

# MAESTRO-AUS; WIE GESTALTET SICH DIE KARTENZAHLUNG ZUKÜNFTIG IN MEINEM UNTERNEHMEN?

Holger Seidenschwarz  
digitalzentrumhandel.de



# Förderinitiative Mittelstand-Digital

Das Mittelstand-Digital Zentrum Handel gehört zu Mittelstand-Digital. Mit Mittelstand-Digital unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz die Digitalisierung in kleinen und mittleren Unternehmen und dem Handwerk.

Mehr unter [www.mittelstand-digital.de](http://www.mittelstand-digital.de)

Mittelstand-  
Digital 

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages





# Über uns

## Wer sind wir?



**IFH KÖLN**



Wir. Machen. Digitalisierung. Begreifbar.

- Förderprojekt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
- Unterstützung des Handels bei der digitalen Transformation: neutrale und kostenlose Information für KMU über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung
- Start: 01.08.2022; Laufzeit: 3 Jahre
- Deutschlandweit: mehr als 25 Zentren

# Unsere Themen

 <p>Digitale Transformation: Der Handel von morgen</p>	 <p>Digitales Marketing: Sichtbarkeit im digitalen Raum</p>	 <p>E-Commerce</p>
 <p>Digitaler Point of Sale (PoS)</p>	 <p>Payment: moderne Kassen- und Bezahlösungen</p>	 <p>Multichannelvertrieb</p>
 <p>Fachkräftesicherung</p>	 <p>Künstliche Intelligenz</p>	 <p>Nachhaltigkeit im Handel</p>

