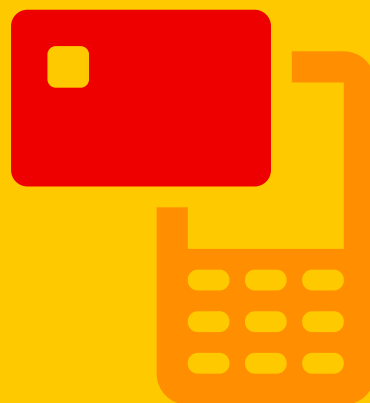


Händlergeschäft am Point of Sale

S-Payment Studie 2026



Vorwort	03
Management Summary	04
A Einstellungen und Anforderungen der Zielgruppe	07
Anteile Händlertypen an den sechs befragten Branchen	09
B Nutzung der Zahlungsmethoden	11
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden in den befragten Branchen	11
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden im Einzelhandel	12
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden im Handwerk	12
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden in der stationären Gastronomie	13
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden in der mobilen Gastronomie	13
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden bei mobilen Verkaufsständen	14
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden bei mobilen Dienstleistungen	14
First Choice der Zahlungsmethoden bei den befragten Branchen	15
C Nutzung Kassensysteme und Terminals	16
Nutzung von Kassensystemen durch die befragten Branchen	16
Nutzung von Terminals durch die befragten Branchen	17
Anbindung von Terminals an Kassensysteme durch die befragten Branchen	17
Wie relevant ist die Mobilität von Terminals bei den befragten Branchen	18
Studiendesign	19

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Digitalisierung verändert den Point of Sale (PoS) in einem rasanten Tempo. Sie stellt insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sowie Gewerbetreibende vor große Herausforderungen – bietet ihnen aber auch enorme Chancen!

Ein zentraler Bereich, in dem der Wandel besonders spürbar ist, ist der Zahlungsverkehr. Konsumenten erwarten heute beim Einkaufen nicht nur eine breite Produktauswahl, sondern auch flexible, schnelle und sichere Bezahlungsmöglichkeiten – mit Karten, digital und mobil, mit Wallets, Smartphones, Smart Devices. Große Einzelhandelsketten sind bei Payment-Innovationen in der Regel Vorreiter, während kleinere Händler, mobile Dienstleister, Handwerksbetriebe oder Wochenmarkthändler oft erheblichen Nachholbedarf haben. Bargeld und Rechnung sind in manchen Branchen noch weit verbreitet – vor allem dort, wo keine Terminals zum Einsatz kommen.

Die vorliegende Marktstudie „Händlergeschäft am Point of Sale (POS)“ bietet fundierte Einblicke in die Anforderungen von Händlern verschiedener Branchen in

Deutschland an Bezahlverfahren, POS-Terminals und Kassensysteme. Sie zeigt, dass KMU und Gewerbetreibende zwar zunehmend die Notwendigkeit erkennen, bargeldlos zu kassieren – viele Inhaber kleinerer Betriebe aber diffuse Vorbehalte gegen Kartenzahlung haben und technische Störungen, „Knebelverträge“ oder undurchsichtige Preismodelle befürchten. Andere dagegen folgen den digitalen Payment-Trends, erkennen die Vorteile für ihren Geschäftserfolg und akzeptieren routiniert alle gängigen bargeldlosen Zahlungssysteme.

Die Investition in moderne Payment-Lösungen ist eine Investition in die Wettbewerbsfähigkeit und die Kundenzufriedenheit. Sie ermöglicht Händlern jeder Größe und Branche, neue Kundengruppen zu erschließen, den Umsatz zu steigern und gleichzeitig interne Prozesse zu optimieren. Die vorliegende Studie zeigt, welche Faktoren bei KMU den „Switch“ zum bargeldlosen Kassieren auslösen und welches die wichtigsten Entscheidungskriterien für die Anschaffung von (mobilen) POS-Terminals und Kassensystemen sind.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und wertvolle Erkenntnisse.

Stuttgart, im April 2026

A Einstellungen und Anforderungen der Zielgruppe

Die Studie unterteilt Händler in drei Typen:

Einsteiger: 55 %, diese Gruppe besitzt überhaupt (noch) kein Terminal.

Wechsler: 8 %, sie haben in den letzten 24 Monaten ein Terminal oder POS-System angeschafft.

Experten: 37 %, sie besitzen länger als 24 Monate mindestens ein Terminal oder POS-System.

Einsteiger haben generell große Vorbehalte gegenüber Kartenzahlung und empfinden sie oft als „Black-Box“. Man will zwar mitmachen, traut sich aber nicht aufgrund diffuser Vorbehalte und Unwissenheit.

Wechsler halten es mit Blick auf den eigenen Geschäftserfolg für wichtig, ihren Kund:innen die Zahlungsmöglichkeiten anzubieten, die diese sich wünschen.

Experten haben auf der Grundlage eines hohen Unternehmensgeists und ausgeprägter Technik-Affinität ihr Payment meist aus eigenem Antrieb optimiert und sind damit auch weitgehend zufrieden.

Oft wird der „Switch“ zur Kartenzahlung durch **externe Impulse** wie Kundenwünsche oder Empfehlungen von Branchenkollegen ausgelöst.



B Nutzung der Zahlungsmethoden

Barzahlung bleibt in vielen Branchen dominant, insbesondere im Einzelhandel sowie in der stationären und mobilen Gastronomie.

Kartenzahlung per girocard, Kreditkarte oder Debitkarte gewinnt jedoch zunehmend an Bedeutung, vor allem in technikaffinen Segmenten und bei jüngeren Kunden.

Zahlung auf Rechnung ist ebenfalls verbreitet – hauptsächlich in Branchen mit geringer Terminalnutzung, wie etwa im Handwerk oder bei mobilen Dienstleistern.

Als **Vorteile der Kartenzahlung** (z. B. mit der girocard) sehen die befragten Händler die Aspekte Schnelligkeit, Bargeldreduzierung, geringeres Diebstahl-/Betrugsrisiko und die einfache Bedienung.



C Nutzung Kassensysteme und Terminals

Bei den **Terminals und Kassensystemen** gibt es quer durch die betrachteten Branchen eine große Ausstattungsvielfalt. Vor allem bei den „Einsteigern“ findet man häufig noch offene Ladenkassen (kleine Geldkassetten mit Wechselgeld) oder Registrierkassen ohne POS-System. Der Großteil der Handwerker und mobilen Dienstleister hat gar keine Kasse und bietet nur Bezahlung auf Rechnung an.

