

EIN SPEZIAL IHRER SPARKASSE

PAYMENT KOMPAKT

04

Kartenzahlung

*Kontaktloses Bezahlen
liegt im Trend*

18

Geschäftskonto

*Das Sparkassenangebot
hilft beim Tagesgeschäft*



Bezahlverfahren im Überblick

*Mit zunehmender Digitalisierung ändern
sich beim Bezahlen auch die Ansprüche der
Kunden. Die Sparkassen-Finanzgruppe hält
Lösungen für Unternehmen bereit.*





Wir realisieren Payment-Lösungen

Gemeinsam mit Sparkassen führen wir Payment in die digitale Welt. Für Händler in Deutschland entwickeln und vermarkten wir ganzheitliche und omnikanal-fähige Payment- und Mehrwertlösungen.

Vom kontaktlosen und mobilen Bezahlen mit Karte oder Smartphone bis zu Online-Zahlverfahren - zusammen mit Sparkassen bieten wir Händlern passende Payment-Produkte für ihr Geschäft. Für den Einsatz am Point of Sale genauso wie für den E- und M-Commerce.

Mehr Informationen zu unserem Leistungsspektrum unter www.s-payment.com.

 Payment

INHALT

Bargeldlos kassieren

Kartenzahlung wird immer beliebter / 4

Von der Karte bis zur App

Am PoS kann der Kunde aus einer Bandbreite an Zahlarten wählen / 6

Ohne Stress zum Zug

Best Practice: neue Bezahlfunktionen bei der Imbisskette Yorma's / 8

Offline und online werden eins

Digitalisierung im Handel / 9

Bargeldloses Bezahlen boomt bei Bäckereien

Best Practice: Brötchen kaufen ohne Bargeld / 10

Kartenzahlung kontert

Bargeld aus

In Fußballstadien halten neue Bezahlmethoden Einzug / 11

Unkompliziert Strom tanken

Payment an E-Ladesäulen / 12

Zahlen – aber bitte mit Karte

Bargeldloses Bezahlen in Restaurants zählt zum guten Service / 13

Online-Shopping hoch im Kurs

Sichere Payment-Lösungen im E-Commerce / 14

Mit paydirekt sicher online verkaufen

Vorteile des Bezahlverfahrens / 16

Die Kommune wird digital

Hilfestellung bei der Umsetzung des E-Government-Gesetzes / 17

Die finanzielle Schaltzentrale

Das Geschäftskonto der Sparkasse hat viel zu bieten / 18

Optimal aufgestellt

So haben Unternehmen ihre Zahlungseingänge im Griff / 20

E-Rechnung ist einfach

Wie der S-Rechnungs-Service Unternehmen unterstützt / 22

Liquidität steuern

Überblick über das Konto / 23

Das Payment von morgen

Zehn Thesen zur Zukunft des Bezahlers / 24



/ Ottmar Bloching

Geschäftsführer der S-Payment

Geschäftskonto ist einfach

DIE SPARKASSE ist Ihr verlässlicher Partner für alle Finanzangelegenheiten. Auch rund ums Geschäftskonto stellt Ihre Sparkasse Ihnen eine breite Palette an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Ihr Institut hat stets die passende Lösung parat, zugeschnitten auf Ihr Geschäft – von den Zahlverfahren in Ihrer Filiale und im Online-Shop über elektronische Kontoführung und Liquiditätssteuerung bis zum Finanzmanagement. In diesem Magazin zeigen wir Ihnen, wie Sie mit Ihrer Sparkasse als Partner Ihren Zahlungsverkehr und Ihre Finanzgeschäfte einfach und effizient erledigen können.

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Ihr Ottmar Bloching

Impressum

HERAUSGEBER, VERLAG UND VERTRIEB

Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Am Wallgraben 115, 70565 Stuttgart

CHEFREDAKTEUR

Ralf Kustermann

ART DIRECTOR

Joachim Leutgen

REDAKTION

Helene Adam, Gunnar Erth,

Karin Lück,

Tel. +49 711 782-21600

AUTOREN DIESER AUSGABE

Stephan Arounopoulos, Johannes Büchs, Andrea Eckert

LAYOUT UND GRAFIK

KD1 Designagentur, www.kd1.com

LEKTORAT

Schlussredaktion.de, Frankfurt/Main

DRUCK

BluePrint AG, Lindberghstraße 17, 80939 München

INHALT

Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine Gewähr. Alle Rechte vorbehalten.

Diese Publikation enthält keine Finanzanalysen beziehungsweise Informationen mit Empfehlungen nach § 85 WpHG.