# Unsere Angebote



Best Practice



Digitalisierungsprojekte



DigitalMobil Handel



DigitalNavi Handel



Erklärvideos



KI-Trainer



KI-Pilot



Leitfäden | Infoblätter |  
Checklisten



Online-Fitness-  
Checks



Podcast  
handelkompetent



Showroom  
Berlin



Fokusmonate |  
Thementage



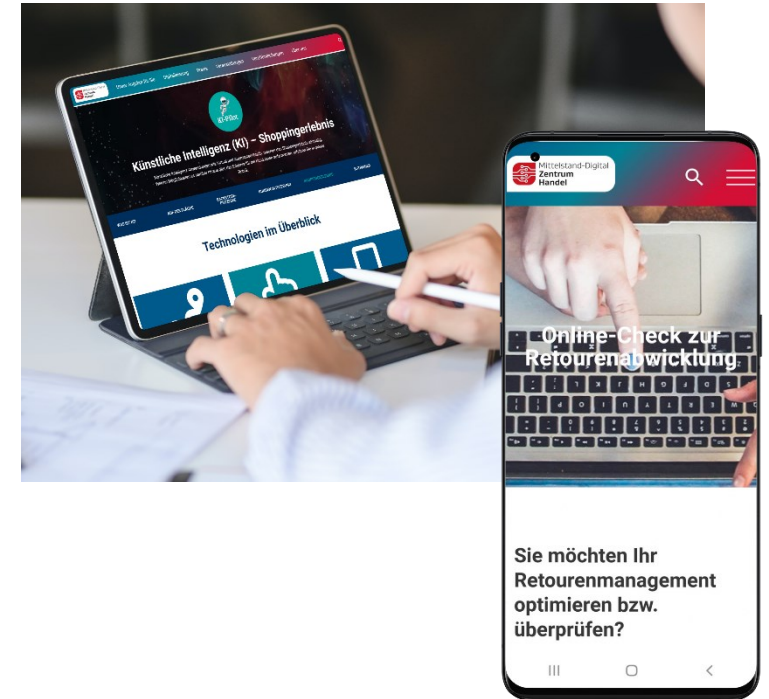
Individuelle  
Sprechstunden



Vorträge |  
Workshops



Webinare





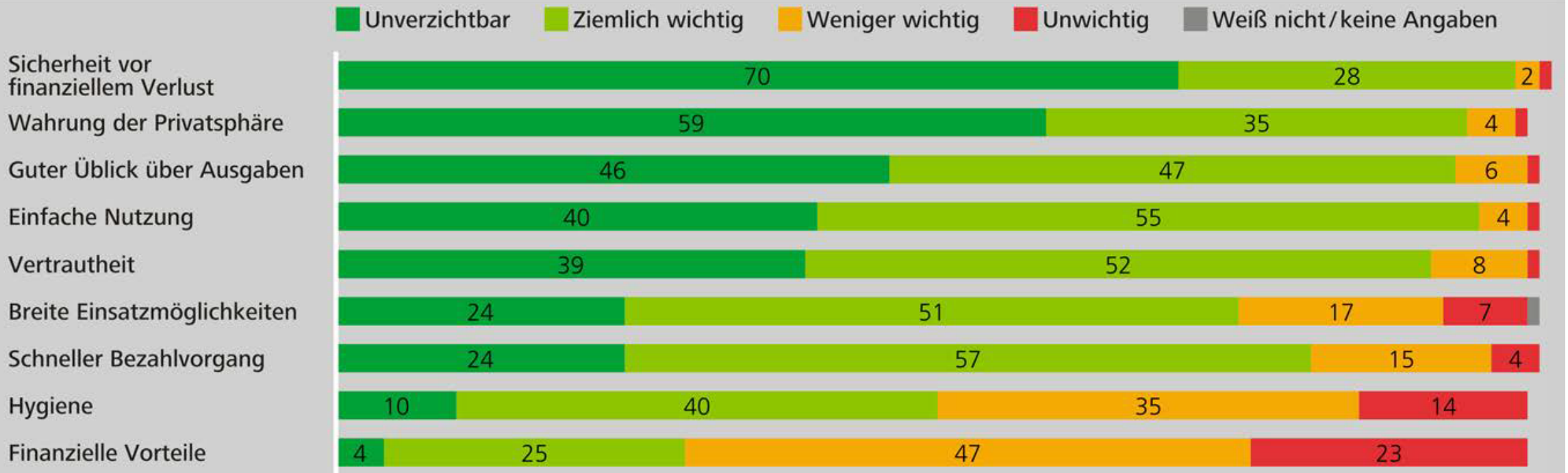
# AGENDA

- Wie wird im stationären Einzelhandel bezahlt?
- Kartendurchblick: von Debit- und Kreditkarten
  - girocard und Co-Badges
- Kosten von Kartenzahlungen (und Bargeld!)
- Integration von Kartenzahlungen
- Fazit: Was ändert sich?

