

GLORY

Elektronischer Zahlungsverkehr  
– nicht so günstig, wie man denkt



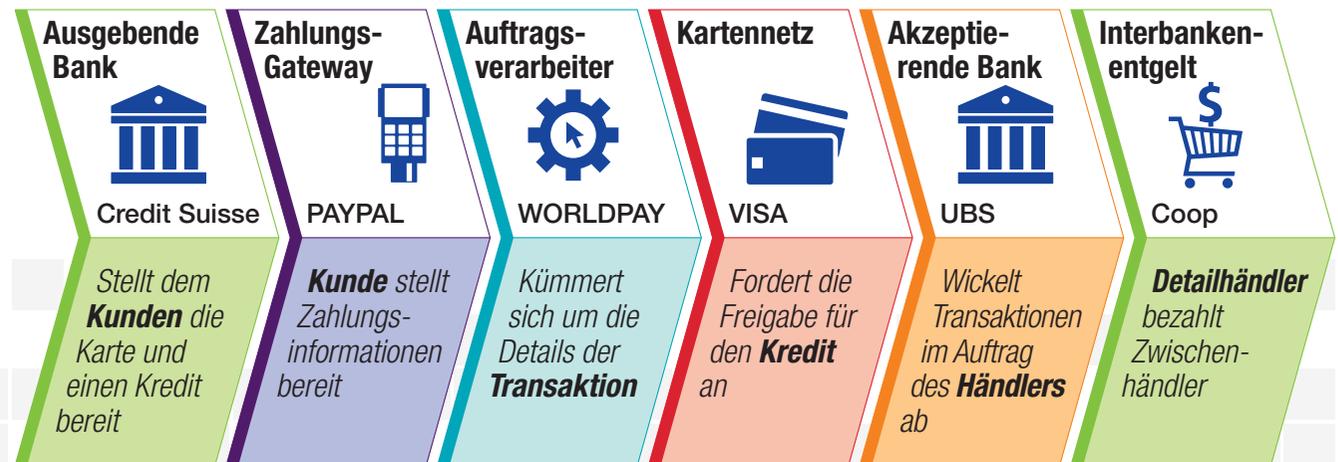


# DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE DER KARTENZAHLUNG

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.



