnung
- Lastschrift/Bankeinzug
- Kreditkarten
- Überweisung/Vorkasse
- Zahlung bei Abholung
- Sonstige**
- Ratenkauf/Finanzierung
- Giropay
- Sofortüberweisung
- Amazon Pay
- Nachnahme

* geschätzter E-Commerce-Umsatz 2022 für EHI-Studie Online-Payment 2023: 85,0 Mrd. Euro netto. Datengrundlage für die Markthochrechnung waren Umsatzangaben von Händlern aus dem EHI-Panel der Online-Payment Studie 2023 und die Studie E-Commerce-Markt Deutschland 2022.

** Sonstige: vor allem Kundenkarte, Gutscheinkarten, noch ohne große Bedeutung: Alipay, Apple Pay, Google Pay, Kryptowährungen, viacash (barzahlen.de), Prepaidkarte und WeChat Pay

Quelle: EHI-Studie Online-Payment 2023



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

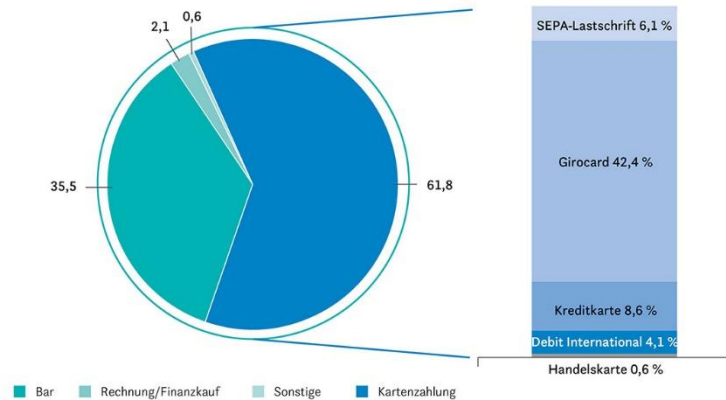
(„unechte“) Kreditkarten – häufigste „Kreditkarte“ in Deutschland:

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

Transaktionsanteile der Zahlungsarten im deutschen Einzelhandel

Umsatzanteile der Zahlungsarten im stationären deutschen Einzelhandel 2023

in Prozent

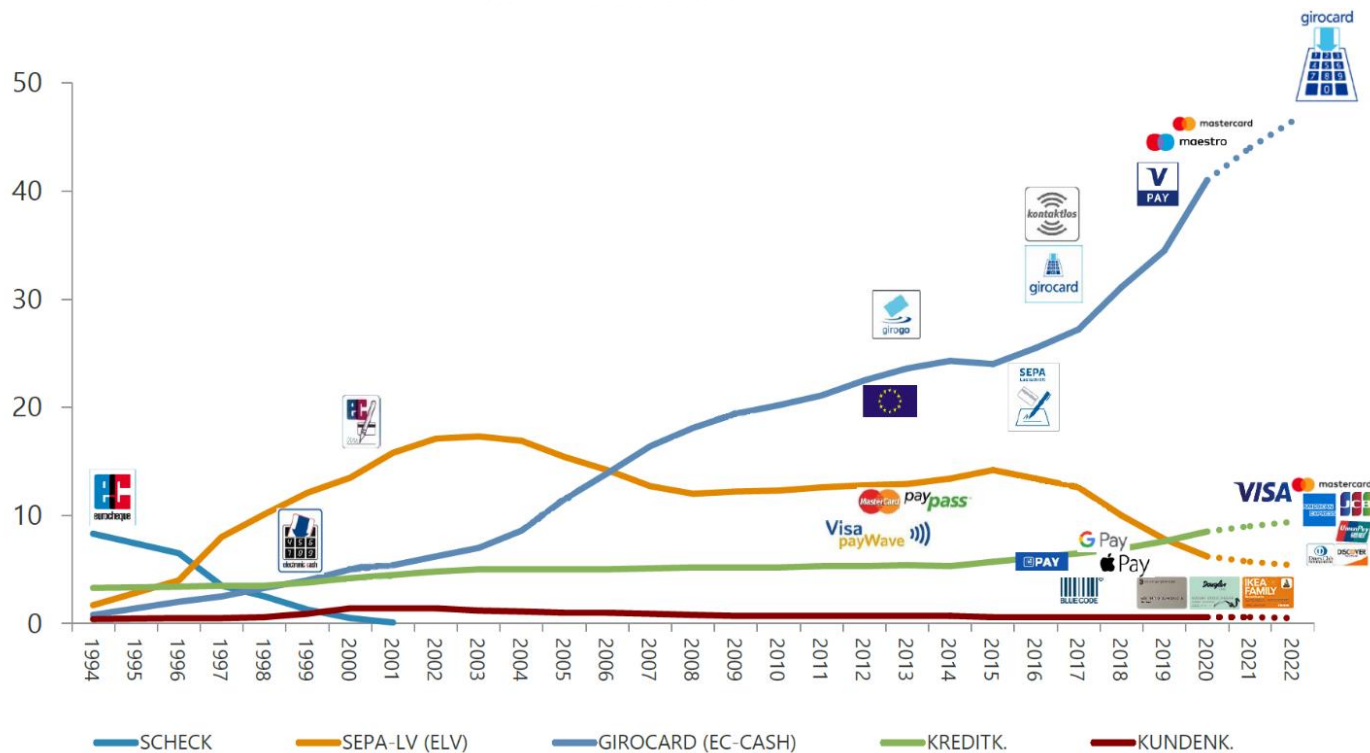


EHI-Erhebung 2024; stationärer EH-Umsatz i. e. S. = 485 Mrd. €
(exkl. Kfz, Mineralöl, Apotheken, E-Commerce/Versandhandel, inkl. Tankstellen-Shopumsätze)