# 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.

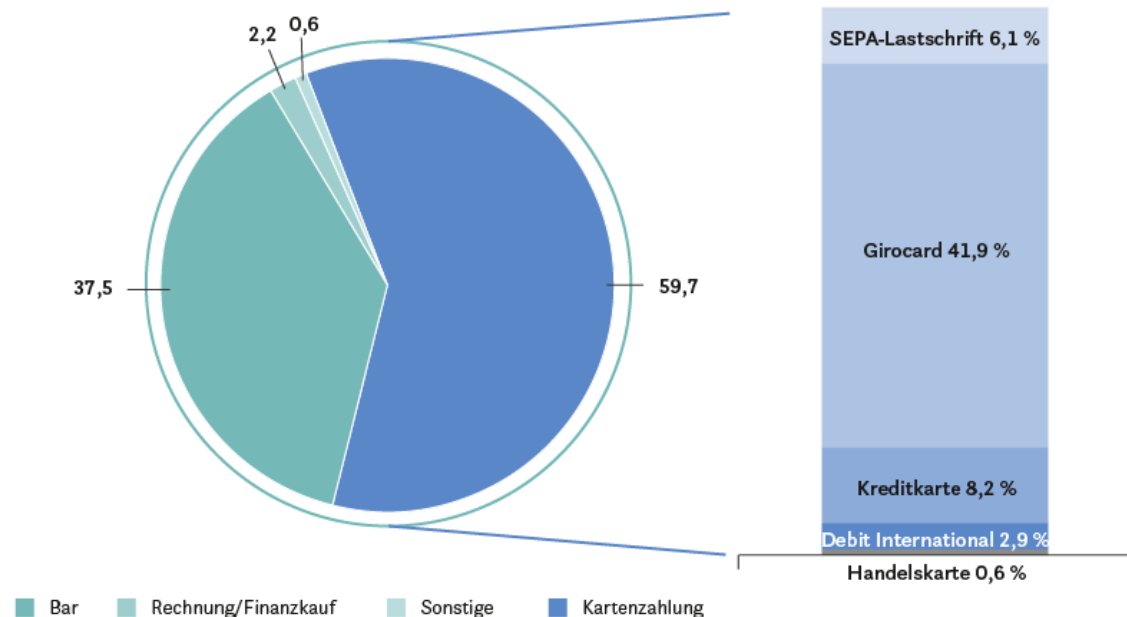
Deutsche Bundesbank

SV(SZV)0075\_PR.Chart

# Transaktionsanteile der Zahlungsarten im dt. Einzelhandel

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

in Prozent



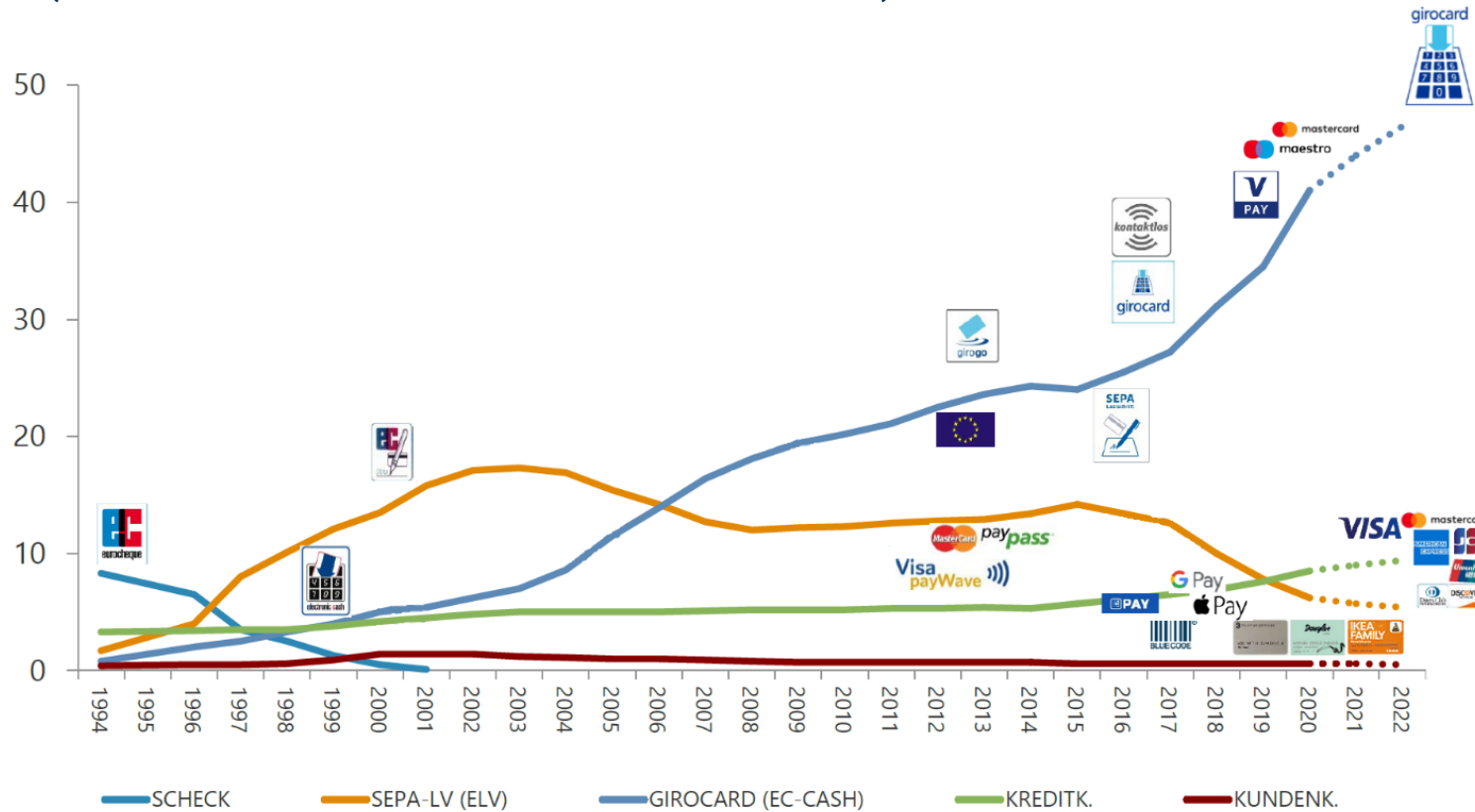
EHI-Erhebung 2023; stationärer EH-Umsatz i. e. S. = 465 Mrd. €  
(exkl. Kfz, Mineralöl, Apotheken, E-Commerce/Versandhandel, inkl. Tankstellen-Shopumsätze)

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

Quellen: EHI 2021 (angepasst): Payment-Entwicklungen aus Sicht der Handelsforschung (5. Mai 2021, Horst Rüter)

# 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)



■ 2021 ■ 2022 Quelle: Die Deutsche Kreditwirtschaft, Stand Februar 2023 © EURO Kartensysteme GmbH

# 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 – das „Smartphone-Bezahlen“ steigt bei den Mid-Agern

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?

