

# Bargeld per Karte im Handel

Von Stefan Schneider



Quelle: Aldi Süd

**Beim Thema Bargeldversorgung rückt der Handel immer stärker in den Fokus. Hier gibt es unterschiedliche Modelle – vom Geldautomaten über Barzahlen bis hin zu Cash Back als am weitesten verbreitete Variante. Im Lebensmittelhandel nähert sich die Bargeldauszahlung im Rahmen einer Girocard-Transaktion mittlerweile der Komplettabdeckung, weiß Stefan Schneider. Dabei helfen könnten neue Konditionenverhandlungen, die mit der getrennten Kennzeichnung von Bargeld- und Einkaufsumsätzen zu erwarten sind.** Red.

Kunden haben inzwischen verschiedene Möglichkeiten, sich im Handel mit Bargeld zu versorgen.

Die erste Möglichkeit stellen Geldautomaten dar, die auf der Filialfläche oder direkt davor aufgestellt werden. Basis für diese Versorgung der Kunden mit Bargeld ist immer eine Vereinbarung zwischen dem Immobilien- oder Verwaltungsbereich des Handelsunternehmens und dem jeweiligen Automatenbetreiber, der Filialbank, Direktbank oder ein sogenannter Drittaufsteller sein kann. Der Händler versorgt auf diese Weise nicht nur seine Kunden mit Bargeld, sondern erzielt aus der Vermietung der Fläche auch noch Mieteinnahmen.

Die Ver- und Entsorgung dieser Automaten erfolgt völlig getrennt von der Ver- und Entsorgung der Kassen des Händlers. Wenn die im Handel für den Zahlungsverkehr Verantwortlichen darüber nachdenken, Cash Back an den Kassen anzubieten, kann das zu internen Konflikten führen, da der Verwaltungsbereich dann fürchten muss, perspektivisch einen Teil seiner Vermietungseinnahmen zu verlieren.

## Bediente Geldautomaten bei Shell

Die zweite Möglichkeit der Bargeldversorgung ist die Lösung des sogenannten „bedienten Geldautomaten“, die seit nunmehr sieben Jahren an rund 1300 Shell-Tankstellen – und bislang auch nur dort – in Kooperation mit der Postbank praktiziert wird. Die Kassierkraft sorgt dafür, dass der Kundenwunsch nach Bargeld aus dem Kassenbestand erfüllt wird. Die Transaktion läuft über ein separates Terminal mit dem integrierten Cash-Management-System.

Wie beim unbedienten Geldautomaten auch, ist der Bargeldbezug nicht zwingend mit einem Einkauf verbunden. Es gelten

die direkten Kundenentgelt-Regelungen für die Gebühren. Shell erhält eine Vergütung für die Geldautomatentransaktion.

Eine Vergütung erhalten die Händler auch dann, wenn sie durch Vereinbarung mit der Barzahlen-Betreiberin Cash Payment Solutions Auszahlungen an ihren Kassen aus einer Bank-App ermöglichen. Auch hier besteht keine zwingende Verbindung zwischen einem Einkauf und der Geldversorgung. Der Händler erhält für diesen Service eine Vergütung der Betreiberin.

## Am weitesten verbreitet: Cash Back

Cash Back als inzwischen am weitesten verbreitete Möglichkeit zur Bargeldversorgung für den Kunden ist eine Serviceleistung, die für den Kunden kostenfrei ist, den Händler aber mit Zusatzgebühren belastet. Der Händler muss das Girocard-Händlerentgelt auf den Gesamtbetrag, also Kaufbetrag plus Bargeldausgabe, entrichten. Die Transaktion ist zwingend als electronic-cash-Transaktion durchzuführen. Die transaktionssteigernde Wirkung für das Girocard-System hat die DK inzwischen erkannt und ein eigenes Logo für „Geld abheben“ geschaffen.

Genauso gut denkbar ist Cash Back auch auf Basis von Kreditkarten. Derzeit gibt es jedoch (noch) keine aktive Nutzung. Aber die Vorbereitungen dafür sind in den Gremien der Kartenorganisationen getrof-

### Zum Autor

**Stefan Schneider**, Inhaber, Cards Consult, Potsdam

fen worden, sodass davon auszugehen ist, dass wir über kurz oder lang auch erste Issuer sehen werden, die dem deutschen Handel Cash Back per Kreditkarte anbieten.

### Unterschiedliche rechtliche Vorgaben

Wie sehen die rechtlichen Vorgaben aus?

- Bei den Geldautomaten muss der Betreiber die aufsichtsrechtlichen Vorgaben erfüllen,
- beim integrierten Cash-Management (Postbank/Shell) trifft die Pflicht den Bankpartner.
- Cash Back wird im ZAG seit der PSD1 und unverändert auch nach der PSD2 als sogenannte „reverse Bargeldauszahlung“ am PoS eingestuft. Mit diesem Dienst wird die Bitte des Kunden nach einer zusätzlichen Barauszahlung im Zusammenhang mit seinem Einkauf und einer Kartenzahlung beschrieben. Die Art der Karte wird dabei im Gesetz nicht näher spezifiziert.

Damit gilt für Cash Back die Ausnahme, dass es sich nicht um einen regulierten Zahlungsdienst handelt. Aus Händlersicht gibt es damit weder eine Erlaubnispflicht noch eine Antragspflicht, und zwar unabhängig von der Unternehmensgröße oder der Anzahl der Filialen.

### Mindestumsatz nicht gesetzlich vorgegeben

Das Gesetz kennt auch keine Vorgabe eines Mindestumsatzes. Lediglich die ec-cash-Händlerbedingungen empfehlen eine Mindestsumme für den Umsatz (20 Euro) und verpflichten auf eine Höchstsumme für die Auszahlung (200 Euro). Die Umsatzgrenze von 20 Euro ließe sich auch – je nach Situation – in bestimmten Ver-

triebslinien unterschreiten. Ein Ansatz, der aktuell in Werkstattgesprächen vor Ort diskutiert wird.

Statistisch gibt es wenig Material zu Cash Back. Laut Deutscher Bundesbank sind Bekanntheits- und Nutzungsgrad von Cash Back immer noch sehr gering. Dass die Verbreitung im Handel stetig zunimmt, bildet die Bundesbank noch nicht ab, im Gegenteil: Die Zahlenangaben in der Bundesbank-Statistik zu Cash-Back-Transaktionen weisen für 2016 sogar einen zweistelligen Rückgang (!) der Auszahlungen und der Summen aus.

### Aus Handelssicht ein Marketinginstrument

Bei Cash Back handelt es sich also um ein Convenience-Angebot für den Kunden, das als Marketing-Instrument seitens der anbietenden Händler auch entsprechend mit Flyern, Deckenhängern oder Aufklebern im Kassensbereich beworben wird. Ziel dieser Serviceleistung ist aus Sicht des Handels, Verbraucher bei der Auswahl der

grund der Schließungen von Bankfilialen inzwischen schon helfen, ein echtes Bargeldbeschaffungsproblem zu lösen.

### Schwerpunktmäßig im Lebensmittelhandel

Der Schwerpunkt bei der Verbreitung liegt im Lebensmittelhandel:

- Bei den Supermärkten war Rewe bereits 2003 Vorreiter.
- Bei Edeka gibt es Unterschiede in den Regionen und zwischen Regiebetrieben und selbstständigen Händlern. Als Faustregel gilt: Je unmittelbarer die Konkurrenz zu einem Rewe-Markt in der Nähe ist, desto wahrscheinlicher ist ein Angebot von Cash Back bei Edeka.
- Auch Famila, Tegut und Wasgau nutzen den Service inzwischen flächendeckend in allen Filialen.
- Im Lebensmittel-Discount sind es bereits über 8500 Filialstandorte, die Cash Back anbieten. Lediglich Aldi Nord, Lidl und Norma fehlen hier noch, um zu einer praktisch kompletten Abdeckung einer ganzen Vertriebsform im Handel zu kommen.

Helfen könnte dabei, dass sich die Netzbetreiber aktuell im Abnahmeprozess bei der DK befinden, um

eine gesonderte Abrechnung des Cash-Back-Anteils einer Transaktion zu ermöglichen. Mit dieser Einzelkennzeichnung bekommen insbesondere die girocard-starken Händler erstmals ein Argument an die Hand, um in Konditionenverhandlungen diesen Serviceanteil anders zu bepreisen als die Zahlvorgänge für die Umsätze.

Dieser Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors auf dem Bankkarten-Forum 2017



konkreten Einkaufsstätte auf ihr Angebot zu lenken, da diese dort beim Einkauf gleich noch das Problem fehlenden Bargeldes gelöst bekommen.

Der erste Discounter hat jetzt Cash Back mit Zusatz-Loyalty-Punkten belohnt. In Ballungsräumen mit einer nach wie vor hohen Geldautomatendichte eher ein Bequemlichkeitsthema, sieht das in der Fläche teilweise anders aus: Hier kann der Service auf-