Quelle: EHI-Studie Zahlungssysteme im Einzelhandel 2024

- Bargeld wird nur noch für ein gutes Drittel der Umsätze verwendet (aber für 58,3 Prozent der Transaktionen).
- Kartenzahlungen: Girocard liegt vorne, SEPA-Lastschrift bleibt stabil
- Debitkarten internationaler Anbieter: Sprung auf 4,1 Prozent (2023) von 0,9 Prozent (2021)
- Durchschnittlich 215 stationäre Einkäufe pro Person und Jahr (2022)

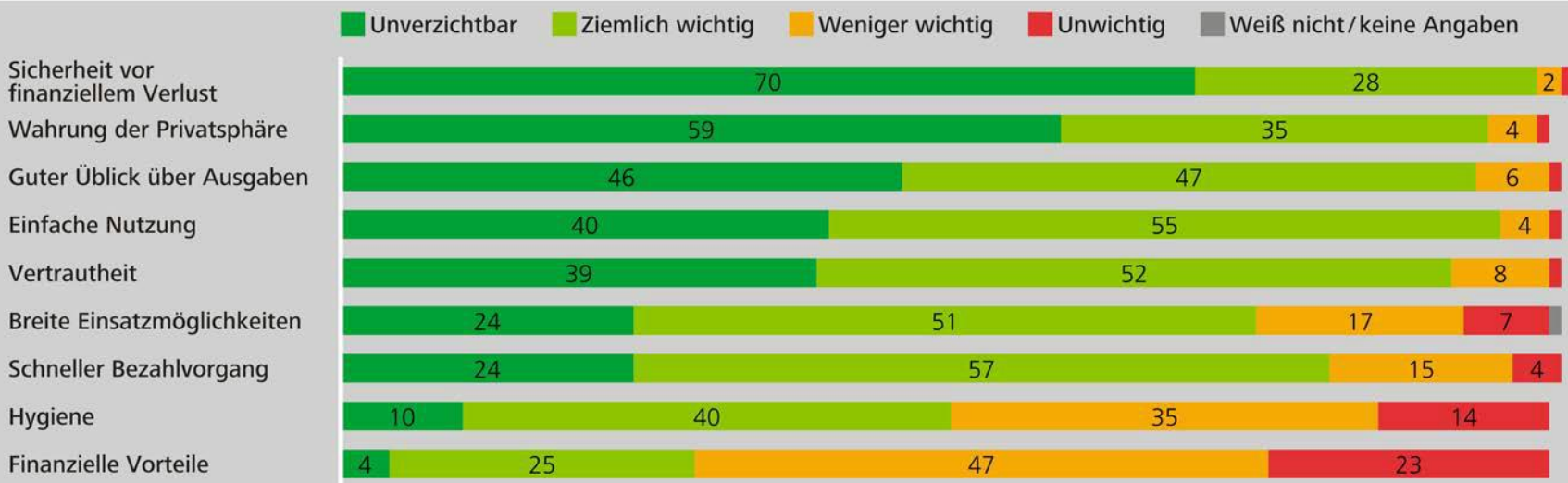
Entwicklung der Anteile der Zahlungsarten in Deutschland (in Prozent vom Umsatz 1994-2022)



Was ist den Kunden wichtig?

Beurteilung der Eigenschaften von Zahlungsmitteln

in %, gemäß Selbstauskunft



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

Was kostet das Bezahlen? Die Payment-Kosten im Blick



01 Status quo beim Bezahlen

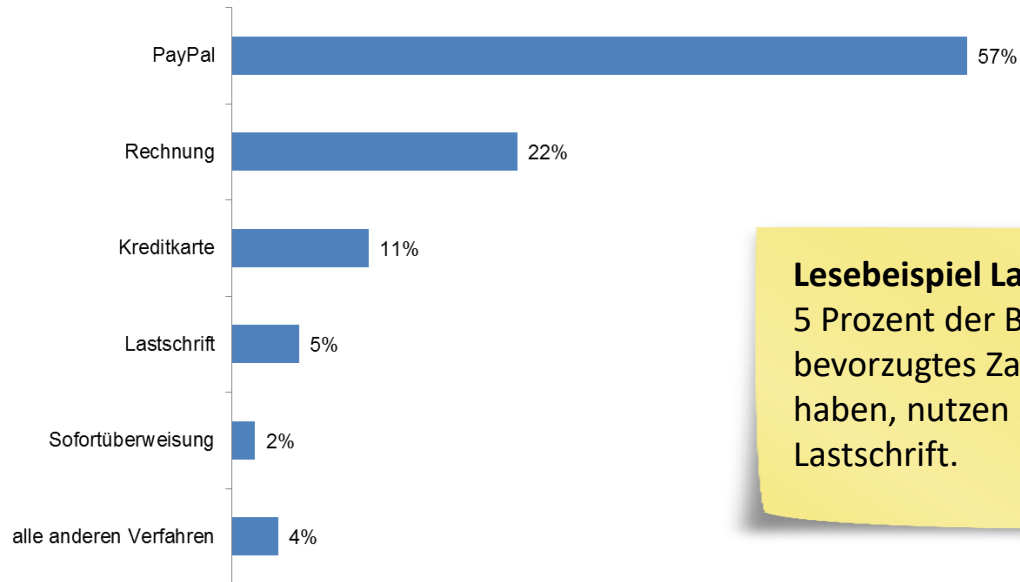
02 Kosten von Zahlungsverfahren im E-Commerce

03 Kosten von Zahlungsverfahren im stationären Handel

04 Fazit

95 Prozent der Kunden bevorzugen eines von vier Verfahren: PayPal, Rechnung, Kreditkarte, Lastschrift

Welches Zahlungsverfahren nutzen Sie allgemein am liebsten, wenn Sie bei deutschen Online-Shops einkaufen?



