

# Payment – Chance und Herausforderung für den KMU



**Mittelstand 4.0**  
Kompetenzzentrum  
Handel

Mittelstand-  
Digital 

Marco Atzberger  
Kick-off des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Handel  
Berlin, 7. Oktober 2019

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



Punkte dich glücklich  
Deutschland Card

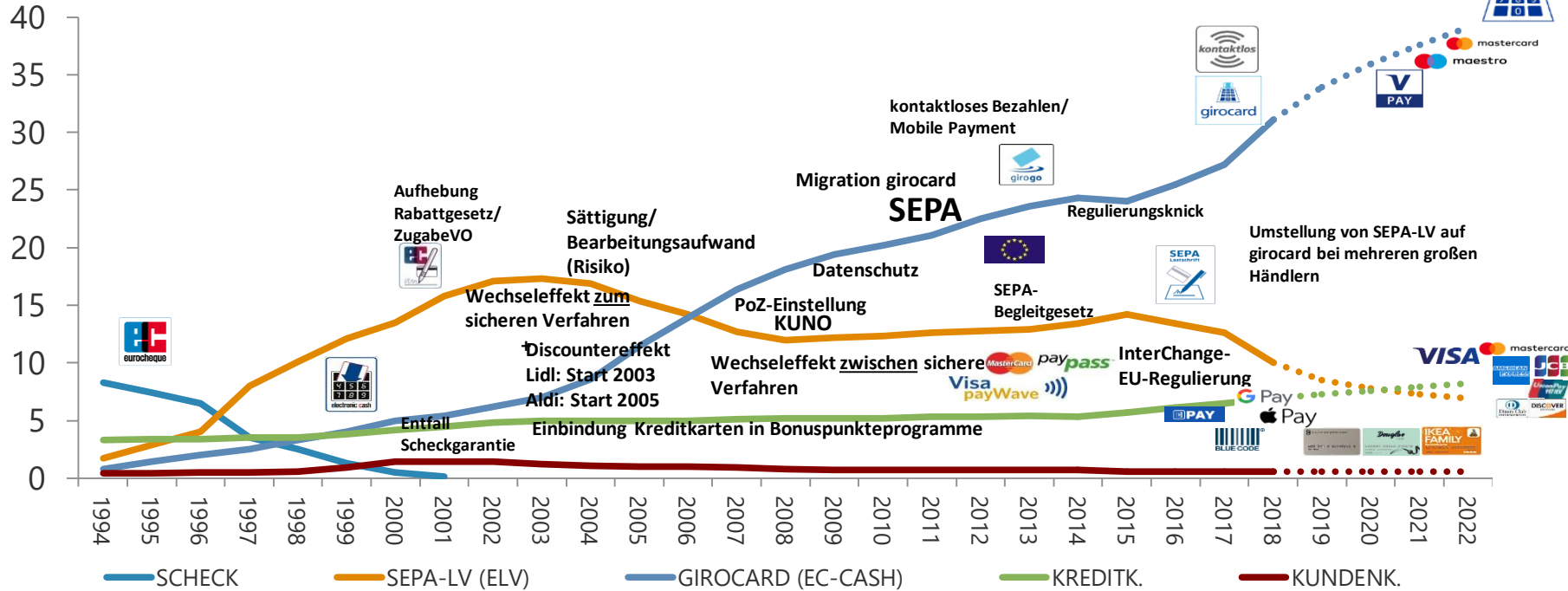


# Jeder erfolgreiche Ladenbesuch endet mit der Zahlung

- ▶ Rund 20 Mrd. Einkäufe in deutschen Einzelhandelsgeschäften pro Jahr
- ▶ 220-250 Einkäufe pro Kopf, rd. 470 Einkäufe pro Haushalt und Jahr
- ▶ Noch 76,1 Prozent\* der Einkäufe werden BAR bezahlt
- ▶ EC-/girocard-Bezahlvorgänge zwischen 2008 und 2018 von 1,24 Mrd. auf 3,80 Mrd. mehr als verdreifacht,
- ▶ Durchschnittlicher EC/girocard-Einkaufsbetrag in demselben Zeitraum um rund 13 Prozent gesunken.