Mehr als drei Viertel der Befragten nutzen **einfache Terminals**, die nur für Kartenzahlungen genutzt werden können, ohne Anbindung an ein Kassensystem (POS-System).

Mobile Terminals werden vor allem in der Gastronomie, an mobilen Verkaufsständen und im Einzelhandel eingesetzt.

Die wichtigsten Kaufkriterien für ein (neues) Terminal sind quer durch alle Branchen: zuverlässige Transaktionen (86%), günstige Transaktionskosten (81%) und schnelle Auszahlung der Umsätze aufs Firmenkonto (79%).



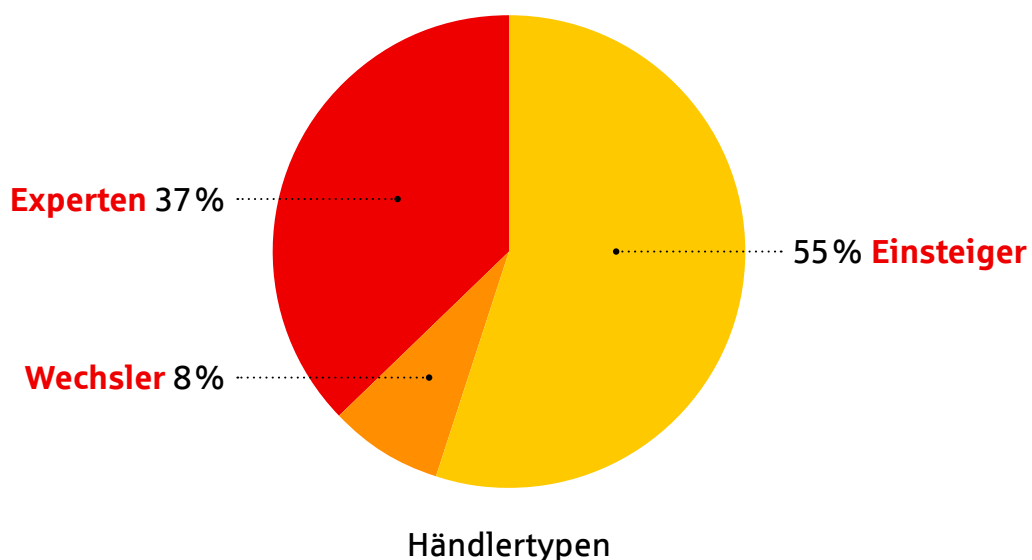
A Einstellungen und Anforderungen der Zielgruppe

Die Studie identifiziert drei Händlertypen, die sich bezüglich Technikaffinität, Erfahrung mit Terminals und POS-Systemen sowie dem unternehmerischen Selbstanspruch an Payment-Lösungen unterscheiden:

Einsteiger (55% der befragten Unternehmen). Diese Gruppe bietet bisher keine Kartenzahlungen an, beschäftigt sich aber gerade mit der Frage, ob sie es tun soll.

Wechsler (8%). Sie bieten seit ein bis zwei Jahren Kartenzahlungen an, haben erste Erfahrungen gesammelt und können den Markt gut einschätzen. Sie können sich einen Wechsel zu anderen Terminal-Lösungen vorstellen.

Experten (37%). Sie bieten schon lange Kartenzahlungen an und zeichnen sich durch ein hohes Verständnis für die Technik und Marktwissen aus – sie sind echte Profis, wenn es um bargeldloses Kassieren geht.



Einen hohen Anteil an „Einsteigern“ gibt es im Handwerk (92 %) und bei Mobilen Dienstleistungen (90 %). Zur zweiten Gruppe gehören zum Beispiel ambulante soziale Dienste, Garten- und Landschaftsbauer sowie Gebäude- oder Schornsteinreiniger. Eine typische Aussage dieser Gruppe zum Thema lautet:

„Was mache ich, wenn die Technik ausfällt? Als ich mich vor vielen Jahren mal zu Kartenzahlung informiert habe, waren die Gebühren riesig. Und meine Kundschaft zahlt bar, sind oft ältere Leute.“

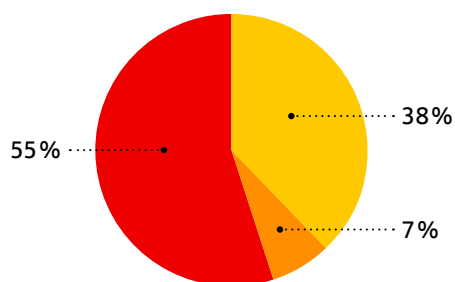
Die „Wechsler“ sind in der mobilen Gastronomie am stärksten vertreten (zu 24 %, z. B. Event-Caterer, Food-Trucks, Imbissbuden). Ihre positive Ansicht zu Terminals und POS-Systemen verdeutlicht das folgende Zitat:

„Meine Kunden waren zunehmend verärgert, dass wir keine Kartenzahlung hatten. Und man muss ja auch mit der Zeit gehen.“

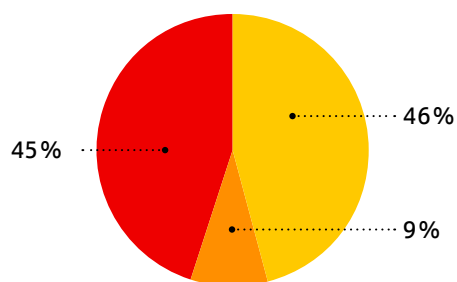
Die „Experten“ sind in der stationären Gastronomie (71 %, z. B. Restaurants, Cafés, Eis-salons) und im Einzelhandel (55 %) stark vertreten. Folgende Aussage steht exemplarisch für ihre Einstellung zum Thema:

„Digitale Kasse und digitale Zahlung machen das Leben doch deutlich leichter und effizienter, als alles old-school abzuwickeln!“

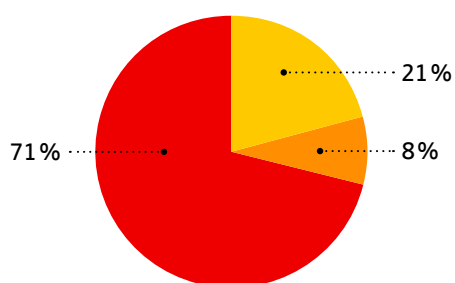
Anteile Händlertypen an den sechs befragten Branchen