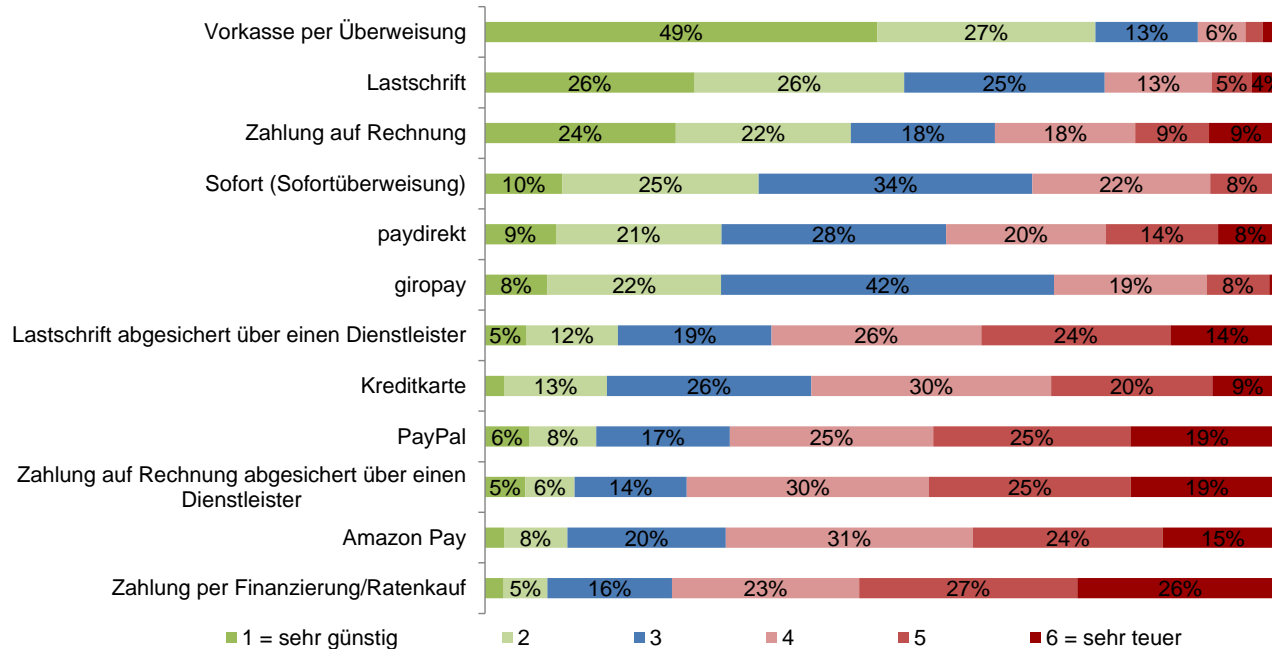
Lesebeispiel Lastschrift

5 Prozent der Befragten, die ein bevorzugtes Zahlungsverfahren haben, nutzen am liebsten die Lastschrift.

n = 730 (Kunden, die ein bevorzugtes Zahlungsverfahren haben)

Vorkasse wird als sehr günstiges, Kreditkarte und PayPal werden als eher teurere Verfahren eingeschätzt

Wie günstig bzw. teuer schätzen Sie die folgenden Zahlungsverfahren unter Berücksichtigung aller Kostenfaktoren ein?



- **Einrichtungs- und Integrationskosten**

Dazu zählen z. B. einmalige Gebühren für die Anbieter des Zahlungsverfahrens, Bereitstellungsgebühren für Payment Service Provider, Installationskosten oder Kosten für die Anpassung der Schnittstellen zu internen Systemen.

- **Direkte Kosten**

Hierzu zählen zunächst die direkten Kosten der Zahlungsverfahren, die in der Regel dem Verfahrensanbieter zufließen. Werden die Dienste eines Payment Service Providers in Anspruch genommen, zählen auch dessen Gebühren zu den direkten Verfahrenskosten.

- **Kosten des Risikomanagements**

Dazu zählen z. B. Kosten für die Überprüfung der Bonität eines Kunden, Adressverifizierungen, Prüfung der Bestellhistorie und Prüfung typischer Betrugsmuster.

- **Opportunitätskosten durch verzögerte Zahlungseingänge**

Innerhalb der Zeitspanne, bis die Forderung des Händlers durch den endgültigen Eingang der Zahlung beglichen wurde, entstehen dem Händler Zinsverluste, so genannte Opportunitätskosten.

- **Kosten durch Leistungsstörungen**

Kosten können durch eine Zahlungsstörung entstehen, etwa wenn der vereinbarte Zahlungsbetrag nicht fristgerecht oder vollständig bezahlt wird, ebenso wenn bereits getätigte Zahlungen zurückgebucht werden. Es kann auch zu vollständigen Zahlungsausfällen kommen.

- **Kosten des Debitoren-/Forderungsmanagements**

Einige Prozesse in der Verarbeitung der Zahlungsabwicklung sind nicht durchgehend automatisiert und erfordern manuelle Nachbearbeitungen, die zu Kosten führen, wie etwa die Zuordnung von Zahlungen zu Forderungen. Gleiches gilt für die buchhalterische Abwicklung der Zahlungen. Des Weiteren verursachen Mahn- und Inkassomaßnahmen Kosten: bei intern durchgeführten Maßnahmen etwa durch den verursachten Personalaufwand oder Portokosten, bei externen Maßnahmen z. B. neben den eigenen Personalkosten auch für die Gebühren des Dienstleisters.

- **Kosten durch Retouren**

Retouren sind ein unvermeidlicher Teil des Geschäftsmodells von Online-Händlern. Nach einer Retoure muss die getätigte Zahlung rückabgewickelt werden, wodurch zusätzliche Kosten entstehen. Ein anderer Aspekt ist bedeutsam: Die Wahrscheinlichkeit einer Retoure und die damit verbundenen Kosten hängen vom gewählten Zahlungsverfahren ab. In der vorliegenden Studie wurde dieser zweite Aspekt aufgrund der Datenlage nicht mit abgebildet: viele Händler konnten keine Angaben zu Retourenquoten machen, da sie diese nicht systematisch in Abhängigkeit der Bezahlverfahren erfassen.