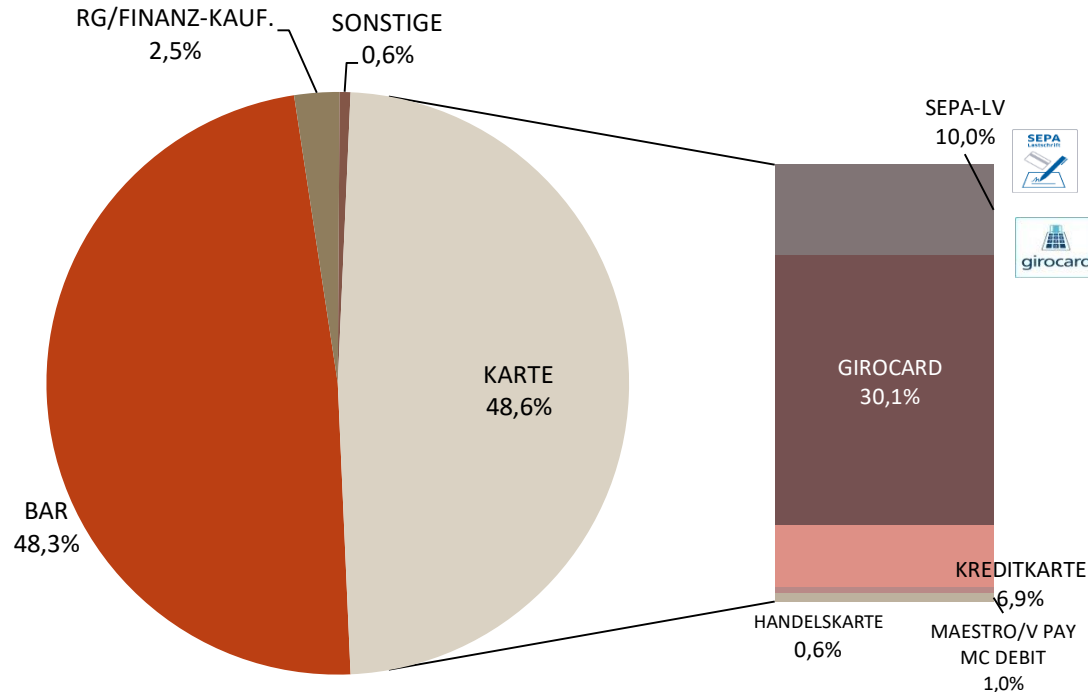


# Anteile der Zahlungsarten in % vom Umsatz 1994-2022



Quelle: EHI-Erhebungen 1995 bis 2019 und EHI-Prognose bis 2022

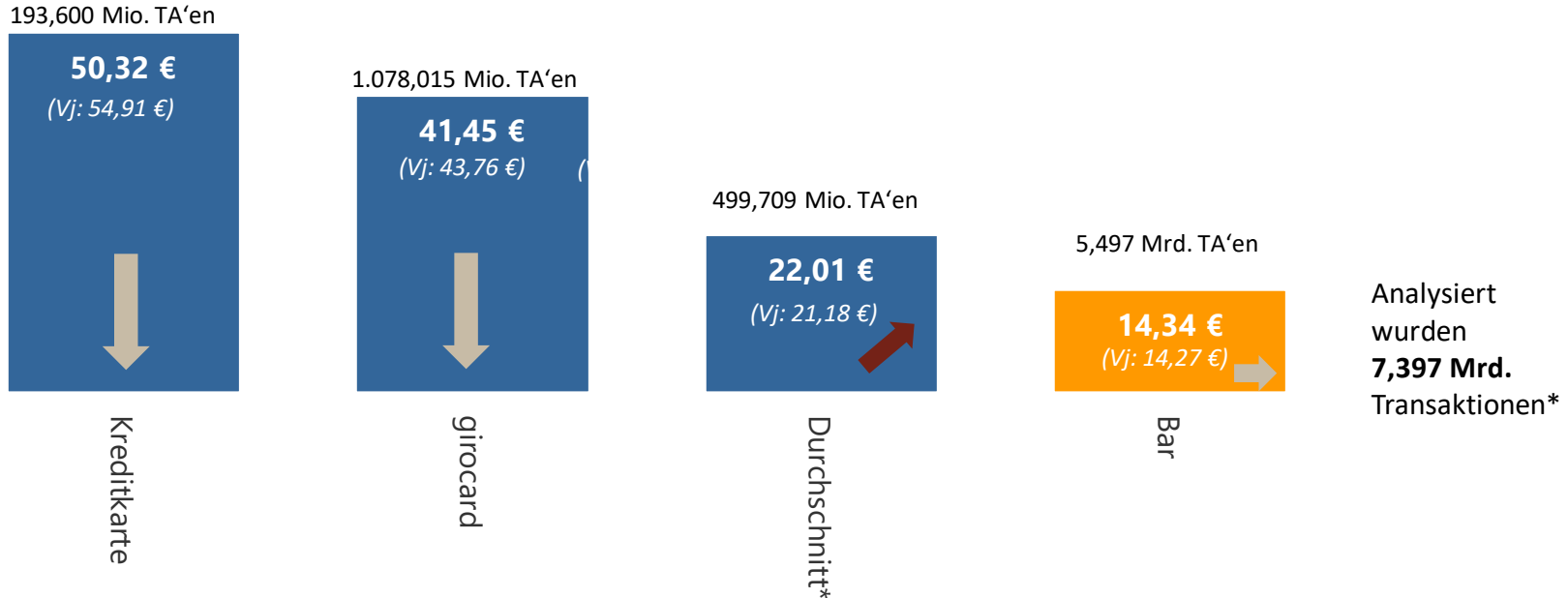
# Umsatzanteile der Zahlungsarten 2018



- ▶ Erhöhung Bezugsgröße von 420 auf 430 Mrd. €
- ▶ **Karte erstmals vor Bargeld**  
Kartenumsatz rund 209,2 Mrd. € (+12,4 Mrd. €)
- ▶ Bar-Umsatzanteil sinkt um 1,7 Prozentpunkte, stärker als in den Vorjahren!