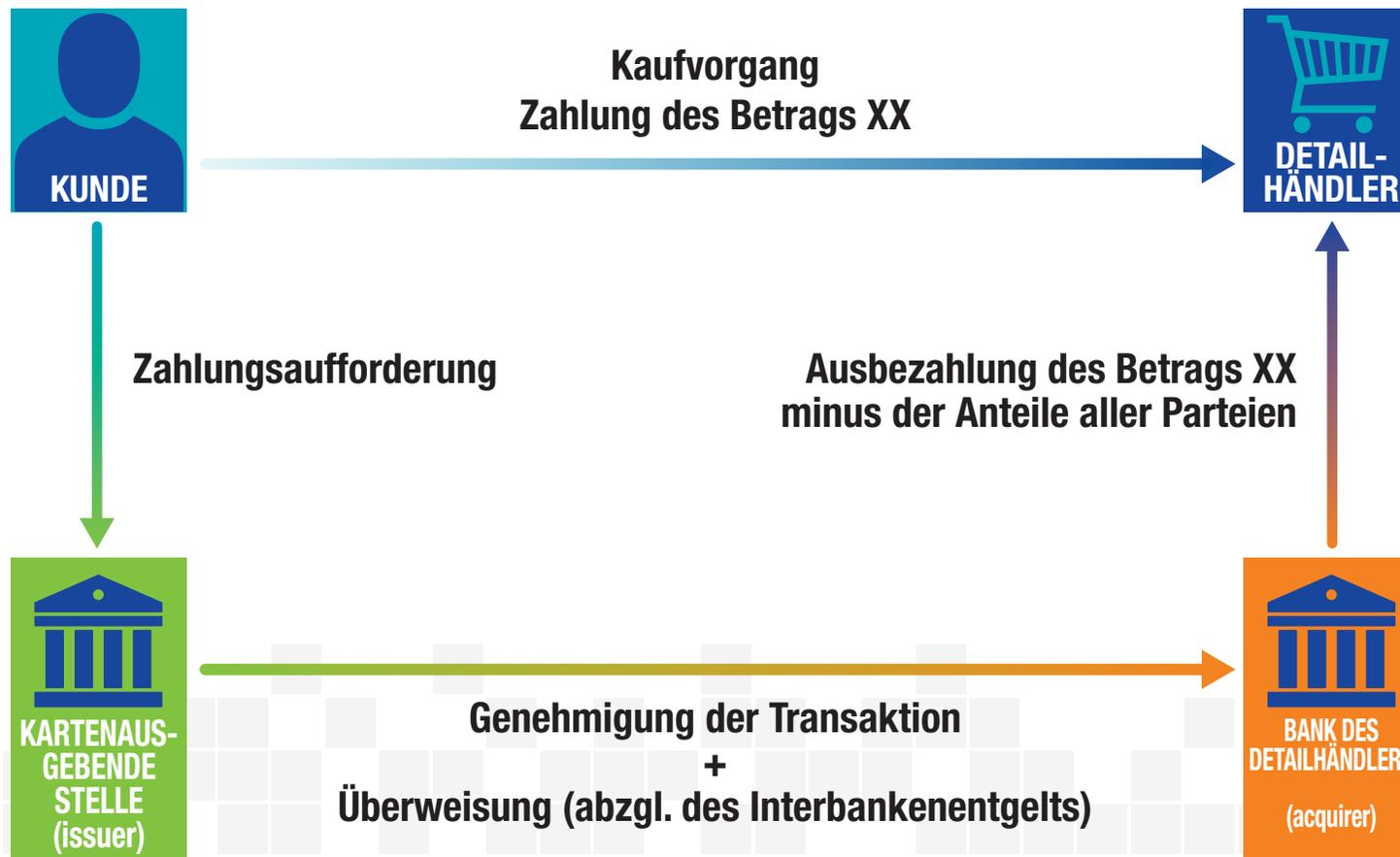
Quellen: CB Insights, GLORY

Die Servicegebühren des Detailhändlers 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 Detailhändler sogar noch höhere Gebühren in Rechnung gestellt. Insgesamt betrachtet handelt es sich also um eine undurchsichtige, komplexe Gebührenstruktur.

Gerade in der Schweiz ersetzen die Banken neuerdings Maestrokarten, für die bisher keine Gebühren anfielen, gegen neue Prepaid- und Debitkarten, beispielsweise eine Debit Mastercard. Für den Handel bedeutet diese Abkehr von Maestro steigende Kosten. Denn die Akzeptanz der unterschiedlichen Produkte von Mastercard (Debit, Prepaid) sind nicht zu unterscheiden, sagen Händler. Daher würden die Transaktionskosten immer zum teuren Kreditkartensatz abgerechnet.\*



# 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 Konsument initiiert die Zahlungsaufforderung, die über das Zahlungskartensystem der kartenausgebenden Bank weitergeleitet wird. Die ausgebende Bank genehmigt die Transaktion und überweist den Betrag. Zu beachten ist jedoch, dass der Betrag abzüglich der Interbankenentgelt überwiesen wird.

Auf dem Weg des Geldflusses durch das Zahlungskartensystem zurück an den Detailhändler zieht jede Partei ihren Anteil ab.

So zahlt der Kunde im Geschäft einen bestimmten Preis. Doch der Detailhändler bekommt diesen Preis abzüglich der im Zahlungskartensystem anfallenden Gebühren. Kartenzahlungen sind somit für Detailhändler keine kostenlose Zahlungsmethode.