## Kartengestützte Zahlungssysteme am Point of Sale

### PIN-gestützte Abwicklung

### Unterschriften-gestützte Abwicklung

Kreditkarte

electronic cash  
online

electronic cash  
offline

SEPA  
Lastschrift\*

Kreditkarte\*\*



# Karten im Zahlungsverkehr – eine Einordnung

## **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

# 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

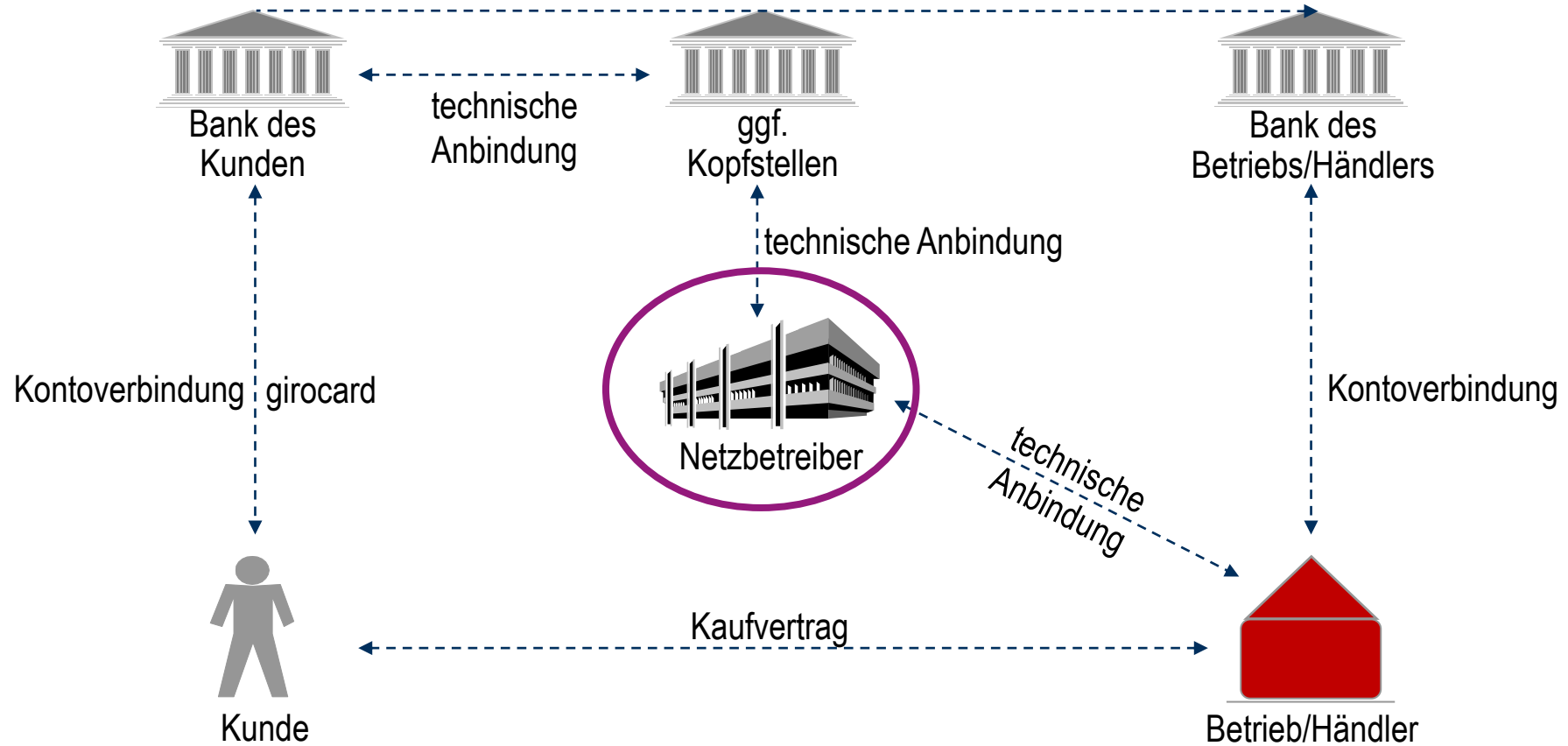
## Wer?