- ▶ girocard steigt sehr stark um 3,8 Prozentpunkte (=19,242 Mrd. €) auf 129,576 Mrd. €.
- ▶ SEPA-Lastschrift verliert deutlich (2,6 Prozentpunkte) und sinkt auf 43,119 Mrd. €.
- ▶ Maestro/V PAY inkl. MC Debit leichtes Plus auf 1,0 Prozent (absolut +355 Mio. €); ca. 0,13 Prozentpunkte MC Debit
- ▶ Kreditkarten mit 0,4 Prozentpunkte Plus auf 6,9 Prozent (29,8 Mrd. €)

# Ø Einkaufsbeträge nach Zahlungsarten 2018/2019

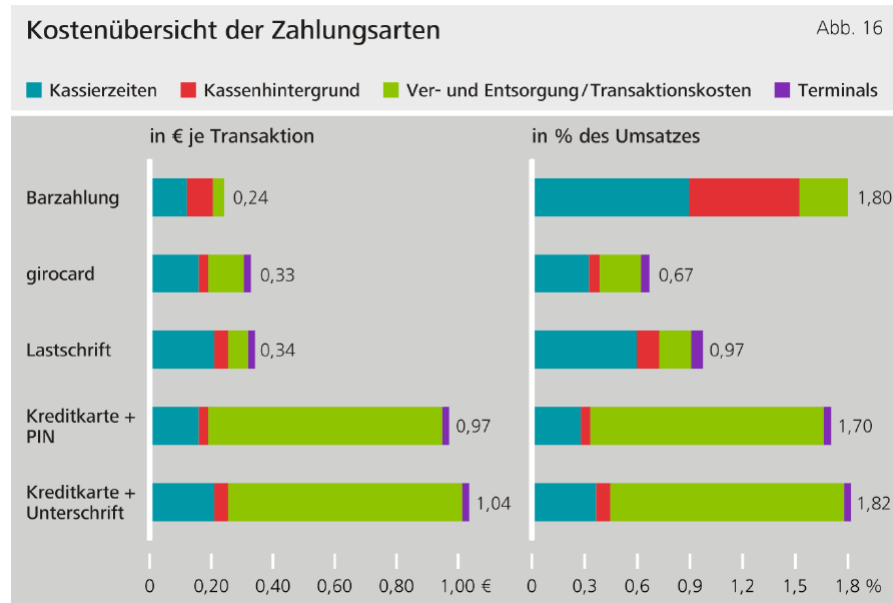
gewichteter Ø über alle Zahlungsarten im EHI-Panel