Gesamtkosten: paydirekt und Sofort die günstigsten, ungesicherte Rechnung das teuerste Verfahren



Zahlungsverfahren	Direkte Kosten	Indirekte Kosten									Gesamtkosten
	direkte Kosten	interne Prüfungen (1)	externe Prüfungen (2)	verspät. Zahlungseingang	Warenre-servierung	Zahlungs-störungen	Zahlungs-ausfälle	manuelle Nachbear-beitungen	Mahn- und Inkasso-wesen	Retouren-abwick-lung	Gesamt-kosten (% des WK)
paydirekt	1,31%	0,12%	0,16%	0,04%		0,03%	0,02%	0,03%	0,01%	0,06%	1,77%
Sofort (Sofortüberweisung)	1,42%	0,31%	0,07%	0,03%		0,09%	0,35%	0,15%	0,05%	0,05%	2,26%
Lastschrift abgesichert über DL	1,78%	0,30%	0,42%	0,06%				0,04%		0,03%	2,63%
Vorkasse per Überweisung	0,67%	0,19%	0,11%	0,05%	0,14%	0,21%	1,08%	0,38%	0,37%	0,05%	3,25%
Lastschrift	0,62%	0,77%	0,25%	0,06%		0,20%	0,99%	0,19%	0,45%	0,09%	3,60%
Zahlung auf Rechnung abgesichert über DL	2,73%	0,33%	0,48%	0,16%				0,58%		0,08%	4,35%
Kreditkarte	1,89%	0,72%	0,10%	0,08%		0,14%	0,99%	0,22%	0,36%	0,11%	4,61%
PayPal	2,28%	1,29%	0,08%	0,03%		0,29%	1,32%	0,56%	0,26%	0,47%	6,58%
Zahlung auf Rechnung	1,17%	1,20%	0,35%	0,17%		0,46%	2,24%	0,79%	1,09%	0,31%	7,79%

Die Kosten sind angegeben in Prozent bezogen auf die Höhe des durchschnittlichen Warenkorbs des Basisfalls (92,09 Euro).

1) Die Kosten für interne Risikoprüfungen wurden zur Komplexitätsreduktion für alle Verfahren mit den gleichen Kosten angesetzt.

2) Bei den Kosten für die externe Risikoprüfung wurde auf Werte aus einer separaten Expertenschätzung zurückgegriffen.

3) Die Kosten der Zahlungsausfälle beinhalten die Prozesskosten (vgl. S. 34) sowie den tatsächlichen Ausfall, der von der Handelsspanne abhängt.

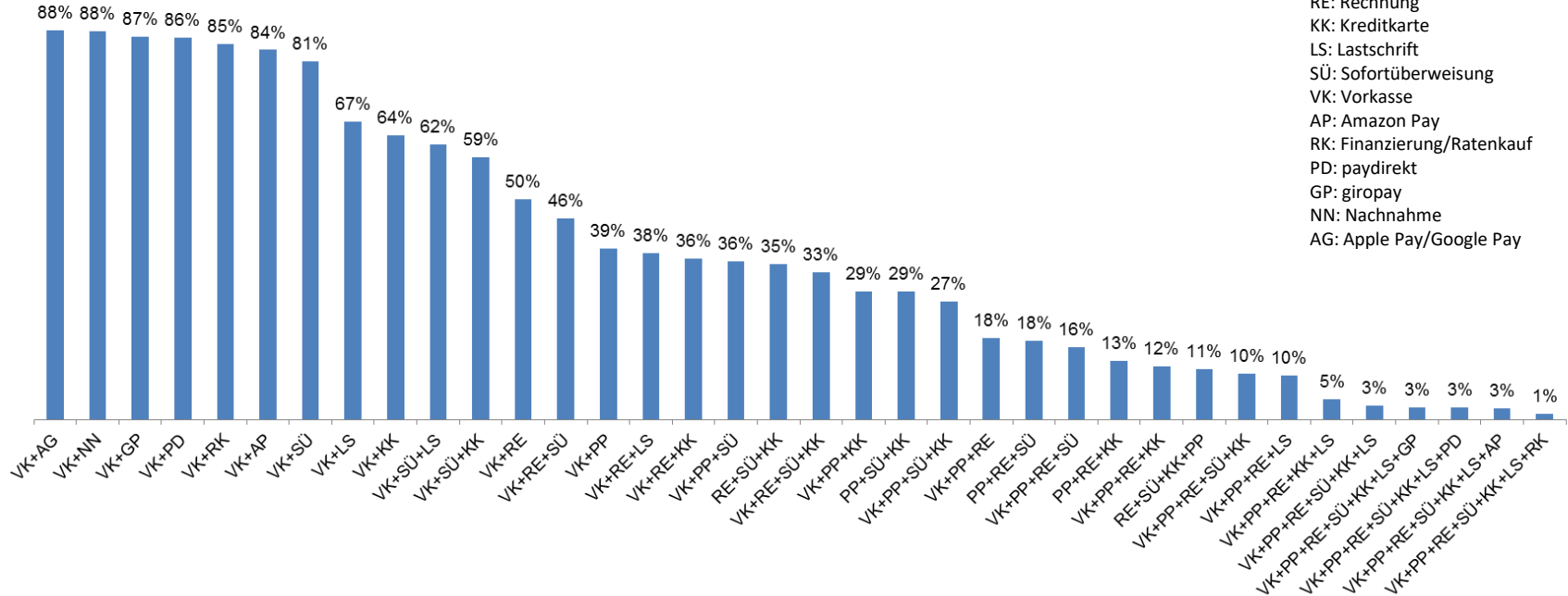
Reihung der Zahlungsverfahren nach der Höhe ihrer Kosten (Basisfall): Händlereinschätzung vs. Realität

	Reihung nach Einschätzung der Händler	Reihung nach direkten Kosten	Reihung nach gesamten Kosten
<p>günstig</p> <p>teuer</p>	Vorkasse per Überweisung	Lastschrift	paydirekt
	Lastschrift	Vorkasse per Überweisung	Sofort (Sofortüberweisung)
	Zahlung auf Rechnung	Zahlung auf Rechnung	Lastschrift (abgesichert)
	Sofort (Sofortüberweisung)	paydirekt	Vorkasse per Überweisung
	paydirekt	Sofort (Sofortüberweisung)	Lastschrift
	Lastschrift (abgesichert)	Lastschrift (abgesichert)	Zahlung auf Rechnung (abgesichert)
	Kreditkarte	Kreditkarte	Kreditkarte
	PayPal	PayPal	PayPal
	Zahlung auf Rechnung (abgesichert)	Zahlung auf Rechnung (abgesichert)	Zahlung auf Rechnung