HINWEISE

Nachdruck oder sonstige Wiedergabe sämtlicher Inhalte und Abbildungen, auch auszugsweise, ist nur

mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet.

Die in diesem Heft erwähnte girocard ist eine Debitkarte. Die girocard der Sparkassen heißt Sparkassen-Card.

REDAKTIONSSCHLUSS

13.12.2019

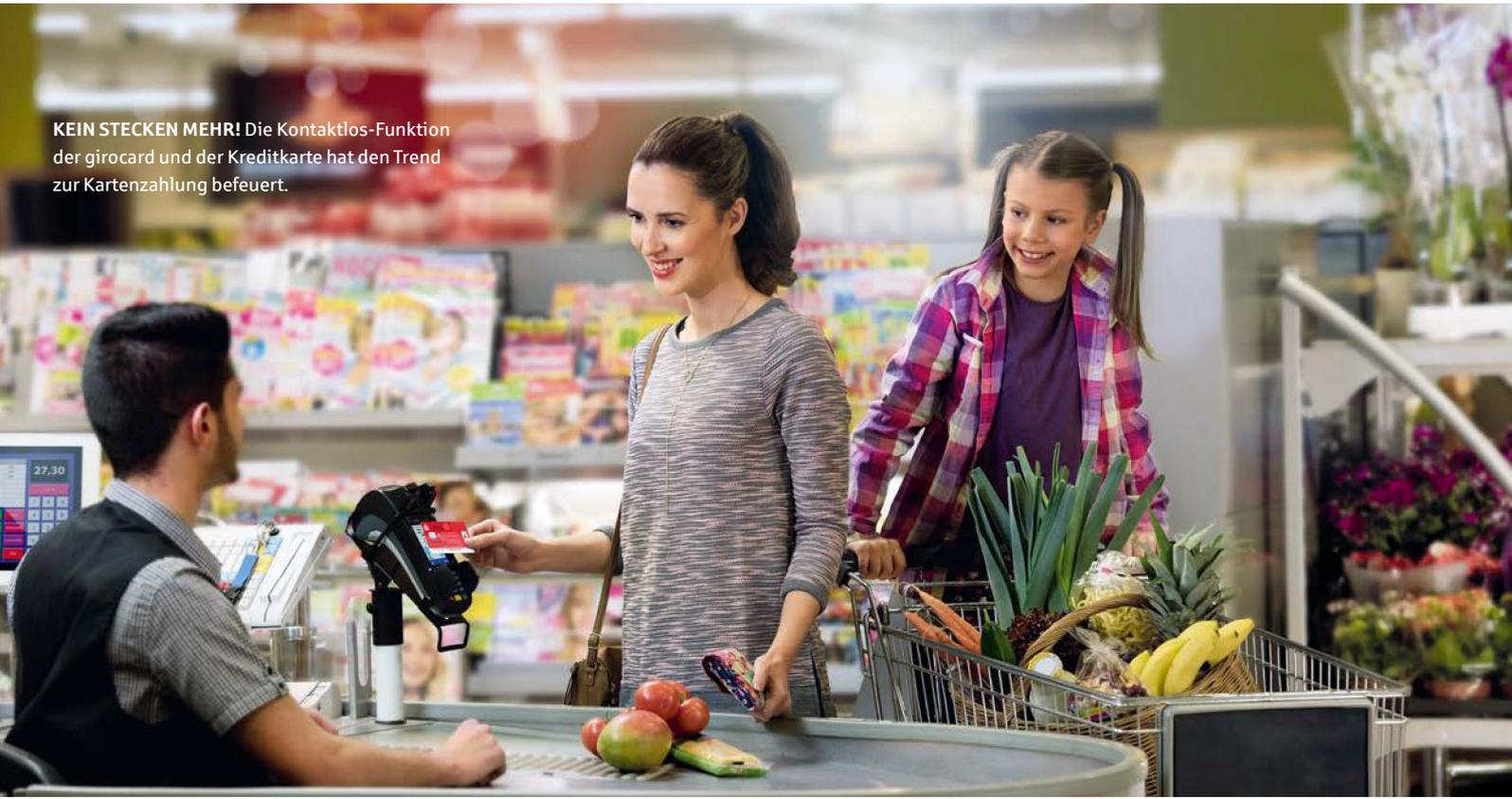
ARTIKELNUMMER

330110804



BARGELDLOS KASSIEREN *macht sich bezahlt*

KEIN STECKEN MEHR! Die Kontaktlos-Funktion der girocard und der Kreditkarte hat den Trend zur Kartenzahlung befeuert.