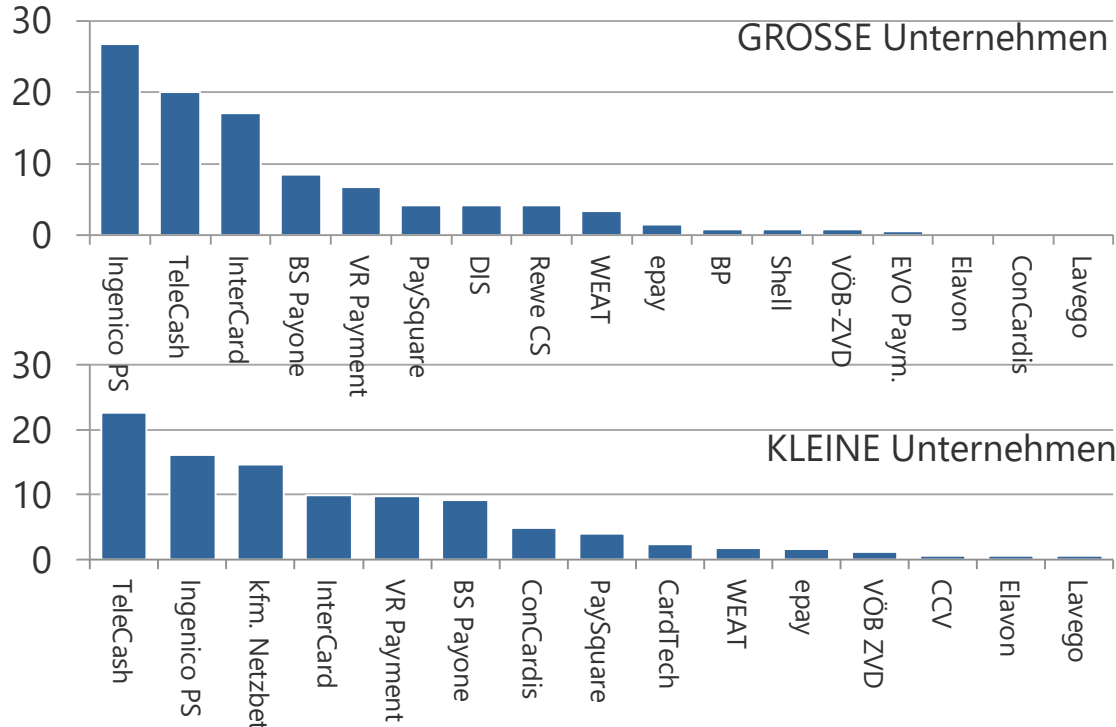
# Prozentuale Anteile der Zahlungsarten am Umsatz nach Branchen 2018 (2017)

	bar	SEPA Lastschrift	girocard + Maestro/ V PAY	Kredit-karte	Kundenkarte	Rechnung/ Finanzkauf/Sonsti ge
(City-) Kauf-/Warenhäuser (ca. 8 Mrd. €)	37,4 (38,1)	10,0 (10,3)	30,1+0,8 (28,3+0,8)	<b>12,2</b> (12,2)	<b>6,2</b> (6,6)	3,3 (3,7)
Textil-/Sportkaufh./-fachg. (ca. 21 Mrd. €)	33,0 (33,3)	16,8 (16,9)	33,9+0,9 (33,6+0,8)	<b>10,6</b> (10,5)	0,1 (0,1)	4,7 (4,8)
Textilfachmärkte/-disc (ca. 8 Mrd. €)	62,4 (63,2)	16,8 (17,3)	16,9+0,8 (15,7+0,8)	2,5 (2,4)	-	0,6 (0,6)
Schuh-/Lederwarenfachg. (ca. 8 Mrd. €)	42,9 (44,8)	10,7 (10,8)	39,1+1,1 (37,7+1,0)	5,9 (5,4)	-	0,3 (0,3)
Drogeriemärkte (ca. 19 Mrd. €)	58,6 (60,1)	5,3 <b>(10,2)</b>	<b>28,6</b> +1,3 (22,2+1,1)	4,4 (4,1)	-	1,8 (2,3)
Supermärkte (400-2.500 qm) (ca. 44 Mrd. €)	55,1 (57,1)	7,5 <b>(13,1)</b>	<b>31,9</b> +0,5 (24,8+0,5)	4,4 (3,8)	0,1 (0,1)	0,5 (0,6)

# Was ist teurer: Karte oder Bargeld?







- Nach wie vor starke Position von Ingenico Payment Services bei großen Unternehmen, mit leicht erhöhtem Marktanteil (26,8% nach 26,4% im Vorjahr), zusammen mit BS Payone 35,3% Marktanteil.
- TeleCash (22,6%) hat nach wie vor im Mittelstand die Nase vorn, mit reduziertem Marktanteil.
- Wahl des Netzbetreibers oft mit sonstigem Umfeld gekoppelt, wie z.B. ehem. Douglas-Gruppe = DIS; Rewe-Betriebe = Rewe Card Service; genossenschaftliche Gruppen = VR Payment; Mineralöl = WEAT bzw. ARAL und Shell = eigene Netze (BP, Shell)
- Im mittelständischen Handel spielen kfm. Netzbetreiber eine deutlich größere Rolle
- 7,6% der großen Unternehmen splitten Netzbetrieb auf zwei Netzbetreiber