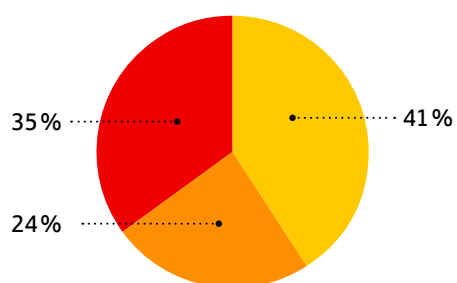
Einzelhandel



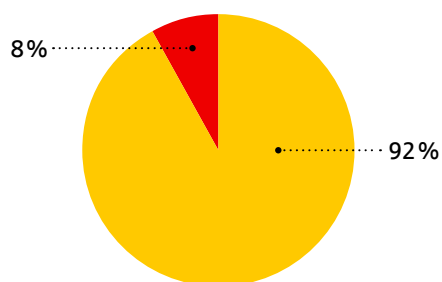
Mobile Verkaufsstände



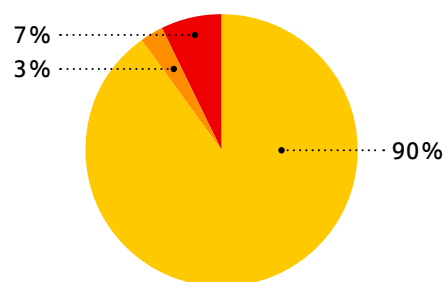
Stationäre Gastronomie



Mobile Gastronomie



Handwerk



Mobile Dienstleistungen



Klarer Trend zur Kartenzahlung: Alle Studien-Teilnehmenden stellen fest, dass die Nachfrage nach Kartenzahlung immer größer wird. Alle befragten Händlertypen erkennen, dass sie sich mit diesem Trend (endlich) auseinandersetzen müssen.

„Einsteiger“ zeigen allerdings eine geringe Technikaffinität und große Vorbehalte gegenüber Kartenzahlung. Sie empfinden Kartenzahlung oft als „Black-Box“. Man will zwar mitmachen, traut sich aber nicht aufgrund diffuser Vorbehalte und Unwissenheit. Die „Einsteiger“ fürchten technische Störungen/Ausfälle, „Knebelverträge“, die sie langfristig binden und undurchsichtige Preismodelle. Die Einführung von Kartenzahlung wird daher von „Einsteigern“ oft als komplex und verbunden mit Unsicherheiten wahrgenommen.

Der „Switch“ zur Kartenzahlung erfolgt meist durch externe Impulse: durch wiederholte Kundenwünsche und den Erfahrungsaustausch mit Branchenkollegen. Eine typische Aussage dazu lautet:

„Ein Freund von mir hat auch einen Laden. Der hat mich aufgeschlaut, mir auch Sorgen genommen und mir einen Anbieter empfohlen.“

„Wechsler“ sind in puncto Kartenzahlung flexibler und meist technikaffiner: Sie haben oft schon seit längerem die Notwendigkeit erkannt, den Payment-Trends zu folgen. Sie halten es für den eigenen Geschäftserfolg für wichtig, ihren Kund:innen die Zahlungsmöglichkeiten anzubieten, die diese sich wünschen.

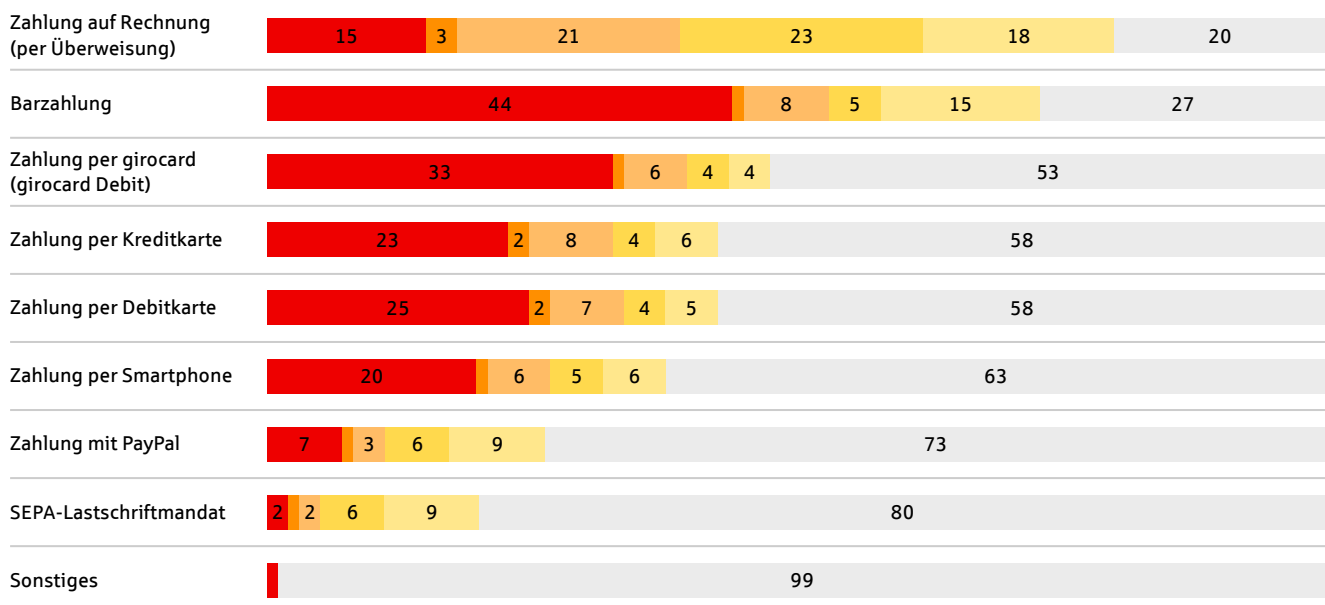
Die „Experten“ sehen klar die faktischen Vorteile für ihr Business, routiniert mit Kartenzahlung umzugehen. Auf der Grundlage hoher unternehmerischer Mentalität und Technik-Affinität haben sie ihr Payment meist aus eigenem Antrieb optimiert und sind damit auch weitgehend zufrieden.