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

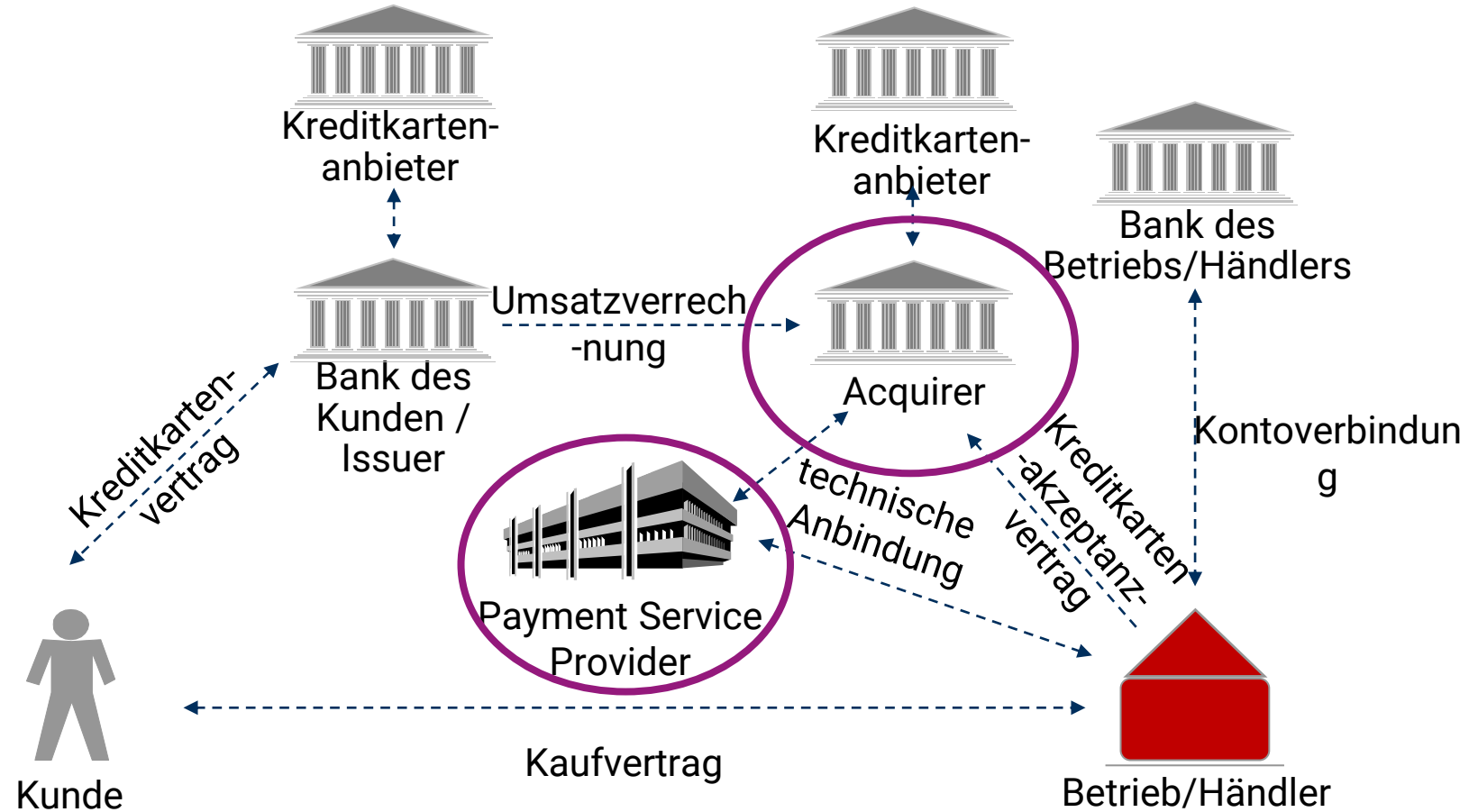
## Wie?

- 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



# Erfolgsmodell girocard

## 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, IF-Deckelung, 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?

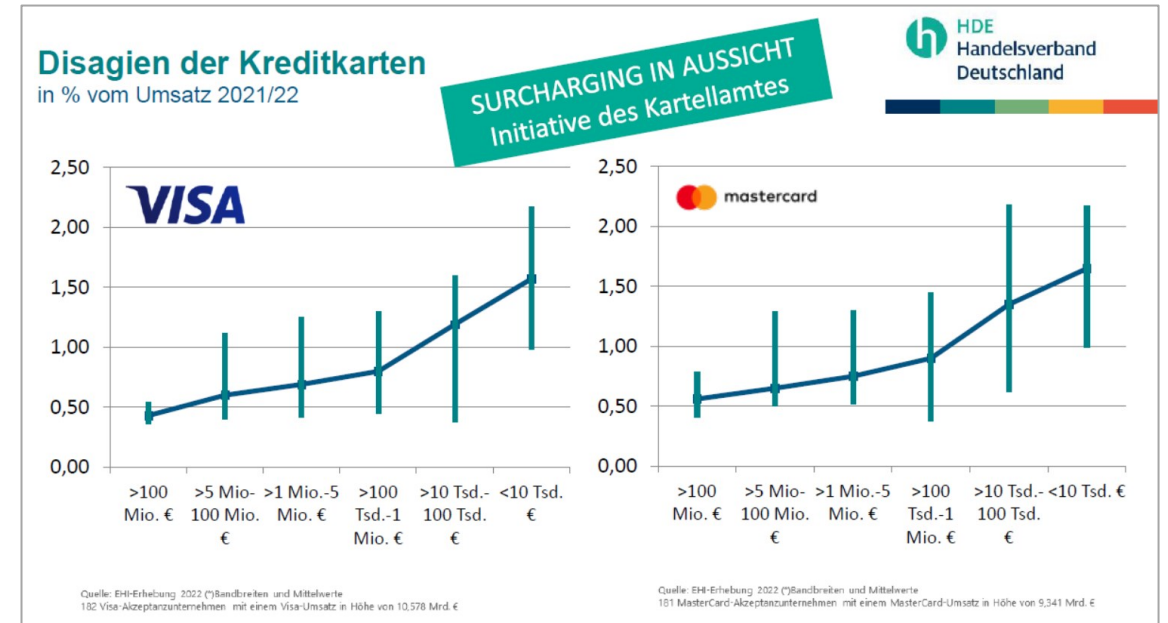
- Keine neuen Karten mit Maestro ab Juli 2023
- Ab ca. 2027 keine Maestro-Karten in Umlauf.
- Es wird spekuliert, dass VISA V-Pay ebenfalls einstellen könnte, bislang aber keine Ankündigung!
- DKB und andere bereits ohne girocard → folgen weitere Banken?
- Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben sich 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

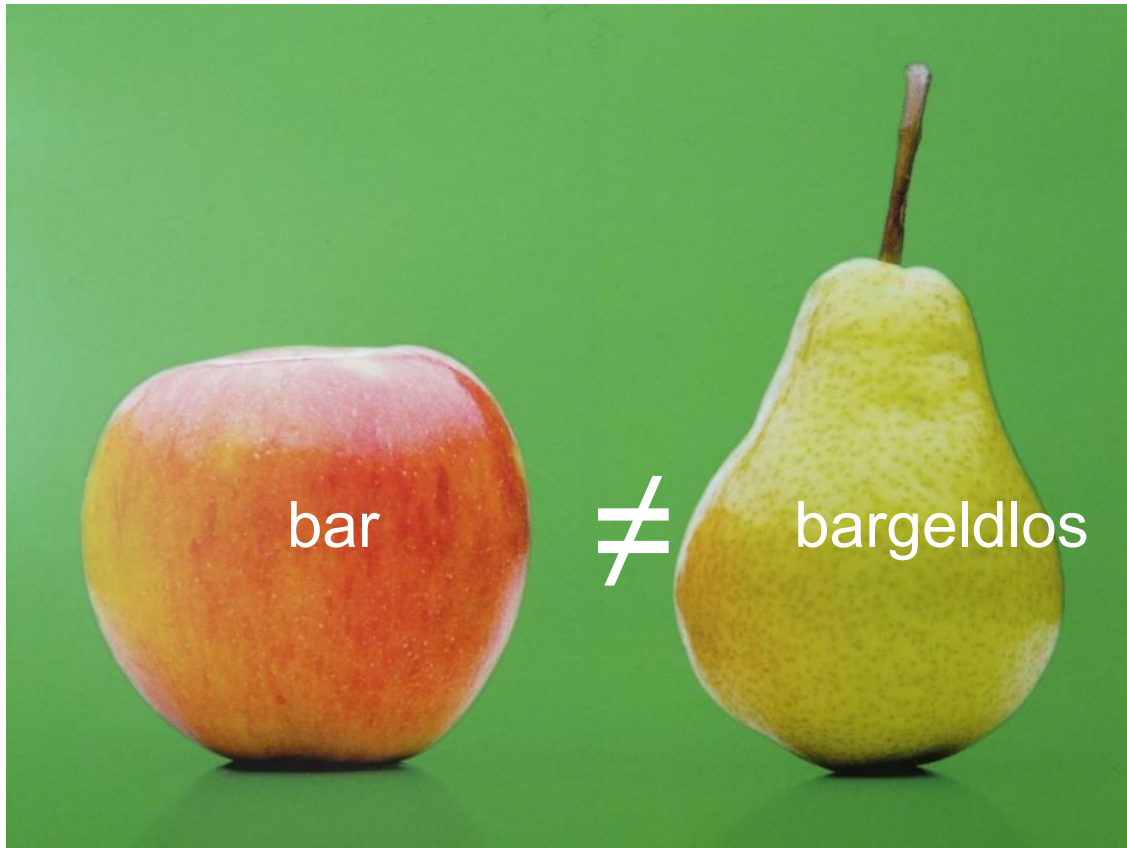
## FAZIT

→ 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 → Hygiene- und Schutzbedürfnis vieler Einkaufenden

→ 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
- 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:**

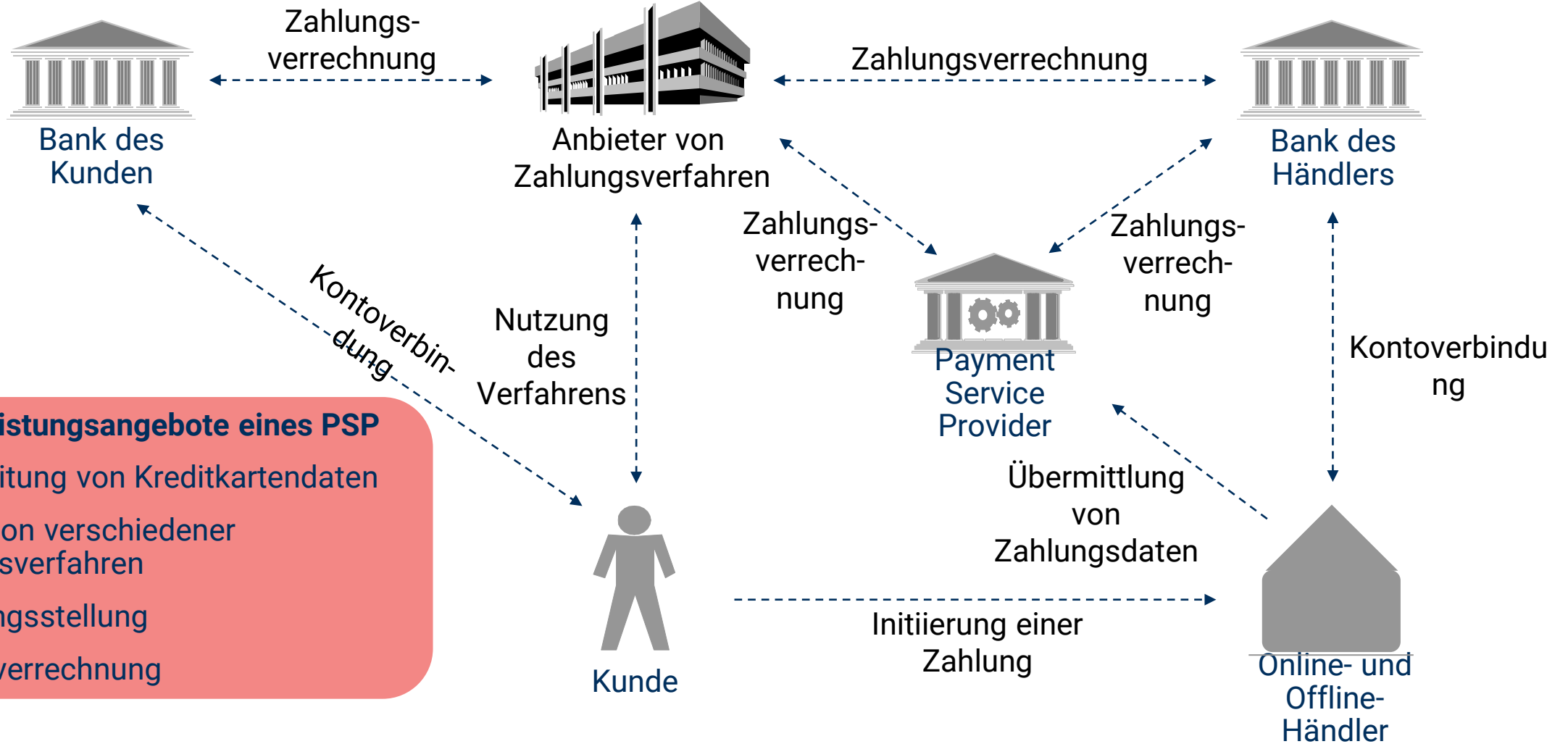
- Synonym für Bank

# Netzbetreiber / Prozessor

## 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
- ...

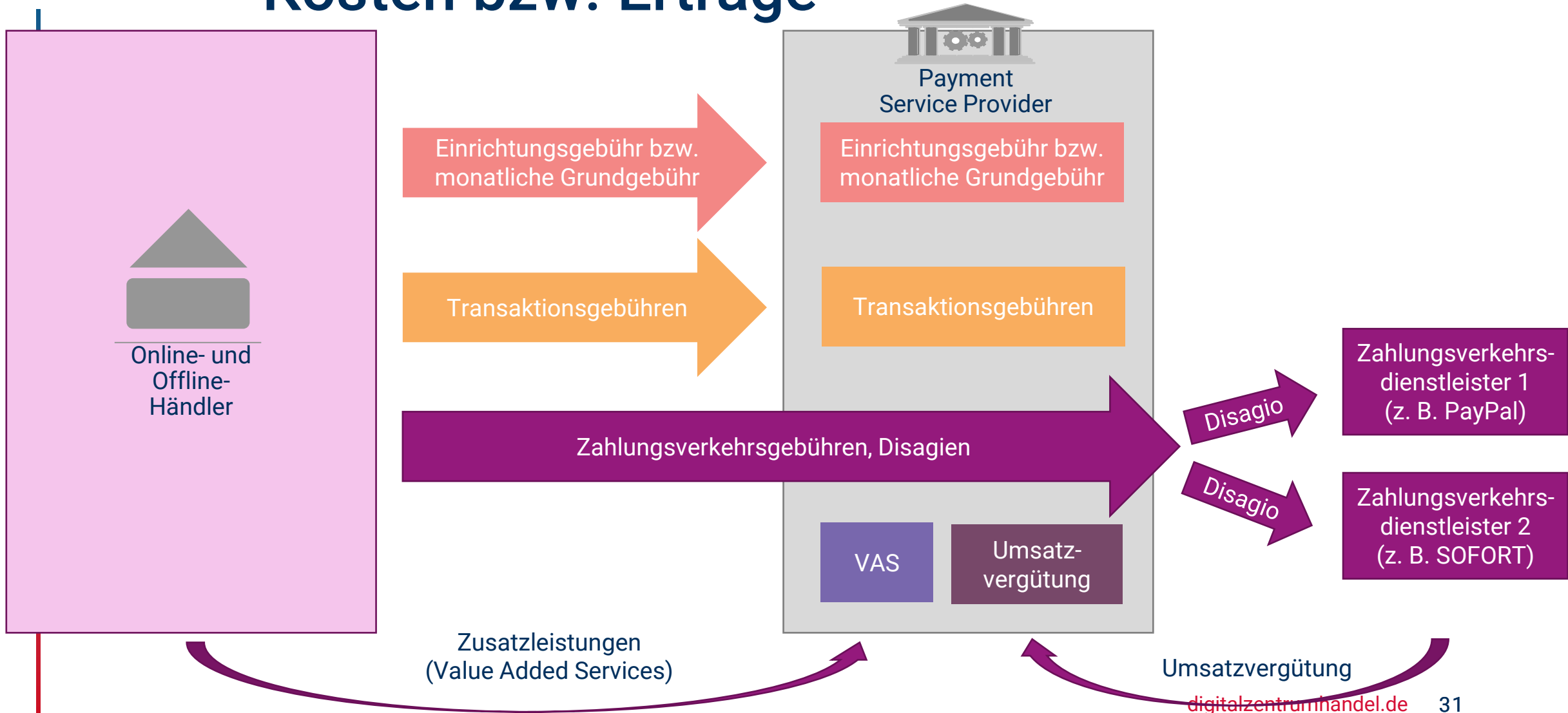
# Klassische Funktionen und Leistungsangebote eines PSP



## Übliche Leistungsangebote eines PSP

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

# Beteiligte Akteure und anfallende Kosten bzw. Erträge



# Informationen

## Kontaktloses Zahlen akzeptieren

Eine Information für Betriebe des Bäckerhandwerks



Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V. 

## Karte und kontaktlos akzeptieren?

Wieso sich immer mehr Händler dafür entscheiden




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



  Initiative Deutsche Zahlungssysteme e.V.




Frage 1: Wo geht das? So akzeptieren Sie die Kartenzahlung

### 1. Kapitel Basiswissen und Begriffserklärungen

25:18   




Kosten girocard

Handelskette Pinguin | Handelskette M&S G&M

02:46   

Frage 1: Wo geht das? So akzeptieren Sie die Kartenzahlung

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

10:41   

**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 Rahmen eines Zahlungsvorgangs aushändigt, nachdem ihn der Zahlungsdienstnutzer kurz vor der Ausführung eines Zahlungsvorgangs zum Erwerb von Waren oder Dienstleistungen ausdrücklich hierum gebeten hat“  
→ Sie brauchen als Händler also keine Zahlungsdienstleisterlizenz.





# Fazit

- 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, 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

**FRAGEN?**



# KONTAKT



## Mittelstand-Digital Zentrum Handel

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Galgenbergstraße 25

93053 Regensburg

[digitalzentrumhandel.de](http://digitalzentrumhandel.de)



**Holger Seidenschwarz**

Mittelstand-Digital Zentrum Handel

[holger.seidenschwarz@ibi.de](mailto:holger.seidenschwarz@ibi.de)