Betrachten wir jetzt das Beispiel mobiles Zahlen via Apple Pay: weiterer Anbieter, weitere Gebühren. Obwohl unveröffentlicht, soll auch Apple anteilige Gebühren des Transaktionswertes erhalten. In diesem Fall würde der Händler dann sogar noch weniger bekommen. Denn er muss noch eine weitere Gebühr bezahlen, 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

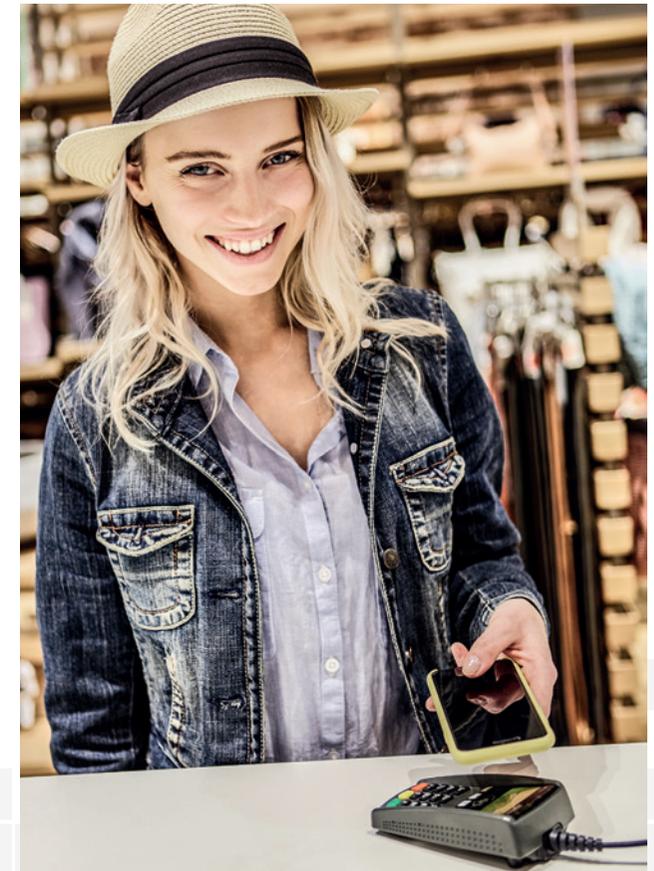


# DEM VERBRAUCHER ALLE FREIHEIT GEBEN

**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 Detailhändler diese Zahlungsmethode akzeptieren sollte. Die Antwort ist ganz einfach: Weil die Kunden sie nutzen möchten. **Mittlerweile haben Detailhändler 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.

Dass die Schweiz kein Mitglied der Europäischen Union ist, kommt dem Detailhandel teuer zu stehen. Denn die EU hat die Interbankenentgelte für kartengebundene Zahlungsvorgänge inzwischen auf 0,2 Prozent bei Debitkarten (bzw. bei Kreditkarten 0,3 Prozent) gedeckelt. Zudem hat die Schweizer Wettbewerbskommission (Weko) die Branche gezwungen, die Gebühren auf das heutige Niveau zu senken. Doch grenzüberschreitende Zahlungen sind nicht begrenzt. Diese machen immerhin ein Viertel aller Kreditkartenzahlungen in der Schweiz aus. Zudem hat Visa vor kurzem die grenzüberschreitenden Gebühren für die Schweiz angehoben. Deshalb wurde sie 2019 zwar schon von der Händlervereinigung VEZ bei der Weko angezeigt. Doch das Thema Gebühren ist und bleibt für den Detailhandel brandaktuell. Und die zunehmende Nutzung mobiler Zahlungen, für die wieder andere Gebühren gelten, hat den Gesamtnutzen für die Detailhändler zusätzlich 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 Bundesbank hat in Zusammenarbeit mit der EHI Retail Institute GmbH in Deutschland 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 Gutschein 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.

Mit TWINT, das seit 2017 auf dem Markt ist, können Nutzer Geld überweisen und anfordern, mobil bezahlen sowie in der App sämtliche Bank- oder Kundenkarten hinterlegen. Da TWINT nur in der Schweiz funktioniert, kann speziell auf die Bedürfnisse der Schweizer Kunden und Händler eingegangen werden.