Quelle: EHI-Erhebung 2019; 118 große u. 164 mittelständische girocard-Akzeptanzstellen

## Infrastrukturinvestitionen Payment

- Von den **großen Handelsunternehmen** planen derzeit 44,8% (Vorjahr: 33,8%) Investitionen in die Payment-Infrastruktur. Damit könnte die längere Zurückhaltung der Händler vorbei sein.
- Allerdings gibt es **im mittelständischen Handel** nach wie vor eine große Skepsis in Bezug auf „neue Technologien“.
- Wichtigste Maßnahmen: In erster Linie neue Terminals (technisch leistungsfähigere Ersatzmodelle), Barcode-Scanner, Sign Pads, Freischaltung/Nachrüstung girocard kontaktlos.





Gottorfer  
**Backhaus**

Streichmehl 17  
Süßholzwurzel 2,90  
Pfefferminzblätter  
Limonade 120  
Süßholz 2,90

**Backhaus**

Gesperrt

Wenn es mal schnell gehen darf?  
Nutzen Sie unsere  
Selbstbedienungskassen!  
Bitte beachten Sie, dass die Selbstbedienungskassen nur  
für Einzelkäufe bis zu 10 Artikel geeignet sind.  
Gültig für den Vorabendverkauf!

Gesperrt

Wenn es mal schnell gehen darf?  
Nutzen Sie unsere  
Selbstbedienungskassen!  
Bitte beachten Sie, dass die Selbstbedienungskassen nur  
für Einzelkäufe bis zu 10 Artikel geeignet sind.  
Gültig für den Vorabendverkauf!



# Mobile Kasse

statt fester Kassenplatz



# Instant Payment (IP) – Überweisungen im Sekundenbereich

- ▶ EURO Zahlungen im SEPA – Raum
- ▶ Echtzeitüberweisungen (max 10s)
  - Sofort valutarisch verfügbar
  - Nicht rückgängig zu machen
- ▶ Empfängerbank quittiert / Antwortet, ob die Überweisung erfolgreich war
- ▶ Verfügbar 24/7/365
- ▶ Banken sind nicht zur Teilnahme verpflichtet



# Was bieten wir an?



**Vorträge und Großveranstaltungen zu zukunftsrelevanten Fragestellungen im Handel**



**Workshops und Webinare zu Handelsthemen - deutschlandweit**



**DigitalMobil Handel:** Lösungen zum Anfassern kommen auch in die ländlichen Regionen



**Unternehmensprechstunden: individuelle Termine mit ausgewiesenen Experten**



**Best-Practice: Digitalisierungs-Geschichten aus der Welt des Handels**



**Leitfäden, Checklisten, Infoblätter**



**Podcasts** zu ausgewählten Trendthemen und Innovationen



**Messeauftritte mit innovativen Lösungen** insb. auf EUROSHOP

**Folgen Sie uns:**



@Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel



@handelkompetent



## Arbeitspaket Zahlungs- und Finanzprozesse

Erweiterung des Verständnisses für die aktuellen Belange und Fragestellungen kleiner und mittlere (stationärer) Einzelhandelsunternehmen im Themenfeld Finanz- und Paymentprozesse, insbesondere bei der Bewertung neuer Zahlungslösungen wie Instant Payment

- ▶ Erarbeiten der Inhalte eines Infoblatts/Leitfadens zur Auswahl eines Kassensystems im Handel.
- ▶ Marktüberblick zu Zahlungsarten in Deutschland und Kriterienkatalog zur Bewertung der angebotenen Zahlungsarten aus Händler und Konsumentensicht und Aufbereiten der wesentlichen Eigenschaften der einzelnen Zahlungssysteme in einem Leitfaden
- ▶ Vorbereitung, Durchführung und Dokumentation eines Experten-Workshops zum Thema „Möglichkeiten von Instant Payment bei KMU-Händlern zur Beschleunigung der Wertstellung auf dem Händlerkonto“ und Leitfaden zu Instant Payment

# Wir. Machen. Digitalisierung. Begreifbar.



**Mittelstand 4.0**  
Kompetenzzentrum  
Handel

Mittelstand-  
Digital 

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages