

Bargeldsymposium 2014

Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer HDE am 19. Mai 2014 in Frankfurt

Der Nutzen von Bargeld für den Einzelhandel

Es gilt das gesprochene Wort

Bedeutung des Handels

Zunächst ein paar Worte zur Bedeutung des Handels: wie Sie an den Zahlen (*Umsatz, Anteil BIP, Anzahl Unternehmen, tägliche Kunden im EH*) sehen, ist der Handel mit einem Umsatz von über 428 Milliarden Euro kein Leichtgewicht. Er ist einer der wichtigsten Wirtschaftszweige in unserer Volkswirtschaft. Der Einzelhandel hat einen Anteil am Bruttoinlandsprodukt von 16 % und ist damit eine der drei größten Wirtschaftsbranchen in Deutschland. Die Umsätze verteilen sich nicht wie in der Automobilindustrie auf wenige Firmen, sondern auf weit mehr als 400.000 Unternehmen. Die unterschiedlichen Branchen vom Lebensmittel-bis zum Baumarkthandel; die verschiedensten Betriebsformen vom Facheinzelhandel bis zum Diskonter; die enorme Bandbreite bei den Mitarbeitern vom 1-Mann-Betrieb bis zum internationalen Konzern mit tausenden Filialen zeigen, dass die Handelslandschaft sehr heterogen ist.

Gut 50 Millionen Kunden besuchen täglich die Geschäfte. Im Zahlungsverkehr gilt es, jährlich hochgerechnet über 14 Milliarden Transaktionen abzuwickeln. Der größte Anteil wird dabei nach wie vor in bar bezahlt.

Diese Zahlen belegen, dass man bei der Betrachtung der Zahlungsvorgänge allgemein im Handel von einem Massenzahlungsverkehrsmarkt sprechen muss. Zwar ist die Beobachtung von Innovationen im Zahlungsverkehr wichtig und notwendig. Schließlich befinden wir uns in einer Phase des Strukturwandels im Handel. Onlinehandel, Smartphones, Social-Media-Aktivitäten und viele andere Entwicklungen des Internetzeitalters müssen in den mittel- und langfristigen Geschäftsplanungen Berücksichtigung finden. Im Hinblick auf den skizzierten Massenmarkt mit Millionen Kunden, die im Durchschnitt sehr konservativ agieren, muss jedoch noch auf absehbare Zeit gerade bei dem Zahlungsmitteln mit den heute bekannten Verfahren gearbeitet werden. Und dazu gehört auch das Bargeld.

Vom Einkauf von Centartikeln für den täglichen Bedarf bis hin zur Anschaffung einer individuell geplanten Designerküche über möglicherweise zigtausend Euro ist das Geschäft im Handel mit Endkunden enorm vielfältig. Das gilt auch für den Zahlungsverkehr. Die Devise lautet daher, dass für jede Situation und für jeden Bedarf der richtige Service zur Verfügung stehen muss.

Bedeutung einer reibungslosen Geschäftsabwicklung

Dieser Service bezieht sich selbstverständlich auch auf den Abschluss eines Geschäfts, also die Warenübergabe und Bezahlung. An dieser sensiblen Stelle muss unbedingt auf die Bedürfnisse des Kunden eingegangen werden und zwar so, dass es nicht zu Kaufabbrüchen kommt. Aus dem E-Commerce ist ja bereits bekannt, dass ein fehlendes Zahlungssystem die Kunden veranlasst, sich abzuwenden und einen anderen Händler aufzusuchen. Ähnliche Tendenzen gibt es bereits seit längerem auch am POS. Zum Beispiel im Textilhandel kann es sich heute kaum ein Händler leisten, auf eine Kreditkartenakzeptanz zu verzichten. Hier zeigt sich aber bereits ein großer Nutzen des Bargeldes. Ein Kunde kann sich sicher sein, dass der Handel Barzahlung akzeptiert. Die Reichweite oder Verfügbarkeit sowohl auf Akzeptanzseite als auch auf Kundenseite ist heute ein unschlagbarer Vorteil von Bargeld. Letztendlich ist für die reibungslose Kaufabwicklung die Verständigung über

die Zahlungsart von herausragender Bedeutung. Bargeld ist hier nach wie vor ungeschlagen.

Wenn wir vom Massenzahlungsmarkt sprechen, müssen wir allerdings noch eine weitere Komponente betrachten. Wie bereits erwähnt, müssen in einigen Branchen in kurzer Zeit viele Transaktionen abgewickelt werden. Es zeigt sich, dass eine komplexe Verständigung über das Zahlungsmittel wertvolle Zeit benötigen kann, die sich direkt negativ auf die Effizienz auswirkt. Anbieter von neuen innovativen Zahlungsarten verweisen hier gerne auf die eigenen Systeme und stellen den möglichen Zeitvorteil heraus.

Doch wir wissen auch, dass Zahlungsarten erst dann wirklich ihre Stärke ausspielen können, wenn sie von einer signifikanten Anzahl der Kunden genutzt werden. Dies ist derzeit bei mobilen Zahlungsarten noch nicht absehbar.

Es liegt also nicht alleine beim Handel, wenn sich mobile Payment bislang nicht durchsetzen konnte sondern daran, dass eben noch nicht ausreichend viele Kunden derartige Systeme nutzen wollen. Für den Handel ist es entscheidend, was der Kunde möchte. Und der ist eben derzeit zufrieden mit den angebotenen Zahlungsarten. Mit anderen Worten: der deutsche Kunde ist beim Bezahlen eher konservativ eingestellt. Mit den derzeitigen Zahlungsarten – in der Regel die EC-Karte und eben Bargeld – ist er zufrieden.

Es gibt im Ergebnis heute eine weitgehende Vollausstattung des Verbrauchers mit der EC-Karte und die allgegenwärtige Verfügbarkeit von Bargeld. Beide Verfahren sind beim Verbraucher akzeptiert und auf Akzeptanzseite weit verbreitet. Für eine reibungslose Geschäftsabwicklung kann daher eine Beschränkung auf diese Verfahren also durchaus noch ausreichend sein, sieht man einmal von speziellen Fällen ab, in denen die Kreditkarte bereits eine deutliche Marktbedeutung gewonnen hat und dabei zunehmend unverzichtbar wird.

Dass viele Händler dennoch mit innovativen Zahlungsdiensten experimentieren oder bereits flächendeckend eingeführt haben, ist bislang nicht vor dem Hintergrund der Effizienz zu sehen sondern dient in den meisten Fällen eher dem Servicegedanken. Man möchte dem Kunden mehr bieten als den Durchschnitt und zielt damit sicher auch auf einen Wettbewerbsvorteil oder Imagegewinn.

Bedeutung der Kosten

Für den Handel nicht weniger bedeutsam als eine reibungslose Geschäftsabwicklung ist auch die Betrachtung der Kostenseite bei Zahlungsarten. Um es bei diesem Thema auf den Punkt zu bringen: Der Einzelhandel hat das gesetzliche Zahlungsmittel Bargeld zu akzeptieren. Hieran führt kein Weg vorbei. Auch ohne diesen Status müsste heute fast jeder Händler Barzahlung akzeptieren, ansonsten drohen Kundenverluste. Wie bereits erwähnt gilt dies auch bereits für einige weitere Zahlungsarten in bestimmten Branchen. Die Lage ist oft also eindeutig und soweit unabhängig von Kostenbetrachtungen zu beurteilen, wenn ein weit verbreitetes Zahlungsmittel wie Bargeld akzeptiert werden muss.

Kommen nun Kostenaspekte hinzu ist die Handelssicht zumindest dann auch noch einfach wenn es um den Ersatz von Bargeld durch unbare Zahlungsarten geht: sobald es ein Verfahren unter Kostengesichtspunkten mit Bargeld aufnehmen kann, wird der Handel aktiv werden und eine flächendeckende Akzeptanz anbieten. Erst wenn es andere Zahlungsarten gibt, die für den Handel günstiger sind als Bargeld,

wird er dem Kunden das Angebot machen in der Hoffnung eine kritische Masse an Kunden zu finden, die bereit sind, es zu nutzen.

Allerdings kann man derzeit nicht erwarten, dass der Markt eine solche Lösung bereitstellt, wie die derzeitigen Angebote deutlich zeigen. Noch orientieren sich neue Anbieter an den althergebrachten Preisstrukturen der Kartenzahlung. Aus meiner Sicht ist derzeit lediglich der Gesetzgeber selbst – durch eine maßvolle Regulierung oder eine aktive Einführung neuer Verfahren – oder die Kreditwirtschaft in der Lage, ein unbares Verfahren zu etablieren, das es aus Sicht des Handels und unter Effizienzgesichtspunkten mit dem klassischen Bargeld aufnehmen kann. Zumindest der Gesetzgeber ist derzeit tatsächlich auch mit diesem Gedanken befasst, wie die hoffentlich kommende Regulierung der Interbankenentgelte zeigt. Aber auch für die Kreditwirtschaft ist der Zug noch nicht abgefahren. Mit dem notwendigen Kundenvertrauen im Zahlungsmarkt ausgestattet, liegt es in ihrer Hand, dem Handel attraktive Angebote unbarer Zahlungsarten für den Massenmarkt zu machen. Ich hoffe, dass diese Chance genutzt wird. Ob sich allerdings nach den jetzt vom Bundeskartellamt vorgegebenen „Entgeltverhandlungen“ kostenorientierte Preise für die EC-Kartennutzung ergeben, darf bezweifelt werden. Besser wäre es, wenn die Deutsche Kreditwirtschaft den Bedarf selbst erkennt, ihre Möglichkeiten wahrnimmt und akzeptable Angebote macht, bevor Andere ihr zuvorkommen.

Bedeutung der unbaren Zahlungsarten

In diesem Zusammenhang möchte ich gerne die Abgrenzung der Bedeutung von Bargeld zu den etablierten Kartenzahlungsverfahren vornehmen. Wie Sie an der Grafik (*Verteilung Zahlungsarten/Umsatz/Trend*) sehen, ist Bargeld nach wie vor das bedeutendste Zahlungsmittel in Deutschland. Anders als in den oft beschworenen Kartenländern wie Schweden oder in den mobilverliebten afrikanischen Ländern haben die deutschen Kunden nach wie vor keinen Bedarf und auch keine Veranlassung, anderen Verfahren mehr als notwendig den Vorzug zu geben. Nicht verschwiegen sei an dieser Stelle, dass wir sehr wohl einen schleichenden Rückgang des Bargelds verzeichnen. Die Zahlen des EHI ergeben über die vergangenen Jahre einen kontinuierlichen Rückgang von etwa 1,5 Prozent jährlich. Eine Fortschreibung dieses Trends zeigt, dass wir dennoch auf absehbare Zeit mit der Akzeptanz von Bargeld leben müssen. Insofern ist es notwendig, dass wir uns weiter mit den Themen beschäftigen und nach Optimierungspotential suchen.

Bedeutung des Bargelds

Die Bedeutung des Bargelds ist also weiterhin ungebrochen hoch und wird absehbar nur langfristig sinken. Die Kunden sind zufrieden, der Handel kann mit dem Bedarf umgehen und die Banken haben sich mit dem System arrangiert. Der größte Nutzen des Bargelds ist damit die einfache und allseits akzeptierte Verständigung über die Zahlungsweise.

Allerdings sind zunehmend Forderungen aus der Politik zu vernehmen, die der Stellung des Bargelds gefährlich werden könnten. Unter dem Aspekt der Geldwäsche und der Verhinderung von Schwarzmarkt-Aktivitäten sowie Steuerhinterziehungen wird regelmäßig nach einer Erschwerung der Bargeldakzeptanz gerufen. Aktuell sind wieder Forderungen formuliert worden, die eine Umrüstung von Kassensystemen notwendig machen könnten und zwar unabhängig davon, ob tatsächlich ein erhöhtes Betrugsrisiko vorliegt oder nicht. Vor dem Hintergrund, dass alle Einzelhändler in Generalverdacht genommen werden, sollen möglicherweise alle Kassensysteme so umgerüstet werden, dass eine Manipulation der Umsätze ausgeschlossen werden

kann. Ich möchte an dieser Stelle darauf hinweisen, dass es selbstverständlich auch im Interesse des Handels liegt, Steuerbetrug zu verhindern und schwarze Schafe zu identifizieren. Dabei darf man aber nicht über das Ziel hinausschießen und auch von Unternehmen Investitionen in Kassensysteme verlangen, obwohl diese auf eine andere Weise die Revisionsicherheit nachweisen können. Bei diesem Thema muss also mit Augenmaß vorgegangen werden. Ansonsten drohen Kosten in Milliardenhöhe.

Bargeld weiter im Fokus

Wie sehen andere Beteiligte das Bargeld?

Die Wettbewerber zum Bargeld

Anbieter unbarer Zahlungsarten beschwören stets den „War on Cash“, haben aber dabei immer den eigenen Business Case im Blick. Studien über horrenden volkswirtschaftliche Kosten des Bargelds zeigen beispielsweise, wie sehr durchschaubar die Forderungen nach weniger Bargeld sind. Anstatt effiziente und kostenbasierte Verfahren zu bieten und damit in den Kampf gegen Bargeld zu ziehen, werden Marktungleichheiten bzw. Marktführerschaften ausgenutzt um hohe Entgelte setzen zu können und zusätzlich die Verteuerung des Bargelds eingefordert. Statt also über das Bargeld herzugehen, sollten Dienstleister vielmehr akzeptable Modelle liefern, die einen Mehrwert bieten und gleichzeitig kostenbasierte Preise aufrufen.

Die Bundesbank

Die Bundesbank darf keine weiteren Einschränkungen des Angebotes umsetzen. Bargeld ist weiterhin als staatlich gestütztes Korrektiv im Zahlungsverkehrsmarkt notwendig. Gerade die Ausführungen über die Anbieter von Kartenzahlungen zeigen, wie wichtig es ist, eine unabhängige und wettbewerbsfähige leistungsfähige Zahlungsinfrastruktur vorzuhalten. Solange es also kein unbares unter staatlicher Kontrolle stehendes und allseits akzeptiertes Zahlungsverfahren gibt, müssen wir auf Bargeld zurückgreifen können.

Die bisherigen und anstehenden Schließungen der Bundesbankfilialen haben wir in den vergangenen Jahren kritisiert und sind noch immer der Meinung, dass hier ein falscher Weg eingeschlagen wurde. Es zeigt sich, dass das private Bargeldrecycling noch nicht das gewünschte Ausmaß erreicht hat. Jedoch müssen wir akzeptieren, wenn es der politische Wille ist, den Bargeldkreislauf stärker zu dezentralisieren. Statt aber das Bundesbankangebot weiter einzuschränken, sollten wir uns in Zukunft darauf konzentrieren, gemeinsam die Möglichkeiten zur Optimierung des Bargeldkreislaufes zu nutzen. Gute Ansätze bieten hierzu beispielsweise die CashCom unter Federführung von GS1 zur Schaffung von Standards. Aber auch die derzeitigen Arbeiten zur Erstellung einer DIN Norm für Bargelddienstleistungen können dem Markt helfen, effizienter zu arbeiten. Insbesondere hat jedoch der Gesetzgeber die Möglichkeit, die Regulierung zugunsten eines privaten Cash-Recyclings zu verbessern. Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass es gelingt, einerseits die notwendige Sicherheit für die Bargeldakteure zu gewährleisten und andererseits die Kosten im Rahmen zu halten. Die Kreditwirtschaft hat bereits entsprechende Vorschläge gemacht, über die nun weiter diskutiert werden muss.

Die Geschäftsbanken

Die Kreditwirtschaft selbst hat aus Handelssicht ein eher gespaltenes Verhältnis zum

Bargeld. Auf der einen Seite sind sie verpflichtet, ihren Kontoinhabern die Auszahlung von Bargeld kostenlos zu ermöglichen. Dazu müssen Strukturen vorgehalten werden. Andererseits fallen dabei Kosten an, die nicht unmittelbar in einen Ertrag münden. Banken mit einem flächendeckenden Geldautomatennetz sehen darin jedoch einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Internetbanken und Unternehmen einig, um diesen Vorteil zu behalten.

Ich erinnere in diesem Zusammenhang an Cashback. Wie bekannt ist, bietet die Zahlungsdiensterichtlinie seit einigen Jahren einen einfachen Weg für den Handel, Bargeld auszuzahlen. Das Gesetz sieht vor, dass im Rahmen eines Warengeschäfts bei Nutzung eines zahlungsgarantierten Zahlungsverfahrens wie Electronic Cash Bargeld ausgezahlt werden darf, ohne dass dies als Zahlungsdienst gilt. Es gebe also hier einen einfachen Weg für ein privates Cashrecycling. Leider hat sich die Kreditwirtschaft bis heute nicht dazu durchringen können, Cashback wirklich zu unterstützen. Zwar gibt es inzwischen einige Händler, die ihren Kunden diesen Service anbieten. Allerdings tun sie dies nicht, um zu einem effizienten Cashrecycling beizutragen sondern es ist ein zusätzlicher und teurer Service für die Kunden. Denn die Ausgabe des Bargelds erfolgt über Electronic Cash und verursacht die gleichen Entgelte wie das Warengeschäft. Für die Ausgabe von 100 Euro muss der Händler also regelmäßig 30 Cent an die Bank des Karteninhabers bezahlen. Eine günstige Entsorgung der Bargeldeinnahmen sieht anders aus.

Ich möchte daher an dieser Stelle die Banken zur Unterstützung von Cashback auffordern. Verlangen Sie für Cashback keine Gebühren, denn es gibt keinen zusätzlichen Aufwand. Sorgen Sie für die entsprechende verpflichtende Änderung des technischen Anhangs von Electronic Cash. Ermöglichen Sie dem Handel die kostenlose Ausgabe von Bargeld im Rahmen von Warengeschäften, ohne davon über Gebühr zu profitieren. Die bisherigen Regelungen hierzu sind nicht ausreichend. Eine umfangreiche Unterstützung seitens der Kreditwirtschaft kann dazu beitragen, einen signifikanten Anteil des Bargeldes unkompliziert wieder in Umlauf zu bringen.

Die Dienstleister

Die Werttransporteure stehen vor der Aufgabe, die sich ergebenden Entwicklungen nachzuvollziehen und neue Herausforderungen anzunehmen. Besorgniserregend sind die aktuellen Marktentwicklungen in der Branche. Eine anhaltende Konsolidierung der Dienstleister könnte dazu führen, dass der Mittelstand wegbriecht. Bereits heute kann man in einigen Regionen beobachten, dass neben den bundesweiten Anbietern kaum noch regionale Dienstleister zur Verfügung stehen. Dem Handel bietet sich damit weniger Auswahl. Daher muss der Markt unter besonderer Beobachtung stehen, damit es hier nicht zu Fehlentwicklungen kommt.

Die Herausforderungen für Geld- und Wertdienstleister sind sicher nicht trivial. Einerseits befindet sich die Branche in einem intensiven Wettbewerb, andererseits muss sie technische Weiterentwicklungen nachvollziehen und anspruchsvolle und sicherheitsbewusste Kundenanforderungen erfüllen. Insgesamt zeigt sich jedoch, dass die Unternehmen die Herausforderungen annehmen. Insofern zeigen sich derzeit die Geld- und Wertdienstleister als verlässliche Partner mit dem Willen zur Mitgestaltung.

Ausblick

Wie steht nun die Bargeldlogistik insgesamt aus Sicht des Handels da?

Wir erleben derzeit eine eher ruhige Zeit. Die sich ergebenden Herausforderungen werden angenommen. Sei es die Antizipation des technischen Fortschritts bei Kassen und Tresoren, sei es die Optimierung des integrierten unternehmensübergreifenden Cashrecyclingprozesses oder die Umsetzung neuer Anforderungen des Gesetzgebers und der Bundesbank. Die weitgehend unspektakuläre Einführung neuer Banknoten zeigt beispielsweise, dass Bargeldprozesse heute enorm professionell gestaltet sind. Auch die Spitzenzeit der Eurokrise hat gezeigt, dass mit der Bargeldlogistik eine verlässliche und stabile Infrastruktur besteht, die es wert ist, erhalten zu bleiben. Wir sollten daher das Notwendige tun, um auch in Zukunft auf ein funktionierendes und krisenresistentes Zahlungsmittel zurückgreifen zu können. Dabei bleibt für den Handel die Bargeldakzeptanz auch weiterhin der Benchmark, an dem sich alle anderen Systeme messen lassen müssen.

Für den Handel sind funktionierende Bargeldprozesse auch deshalb so wertvoll, weil sich hier ein hohes Maß an Einflussmöglichkeiten in den einzelnen Teilprozessen bietet. Anders als bei den meisten unbaren Zahlungsarten, bei denen der Handel oft lediglich entscheiden kann, ob er die Angebote akzeptiert oder nicht, bieten sich beim Bargeld genügend Stellschrauben zur Prozessoptimierung, beginnend an der Kasse und Hauptkasse über den Wertdienstleister bei Beschaffung von Wechselgeld und Entsorgung der Einnahmen bis hin zur Partnerbank und der Einbeziehung von Softwaredienstleistern zur Prozessunterstützung. So breit stellt sich damit auch die Ausgestaltung in den Unternehmen dar. Während z.B. kleinere Händler oft noch alles in Eigenregie durchführen, haben andere Unternehmen die Prozesse an verschiedenste Dienstleister und Banken ausgelagert, um gut aufgestellt zu sein.

Bargeld - so das Fazit - ist auf absehbare Zeit auch weiterhin notwendig und von großem Nutzen. Die etablierten Bargeldkreisläufe müssen erhalten, Optimierungspotentiale genutzt werden. Es können aber gerne auch neue Prozesse hinzukommen, Cashback an der Handekasse ist hier beispielsweise zu nennen. Es zeigt sich, dass bis auf weiteres nicht nur Handel sondern auch die Kunden weiter auf das Bargeld setzen. Zwar verlagern sich Verkaufsprozesse zunehmend ins Internet und damit werden auch unbare Zahlungsarten zulegen. Der Handel wird sich verändern.

Doch damit wird Bargeld nicht nutzlos.