Zahlungsverfahrensbezogene Kaufabbrüche werden durch Portfoliobildung nahezu vollständig vermieden



Abbruchquoten in Abhängigkeit vom Zahlungsverfahrensportfolio



- Legende:
- PP: PayPal
 - RE: Rechnung
 - KK: Kreditkarte
 - LS: Lastschrift
 - SÜ: Sofortüberweisung
 - VK: Vorkasse
 - AP: Amazon Pay
 - RK: Finanzierung/Ratenkauf
 - PD: paydirekt
 - GP: giropay
 - NN: Nachnahme
 - AG: Apple Pay/Google Pay

n = 15.165

Was kostet das Bezahlen? Die Payment-Kosten im Blick



01 Status quo beim Bezahlen

02 Kosten von Zahlungsverfahren im E-Commerce

03 Kosten von Zahlungsverfahren im stationären Handel

04 Fazit

Entwicklung: Die Bargeldnutzung sinkt

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) kontaktlos 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 kontaktlos 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

girocard verzeichnet in den letzten Jahren ein enorm starkes Wachstum



- Transaktionen 2023: Anstieg um 11,5 % auf 7,5 Milliarden Transaktionen (2022: 6,7 Mrd.; 2021: 5,9 Mrd.; 2020: 5,5 Mrd.; 2019: 4,5 Mrd.)
- Umsatz 2023: Anstieg um 7,1 % auf 304 Milliarden Euro (2022: 284 Mrd. Euro; 2021: 253 Mrd. Euro; 2020: 236 Mrd. Euro; 2019: 211 Mrd. Euro)
- Kontaktlos-Zahlungen haben weiter stark an Fahrt gewonnen:
2023: Anstieg auf 83,9 % aller girocard-Bezahlvorgänge (2019: 26,6 %)
- Anzahl aktive Terminals 2023: Anstieg um 8,3 % auf 1.132.000 (2019: 871.000)
- Durchschnittsbetrag über alle girocard-Transaktionen knapp über 40 Euro



Problemlöser: 7,5 Mrd. mal im Jahr (2023)

- Kundenorientierung offensichtlich (>100 Mio. Karten, 1,1 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

GIROCARD Jahreszahlen 2023

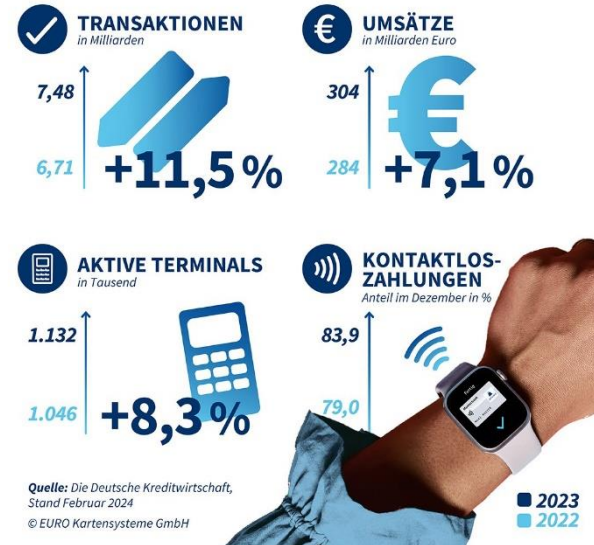


Quelle: Die Deutsche Kreditwirtschaft, Stand Februar 2024
© EURO Kartensysteme GmbH

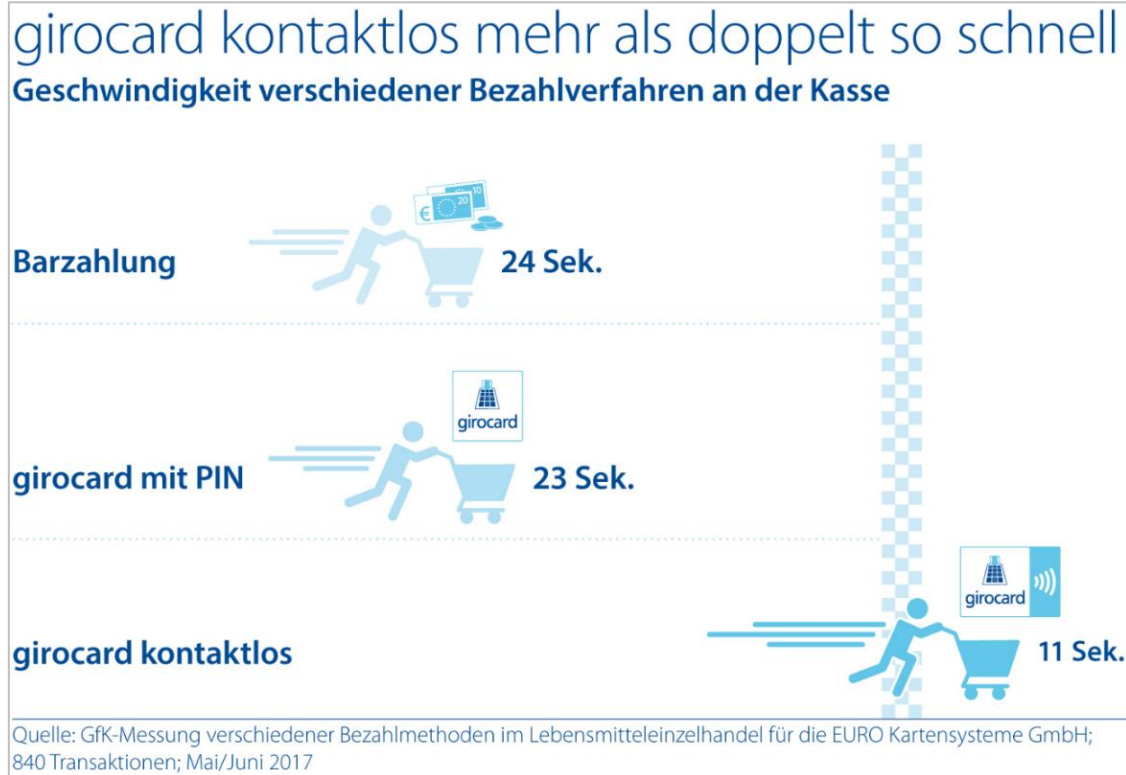
Das kontaktlose Bezahlen hat stark zugenommen