B Nutzung der Zahlungsmethoden

Barzahlung bleibt in vielen Branchen dominant, insbesondere in der stationären Gastronomie und im Einzelhandel. Kartenzahlung gewinnt jedoch zunehmend an Bedeutung, vor allem in technikaffinen Segmenten und bei jüngeren Kund:innen. Zahlung auf Rechnung ist ebenfalls verbreitet, insbesondere in Branchen mit geringerer Terminalnutzung.

Barzahlung wird von Kund:innen über alle befragten Branchen am häufigsten täglich genutzt, gefolgt von Zahlung per girocard, per Debit- oder Kreditkarte. Zahlungen per Smartphone, PayPal oder SEPA-Lastschrift kommen seltener vor.

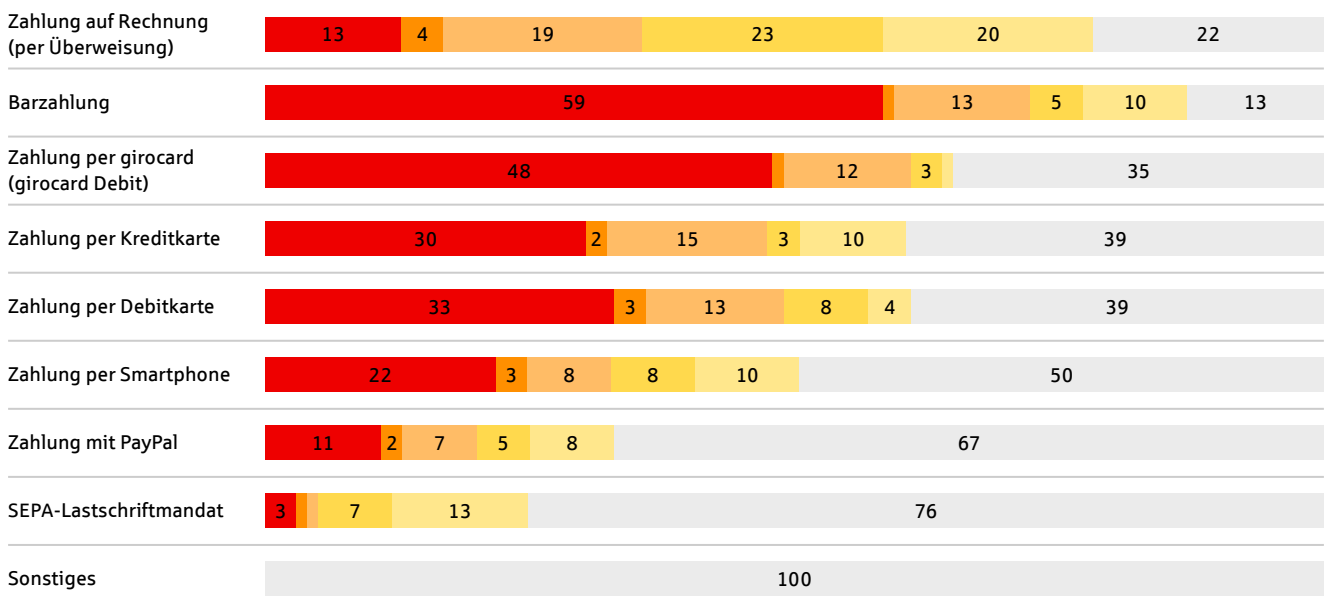
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden in den befragten Branchen



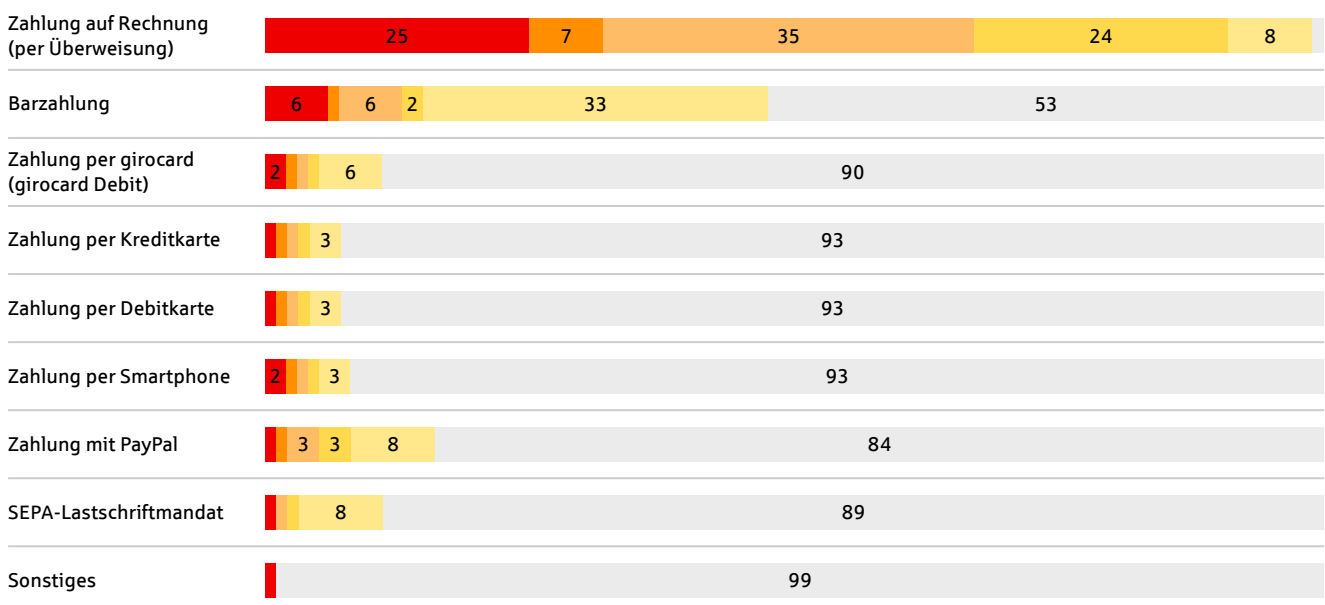
■ Mehrmals am Tag
 ■ Einmal am Tag
 ■ Mehrmals pro Woche
 ■ Mehrmals pro Monat
 ■ Seltener
 ■ Nie/wird nicht angeboten
 Angaben in Prozent