Quelle: cbinsights.com

# BARGELD

## WAS IST NUN DAMIT?

Der „Swiss Payment Monitor 2019“, eine Studie der ZHAW und der Universität St. Gallen zum Zahlungsverhalten der Schweizer Bevölkerung, zeigt, dass die Debitkarte ein beliebtes Zahlungsmittel in der Schweiz ist. Bargeld ist für die Schweizer und Schweizerinnen jedoch immer noch unverzichtbar. So haben die meisten Personen nach wie vor „Münz“ im Geldbeutel. Durchschnittlich beläuft sich diese Summe auf 80 Franken. Nur zwei Prozent der Befragten gaben an, kein Bargeld mehr mit sich zu führen.

Auffallend ist, dass es bezüglich des Bargeldbesitzes soziodemografische Unterschiede gibt: Männer tragen mit 100 Franken im Mittel höhere Geldbeträge mit sich als Frauen, die nur 60 Franken (Median) bei sich tragen.



# BARGELD

## WAS IST NUN DAMIT?

[Fortsetzung]

Zudem bevorzugen risikoaverse und ältere Menschen nach wie vor deutlich das Bargeld. So zeigte die Umfrage, dass Personen ab 45 Jahren erheblich mehr Bargeld besitzen als jüngere Menschen. Auch beim Zahlverhalten zeigt sich die Beliebtheit von Bargeld in der Schweiz: Auch bei der Nutzung zeigt sich die Beliebtheit von Bargeld in der Schweiz: Gemäss Selbsteinschätzung der Befragten hat Bargeld einen Nutzungsanteil von 98 Prozent, dicht gefolgt von der Online-Überweisung (E-Banking) und der Zahlung mit Debitkarte mit jeweils 93 Prozent.

Beim tatsächlichen Nutzungsverhalten zeigt sich ebenfalls, dass Bargeld in Bezug auf die Transaktionszahl nach wie vor das am häufigsten genutzte Zahlungsinstrument ist. Hier liegt der Transaktionsanteil bei 48 Prozent. Bezogen auf den Umsatz liegen Barzahlungen (27 % Umsatzanteil) ganz knapp hinter Debitkartenzahlungen (29 %).

Auffallend ist dabei, dass die Debitkarte in der französischsprachigen Schweiz erheblich öfter eingesetzt wird als in der Deutschschweiz. In der Deutschschweiz ist Bargeld wesentlich verbreiteter als in der Westschweiz.

Und für Zahlungen unter 20 Franken ist Bargeld nach wie vor das mit Abstand am häufigsten verwendete Zahlungsinstrument. Ein Grossteil der Bartransaktionen (72 %) entfällt auf Kleinbeträge bis 20 Franken, davon 27 Prozent auf Kleinstbeträge bis 5 Franken.\*

\*Quelle: Swiss Payment Monitor 2019

# BARGELD

## WAS IST NUN DAMIT?

[Fortsetzung]

Nicht zu vergessen ist, dass die Kosten bei Barzahlungen deutlich geringer sein können. Denn jeder kann Bargeld akzeptieren und Bargeldtransaktionen tätigen, egal ob es sich um Kleinunternehmen, Privatpersonen oder Grossunternehmen handelt. (Was kostet es, mit einem 100-Franken-Schein zu bezahlen? Nichts. 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.)

Noch wichtiger ist vielleicht, **dass die automatisierte Bargeldverarbeitung den Handel sogar unterstützen kann, zusätzliche Einnahmen zu generieren:** Bargeld bringt Geld. Clevere Detailhändler 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 Detailhändler, 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 (Switzerland) AG, Meriedweg 8, 3172 Niederwangen, Switzerland**

☎ +41 31 980 41 41 ✉ [info@ch.glory-global.com](mailto:info@ch.glory-global.com) 🌐 [glory-global.com](https://glory-global.com)

WP-ELECTRONICPAYMENTS-0420/CH-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 2020.