- 1. Halbjahr 2019:
25 Prozent aller girocard-Zahlungen
- 1. Halbjahr 2020:
46 Prozent aller girocard-Zahlungen
- 1. Halbjahr 2021:
64 Prozent aller girocard-Zahlungen
- Ende 2022:
79 Prozent aller girocard-Zahlungen
- Ende 2023:
84 Prozent aller girocard-Zahlungen

GIROCARD Jahreszahlen 2023

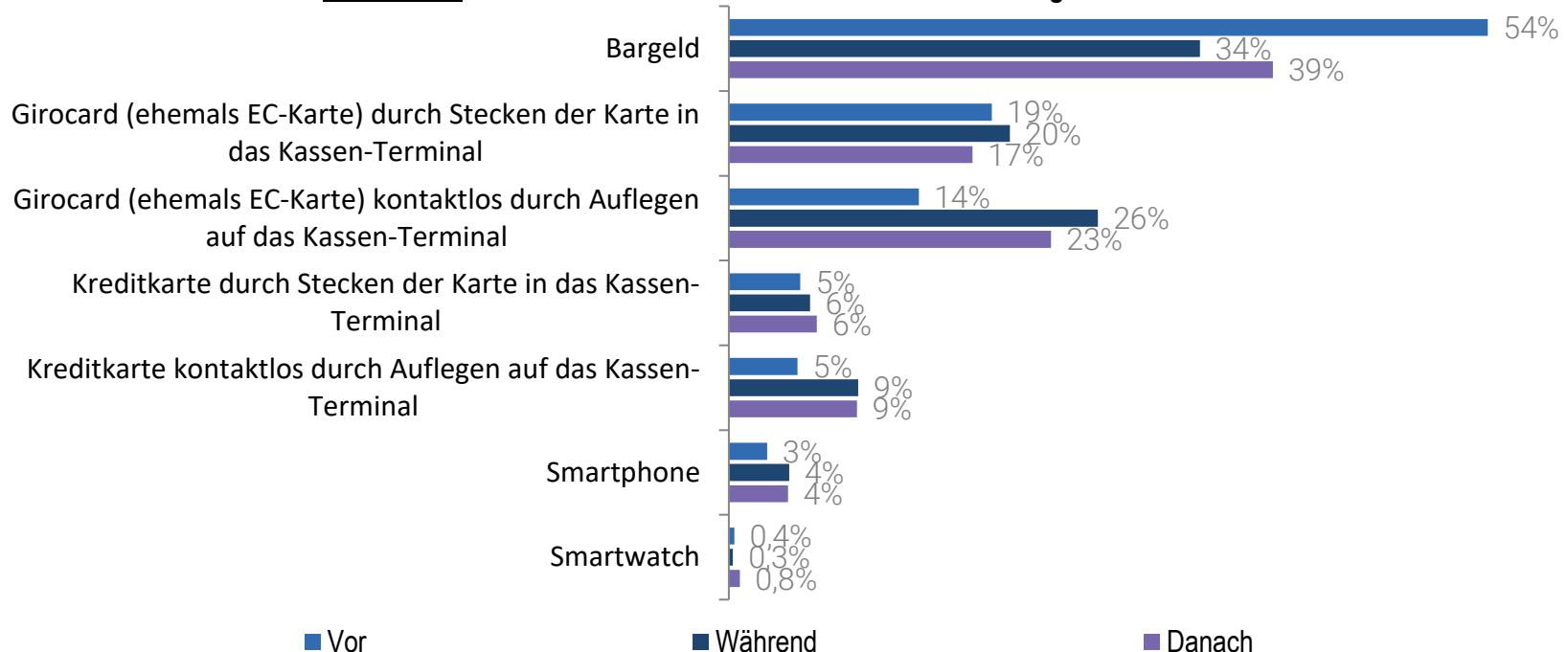


Barzahlen vs. girocard PIN vs. girocard kontaktlos: Vergleich der Bezahldauer



Kontaktlose Zahlungen: Gekommen, um zu bleiben

Wie haben Sie vor und während der Corona-Pandemie am häufigsten in stationären Geschäften bezahlt und mit welcher Bezahlmethode werden Sie nach Ende der Corona-Pandemie voraussichtlich am häufigsten bezahlen?



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.

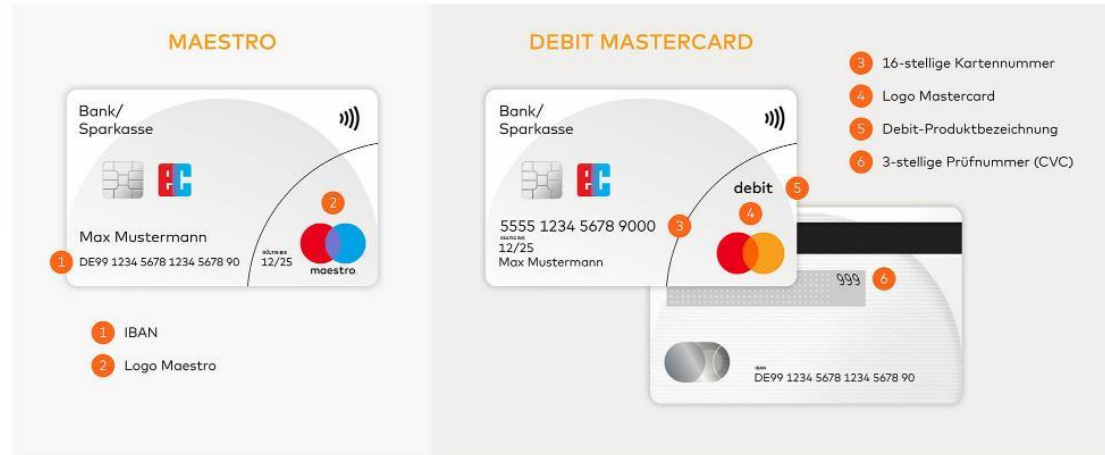
Lösung:

- „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).