Im Einzelhandel wird am häufigsten bar bezahlt oder per girocard. Zahlung auf Rechnung kommt am häufigsten im Handwerk vor, gefolgt von Barzahlung. Terminals werden im Handwerk (noch) sehr selten genutzt

Die meistgenutzten Zahlungsmethoden im Einzelhandel



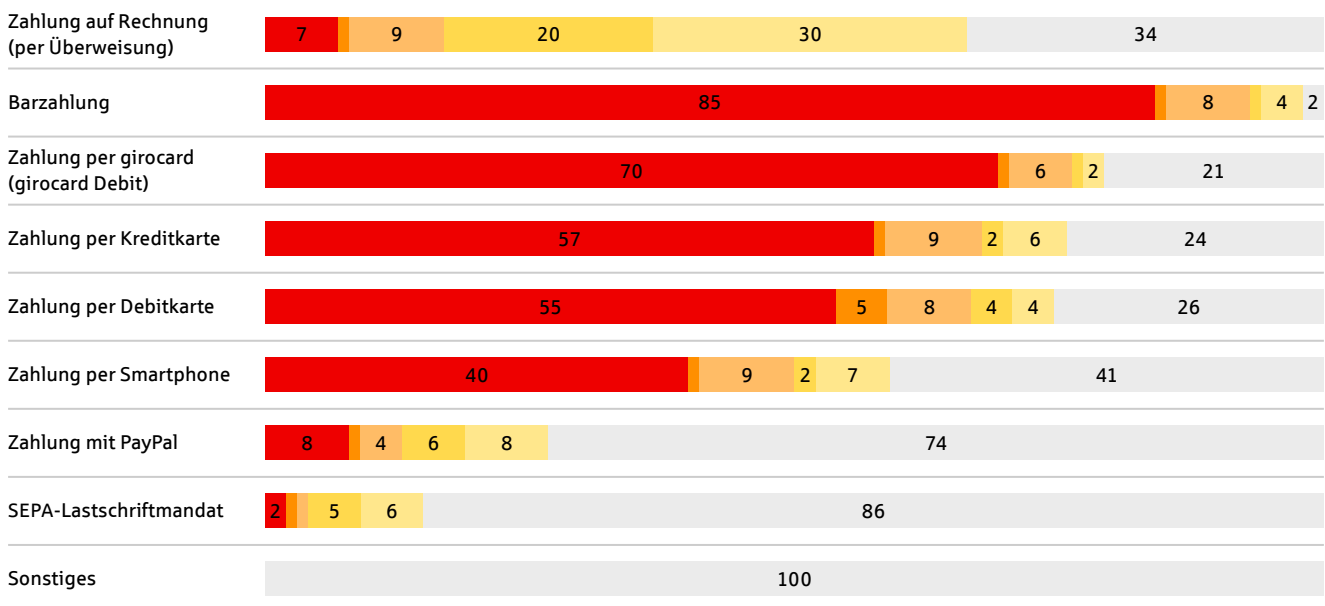
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden im Handwerk



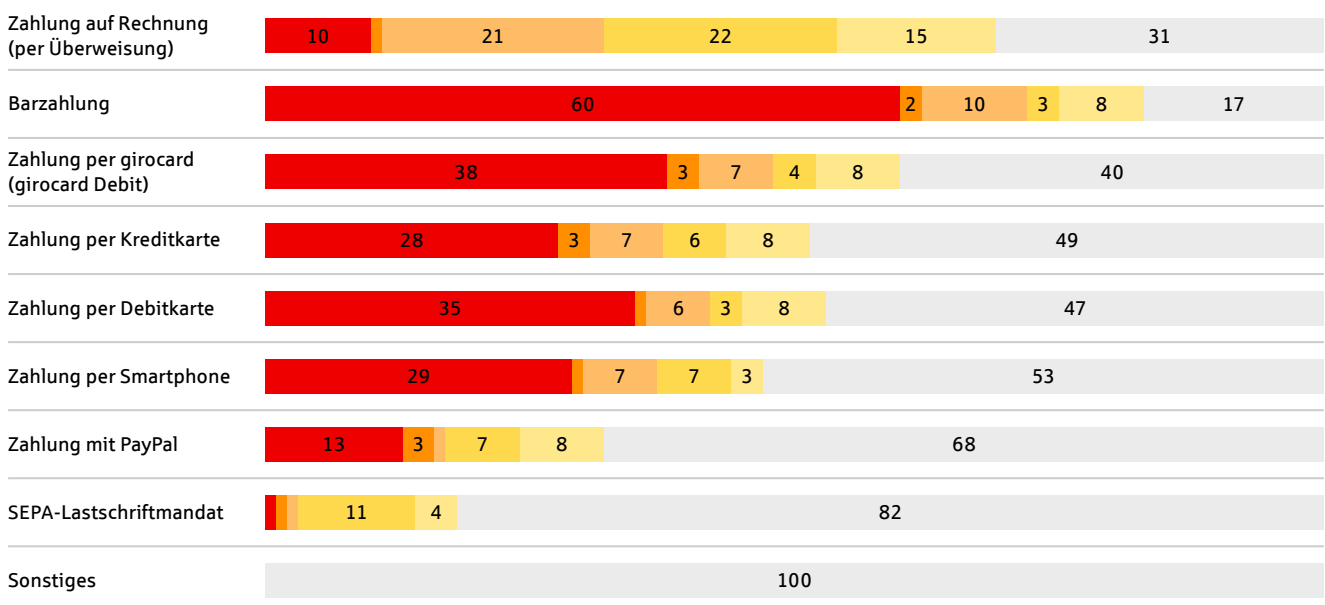
■ Mehrmals am Tag
 ■ Einmal am Tag
 ■ Mehrmals pro Woche
 ■ Mehrmals pro Monat
 ■ Seltener
 ■ Nie/wird nicht angeboten
 Angaben in Prozent

In der stationären und mobilen Gastronomie wird am häufigsten bar bezahlt, gefolgt von Zahlung per girocard. Zahlungen auf Rechnung, per PayPal oder SEPA-Lastschrift kommen seltener vor.

Die meistgenutzten Zahlungsmethoden in der stationären Gastronomie



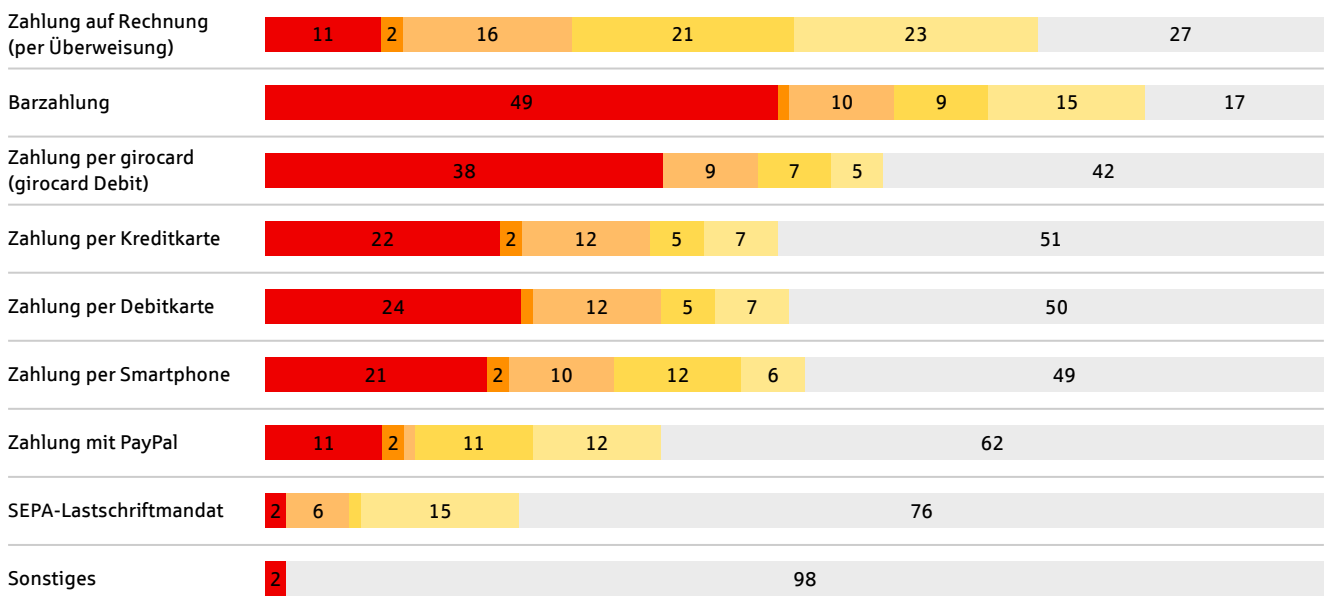
Die meistgenutzten Zahlungsmethoden in der mobilen Gastronomie



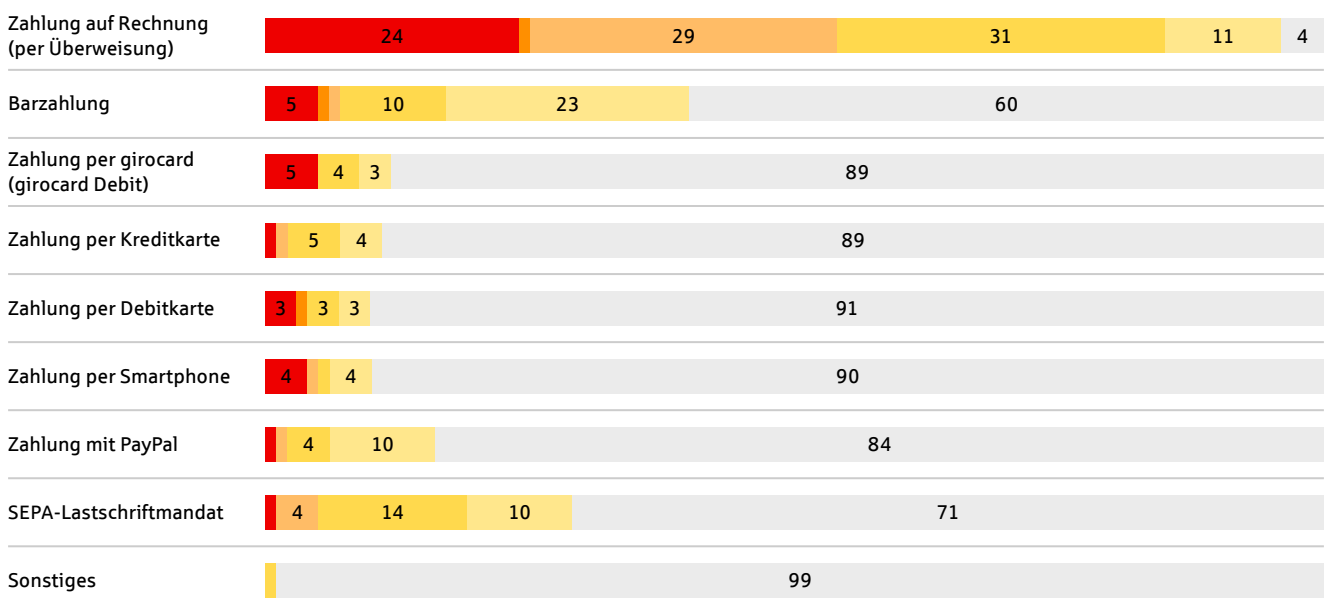
■ Mehrmals am Tag
 ■ Einmal am Tag
 ■ Mehrmals pro Woche
 ■ Mehrmals pro Monat
 ■ Seltener
 ■ Nie/wird nicht angeboten
 Angaben in Prozent

Bei mobilen Verkaufsständen erfolgen Zahlungen am häufigsten bar oder per girocard. Bei mobilen Dienstleistungen wird am häufigsten per Rechnung bezahlt, Terminals kommen nur sehr selten zum Einsatz.

Die meistgenutzten Zahlungsmethoden bei mobilen Verkaufsständen



Die meistgenutzten Zahlungsmethoden bei mobilen Dienstleistungen



■ Mehrmals am Tag
 ■ Einmal am Tag
 ■ Mehrmals pro Woche
 ■ Mehrmals pro Monat
 ■ Seltener
 ■ Nie/wird nicht angeboten
 Angaben in Prozent

Aus Sicht der befragten Unternehmen sind Zahlung auf Rechnung und Barzahlung am beliebtesten. Besonders das Handwerk und mobile Dienstleister bevorzugen Rechnungen, für andere Branchen ist Bargeld am attraktivsten. Zahlung per girocard folgt auf dem 3. Platz.

First Choice der Zahlungsmethoden bei den befragten Branchen

	Total	Einzelhandel	Handwerk	Stationäre Gastronomie	Mobile Gastronomie	Mobile Verkaufsstände	Mobile Dienstleistungen
Zahlung auf Rechnung (per Überweisung)	37	19	84	7	24	23	68
Barzahlung	35	44	6	63	49	44	6
Zahlung per girocard (girocard Debit)	15	20	2	24	17	18	6
Zahlung mit PayPal	3	5	2	0	4	7	1
SEPA-Lastschriftmandat	3	3	1	1	3	0	11
Zahlung per Smartphone	1	1	0	2	3	2	0
Zahlung per Kreditkarte	1	3	0	1	1	0	3
Zahlung per Debitkarte	1	2	0	0	0	1	1
Andere Zahlungsmethode (z. B. Überweisung)	3	3	5	1	0	4	4

Angaben in Prozent

Als Vorteile der Kartenzahlung (z. B. mit der girocard) sehen die befragten Händler die Aspekte Schnelligkeit, Bargeldreduzierung, geringeres Diebstahl- und Betrugsrisiko und die einfache Bedienung.

C Nutzung Kassensysteme und Terminals

Mit Blick auf die genutzten Kassensysteme und Terminals gibt es quer durch die betrachteten Branchen eine große Ausstattungsvielfalt. Vor allem bei den „Einsteigern“ (z. B. dem mobilen Pizza- oder Kaffeestand, der ländlichen Gaststätte oder der kleinen Modeboutique) findet man häufig noch offene Ladenkassen (kleine Geldkassetten mit Wechselgeld) oder Registrierkassen ohne POS-System.

Digitale Kassensysteme kommen vor allem in der stationären Gastronomie, im Einzelhandel und teilweise auch bei mobilen Verkaufsständen zum Einsatz. Der Großteil der Handwerker und mobilen Dienstleister dagegen hat gar keine Kasse und bietet nur Bezahlung auf Rechnung an.

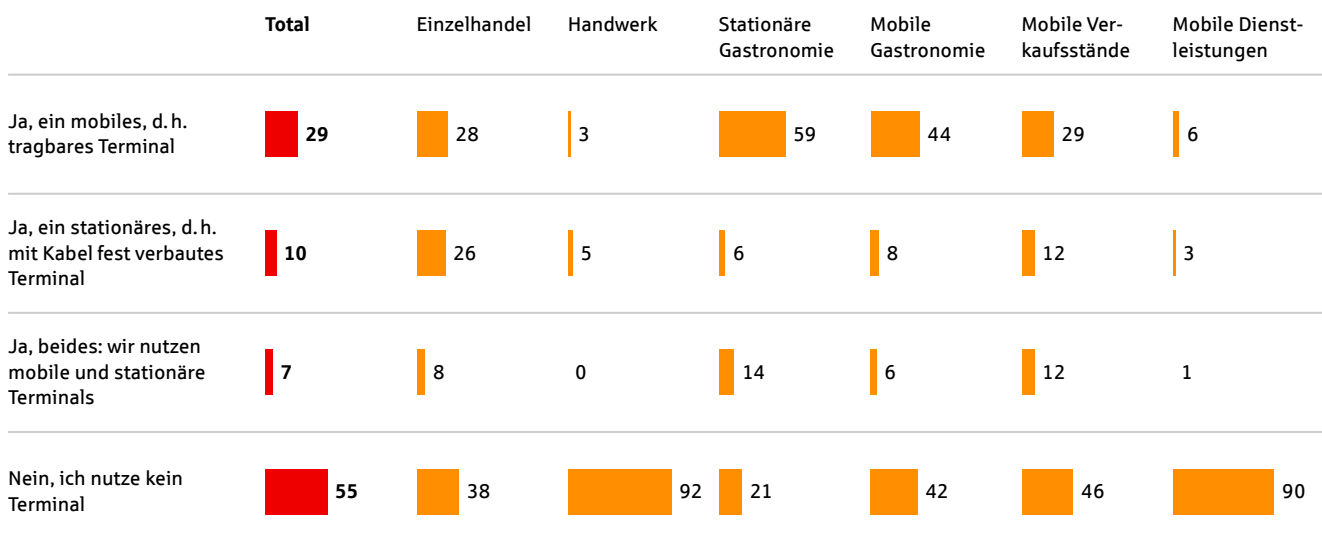
Nutzung von Kassensystemen durch die befragten Branchen

	Total	Einzelhandel	Handwerk	Stationäre Gastronomie	Mobile Gastronomie	Mobile Verkaufsstände	Mobile Dienstleistungen
Eine digitale Kasse, die mit einem Kassensystem verbunden ist. Die Umsätze werden digital gespeichert.	35	38	17	71	44	31	10
Ich nutze keine Kasse, biete nur Bezahlung auf Rechnung an.	34	21	64	5	22	23	70
Eine offene Kasse, die Umsätze werden manuell erfasst.	22	26	17	13	25	35	18
Eine Registrierkasse, die manuell bedient wird. Ohne Anbindung an ein Kassensystem.	9	15	2	12	8	11	3

Angaben in Prozent

(Mobile) Terminals werden vor allem in der Gastronomie, an mobilen Verkaufsständen und im Einzelhandel eingesetzt. Jeder zweite Händler mit mobilem Verkaufsstand ist der Ansicht, dass die Zahlungsoption am Terminal die Kund:innen animiert, höhere Beträge auszugeben.

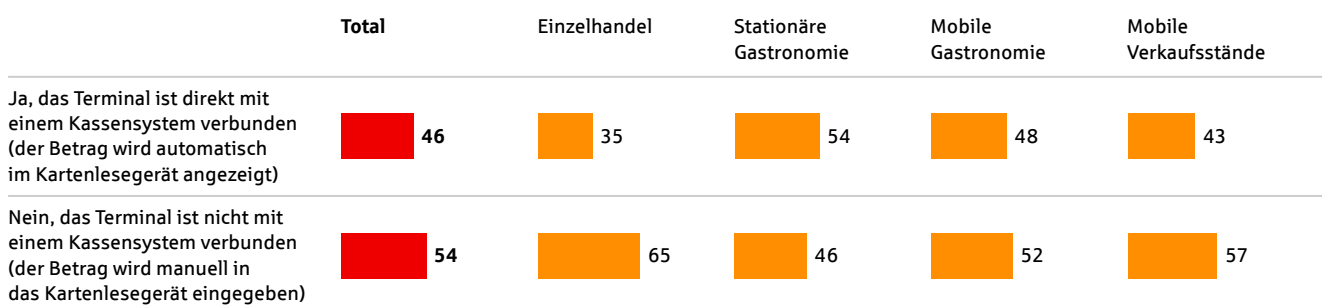
Nutzung von Terminals durch die befragten Branchen



Angaben in Prozent

Mehr als drei Viertel der Befragten nutzen einfache Terminals, die nur für Kartenzahlungen genutzt werden können, ohne Anbindung an ein Kassensystem. Die Anbindung des Terminals an ein Kassensystem (POS-System) nutzt vor allem die stationäre Gastronomie (54%). Kleinere Einzelhändler setzen mehrheitlich Terminals ein (65%), die nicht mit einem Kassensystem verbunden sind.

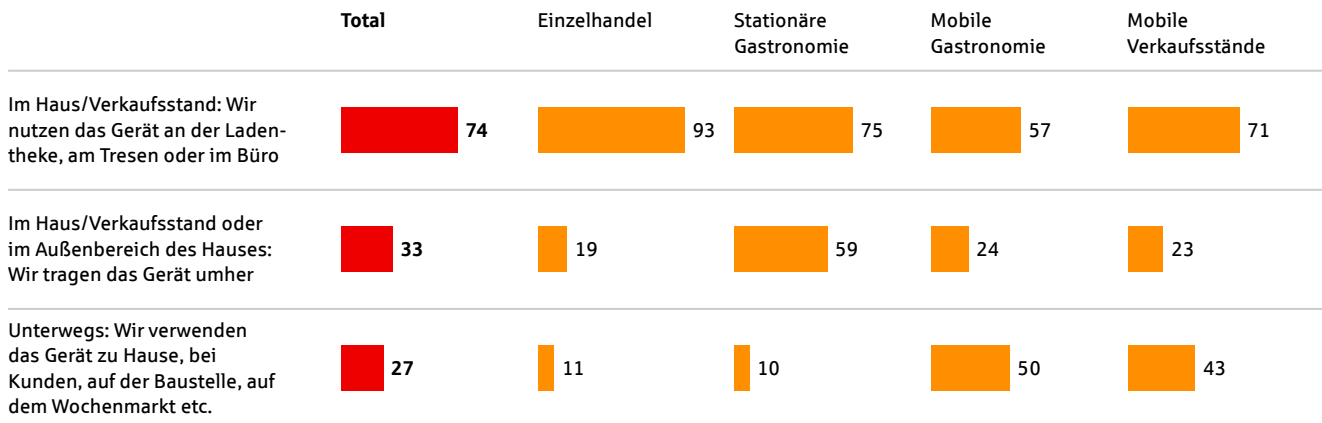
Anbindung von Terminals an Kassensysteme durch die befragten Branchen



Angaben in Prozent

In nahezu jedem zweiten Betrieb wird ein mobiles Terminal verwendet, um es im Betrieb herumtragen zu können oder es vor Ort bei Kunden einsetzen zu können.

Wie relevant ist die Mobilität von Terminals bei den befragten Branchen



Angaben in Prozent

Die Wahrscheinlichkeit, sich in den nächsten 12 Monaten ein Terminal oder POS-System anzuschaffen, ist bei den befragten Unternehmen gering (unter 10%). Wenn solche Planungen bestehen, sind eher mobile Terminals mit/ohne Anbindung an ein Kassensystem gefragt: Rund jeder 10. gastronomische Betrieb und rund jeder 10. mobile Verkaufstand hält eine solche Anschaffung für (sehr) wahrscheinlich.

Die wichtigsten Kaufkriterien für ein (neues) Terminal sind branchenübergreifend:

Zuverlässige Transaktionen: 86% erwarten eine reibungslose, ortsunabhängige Zahlungsabwicklung, die Akzeptanz aller relevanten Karten und Zahlverfahren sowie Schutz vor Datenmissbrauch und Hackerangriffen.

Niedrige Transaktionskosten: 81% erwarten flexible und wettbewerbsfähige Preiskonditionen.

Schnelle Auszahlung der Umsätze aufs Firmenkonto: 79% erwarten die Gutschrift nach 2–4 Tagen auf ihrem Geschäftskonto.

Betrachtet nach Händlerarten sind es noch eher die „Wechsler“ oder „Experten“, die sich ein mobiles Terminal oder POS-System anschaffen würden. Bei den „Einsteigern“ scheint der Bedarf äußerst gering und die Vorbehalte gegenüber Kartenzahlung (noch zu) groß zu sein. Betreiber mobiler Verkaufsstände können sich am ehesten die Anschaffung eines mobilen Terminals mit/ohne POS-System vorstellen.

Studiendesign

Befragt wurden insgesamt 524 Händler und Unternehmer, die Entscheider beim Thema Bezahlen am POS sind, und zwar aus den folgenden Branchen: stationärer und mobiler Einzelhandel, Handwerk, stationäre und mobile Gastronomie sowie mobile Dienstleistungen. Der maximale Jahresumsatz der ausgewählten Unternehmen beträgt bis 2 Mio. Euro. Sie gehören zu keiner großen Unternehmenskette und keinem Franchiseanbieter, bei denen die Zentrale über die akzeptierten Bezahlverfahren und die technische Geräteausrüstung entscheidet. Es gab 24 qualitative Online-Interviews (im Zeitraum vom 26. Mai bis 3. Juni 2025) und 500 quantitative Telefoninterviews (im Zeitraum vom 8. Juli bis 20. August 2025).

Rechtliche Hinweise: Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der S-Payment GmbH reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Kontakt: Stephan Arounopoulos
Senior Corporate Communication Manager
Telefon 0711 782 99230
stephan.arounopoulos@s-payment.com

S-Payment GmbH, Am Wallgraben 115, 70565 Stuttgart, s-payment.com

© 2026 S-Payment GmbH, alle Rechte vorbehalten. Für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen.

Stand 04.2026