Maestro geht, Debit Mastercard kommt

- Seit Juli 2023: Keine Ausgabe mehr von neuen Karten mit Maestro-Funktion
- Bereits ausgegebene Karten mit Maestro-Funktion bleiben noch bis zu ihrem Ablaufdatum gültig und voll funktionsfähig.
- Circa 2027: Abschaltung des Maestro-Systems
- Es wird spekuliert, dass VISA V-Pay ebenfalls einstellen könnte, bislang aber (immer noch) keine Ankündigung



Co-Badge-Lösung

Sparkassen und Genossenschaftsbanken setzen weiterhin auf die Co-Badge-Lösung, jetzt mit Visa Debit bzw. Mastercard Debit

Wechsel zu V-Pay von Visa

Einige Banken wechseln zu V-Pay

Änderung der „Top-of-Wallet“-Karte

Institute wie z. B. Comdirect, Consorsbank, DKB, ING, Santander Consumer Bank und Targobank geben seit einiger Zeit als Standardkarte an ihre Kunden nur noch reine Debitkarten von Visa oder Mastercard aus. → Keine Ausgabe der Girocard mehr oder ggf. nur auf aktive Nachfrage und bepreist!

Rund 20 Millionen Debitkarten von Visa und Mastercard kursieren mittlerweile in Deutschland.

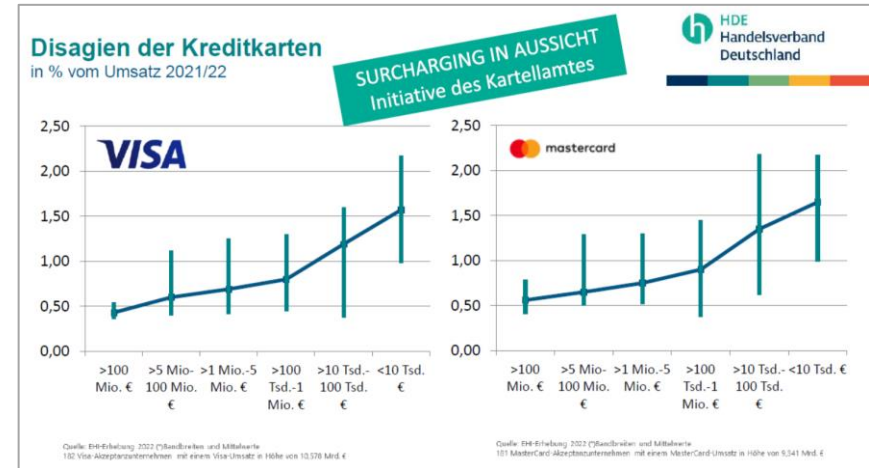
Transaktionen mit Debitkarten von Visa und Mastercard verursachen bis zu viermal höhere Gebühren als mit der Girocard!

→ Aktuell ist keine (große) Gefahr für die Girocard absehbar, dies ist allerdings für die Zukunft nicht ausgeschlossen.

→ Für Händler besteht aber u. U. Kostenrisiko, wenn Girocard-Nutzung zurückgeht!

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
Bargeld:	22,3 Sekunden	1,8 %	0,24 €
girocard (mit PIN):	29,4 Sekunden	0,7 %	0,33 €
Kreditkarte (mit PIN):	29,4 Sekunden	1,7 %	0,97 €
Karte mit Unterschrift:	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

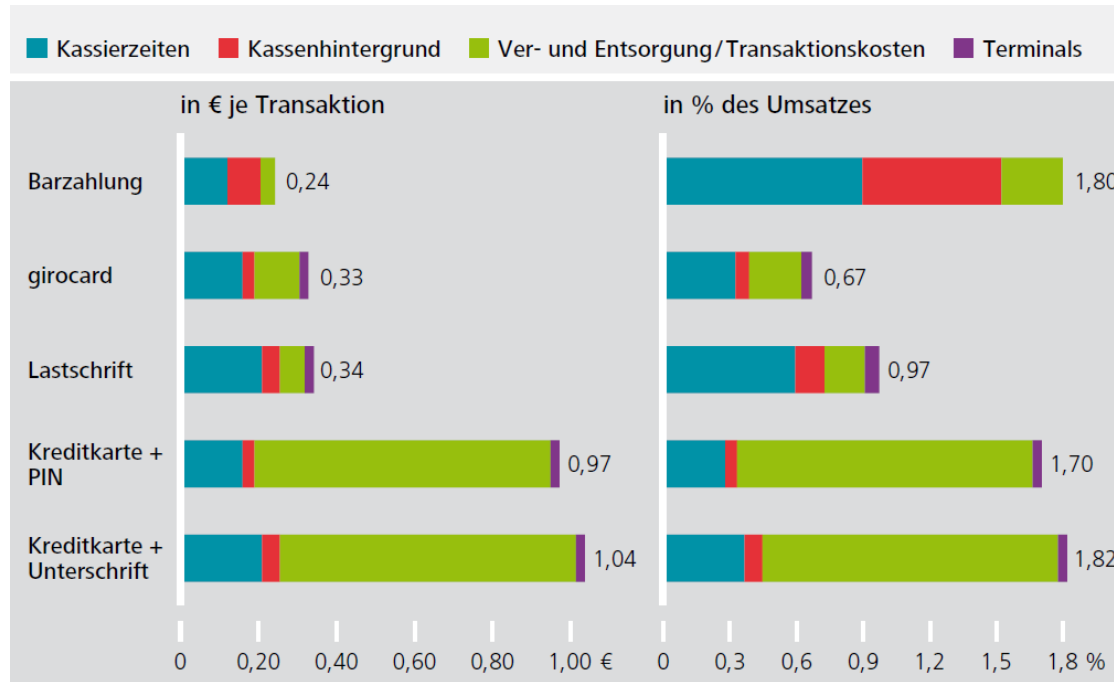
FAZIT

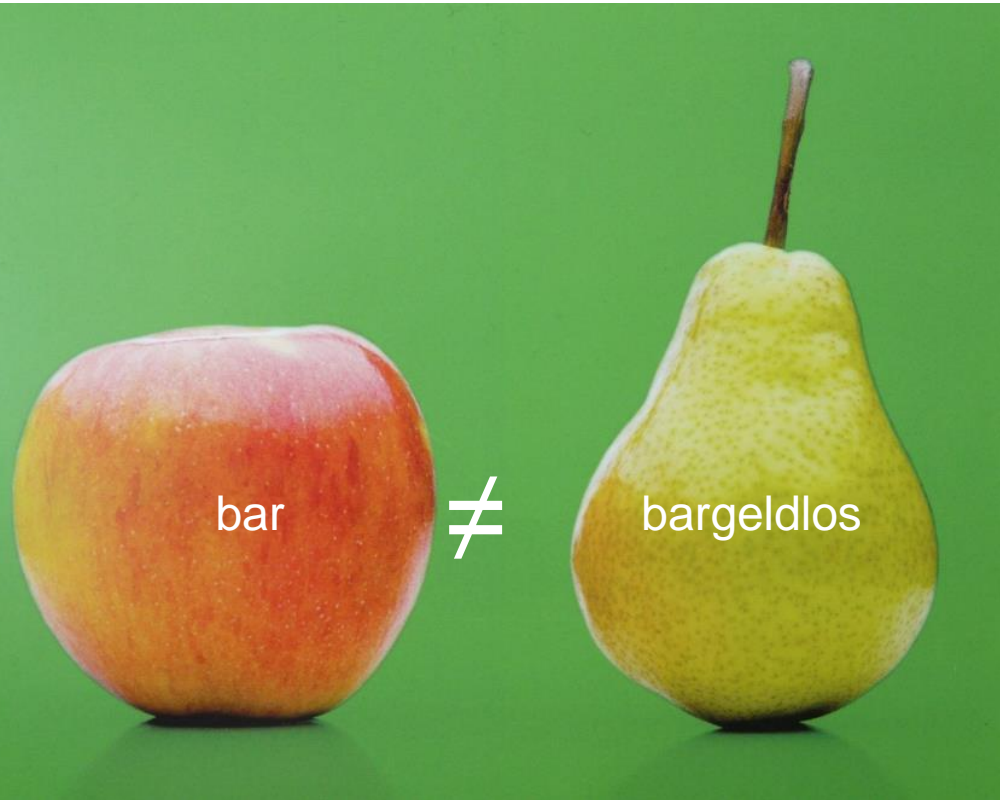
→ Der Geschwindigkeitsgewinn bei kontaktlosen Zahlungen ohne PIN ist enorm (~50 % Ersparnis) und das kontaktlose Bezahlen boomt, somit dürften die kontaktlosen Zahlungen ohne PIN sehr gut dastehen!

→ 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!

Fairer Kostenvergleich zwischen Bargeld und bargeldloser Zahlung





Ein ehrlicher Kostenvergleich ist nötig!
Bargeld ist nicht kostenlos!

Beispiele:

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

- 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 Rahmen der Aushändigung, nachdem ihn der Zahlungsdienstnutzer kurz vor der Ausführung des Erwerbs von Waren oder Dienstleistungen ausdrücklich hierum gebeten hat.“
- Sie brauchen als Händler also keine Zahlungsdienstleisterlizenz.



Was kostet das Bezahlen? Die Payment-Kosten im Blick



01 Status quo beim Bezahlen

02 Kosten von Zahlungsverfahren im E-Commerce

03 Kosten von Zahlungsverfahren im stationären Handel

04 Fazit

- Das Bezahlen mit der girocard ist faktisch das Standard-Bezahlverfahren im stationären deutschen Einzelhandel.
- Kontaktlose Kartenzahlungen (ohne PIN) setzen den Geschwindigkeitsmaßstab
- Da das girocard-System der Deutschen Kreditwirtschaft ein rein deutsches Verfahren ist, kombinieren Banken in der Regel weitere Zahlverfahren mit der girocard.
- Bisher waren dies in der Regel entweder das Maestro-System von Mastercard oder V-Pay von VISA.
- Maestro wird eingestellt. Seit Juli 2023 keine neuen Maestro-Karten, das System läuft aber noch einige Jahre.
- Banken müssen bzw. mussten sich entscheiden, welches System sie als Co-Badge nutzen.
- Für Händler in Deutschland (noch) keine größeren Auswirkungen.
- Problematisch für den Handel ist, wenn sich die Kundennutzung weiter Richtung „neuer“ Debitkarten verschiebt → Kosten

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 and purple gradient. At the top, there are decorative, wavy, light-colored lines that resemble smoke or flowing fabric.






Fragen?

- 08.05.2024 | 08:30 Uhr | **Produkte online optimal in Szene setzen – Produktfotografie als Umsatz-Multiplikator für Ihren Online-Vertrieb**
- 22.05.2023 | 08:30 Uhr | **Texten mit ChatGPT**
- 05.06.2024 | 08:30 Uhr | **WhatsApp-Business erfolgreich nutzen**
- 03.07.2024 | 08:30 Uhr | **Strategisches Management für kleine und mittlere Handelsunternehmen – Rüstzeug für Ihren langfristigen Unternehmenserfolg**

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

Galgenbergstraße 25

93053 Regensburg

Tel.: 0941 788391-0

E-Mail: erfolgreichhandeln@ibi.de