Karte schlägt Bargeld – das ist ein Novum im deutschen Einzelhandel. Ursache ist der wachsende Einsatz der girocard (Debitkarte).

DIE LIEBE DER DEUTSCHEN zum Bargeld bröckelt. Zum ersten Mal seit Beginn der statistischen Erhebung lag der Bargeldlosanteil beim Umsatz im deutschen Einzelhandel vor dem mit Scheinen und Münzen. Den Hauptanteil an den Bargeldloszahlungen trägt die girocard: Mit ihr wird inzwischen fast ein Drittel aller Umsätze im deutschen Einzelhandel bestritten, Tendenz stark steigend (Werte siehe Grafik Seite 5).

Kontaktlos-Funktion pusht die girocard Treiber des zunehmenden girocard-Einsatzes ist die in der Praxis bewährte

Möglichkeit, schnell und bequem kontaktlos zu zahlen. So erfolgten im ersten Halbjahr 2019 bereits 22 Prozent aller Transaktionen ohne das Stecken der Karte in ein Terminal. Gerade kleinere Beträge zahlen die Verbraucher gern kontaktlos mit ihrer Karte, wie der gesunkene Betrag des Durchschnittsbons von 33,80 Euro zeigt. Selbst Bargelddomänen wie Bäckereien setzen neben der Bargeldzahlung immer häufiger auf das girocard-System (siehe Seite 8 und 10). Die Sparkassen sind beim kontaktlosen Bezahlen im Vergleich zu anderen Banken Vorreiter:

Ende 2019 waren 97 Prozent aller 45 Millionen Sparkassen-Cards mit der Kontaktlos-Funktion ausgestattet.

Handel investiert kräftig

Eine Studie des EHI Retail Institute von Mai 2019 zeigt, dass der Handel spürbar aufrüstet. So planen fast 45 Prozent der großen Handelsunternehmen Investitionen in die Payment-Infrastruktur. Sichtbarer Ausdruck davon: Inzwischen können 752 000 von 859 000 PoS-Terminals (88 Prozent) kontaktlose Zahlungen verarbeiten. Händler selbst sehen einer repräsentativen GfK-Umfrage zufolge wichtige Vorteile für ihr Geschäft: zum einen den großen Zeitgewinn beim Kassieren durch den Wegfall der PIN bei Zahlungen bis 25 Euro, zum anderen die Möglichkeit, sich als modernes Unternehmen zu präsentieren. Bargeldlose Zahlungen haben einen positiven Einfluss auf Unternehmenskennzahlen, so der Handelsmarktforscher ECC. 53 Prozent der Firmen erkennen einen positiven Effekt auf den Umsatz und 51 Prozent auf den Neukundenanteil. 43 Prozent verzeichnen durch die Kartenakzeptanz höhere Einkaufsbeträge.

Eine Generationenfrage?

Junge Menschen zahlen lieber bargeldlos, wie eine Untersuchung der Initiative Deutsche Zahlungssysteme zeigt (siehe rechts). Der Vergleich von 2019 zu 2018 belegt den großen Wandel besonders bei den unter 30-Jährigen. Binnen eines Jahres stieg der Anteil der Kartennutzer von 39 auf 51 Prozent. Zwei von drei Bundesbürgern ärgern sich häufig, wenn sie nicht die Wahlfreiheit haben, mit Karte oder Smartphone zahlen zu dürfen.

Bargeldloses Kassieren lohnt sich

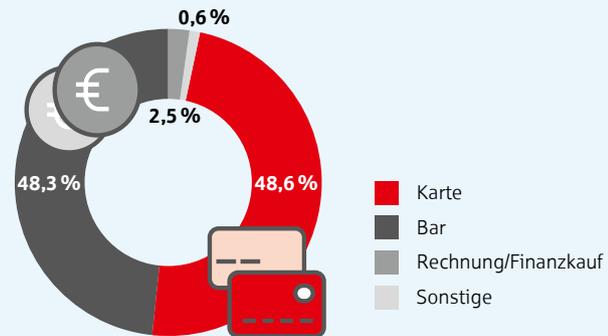
Die Schlussfolgerung für den Händler liegt auf der Hand: Wer jetzt in die Bargeldlostechnik einsteigt, profitiert in vielerlei Hinsicht.

Poleposition für die Kartenzahlung

/ Einzelhändler in Deutschland erzielen erstmals mehr Umsatz mit Kartenzahlung als mit Scheinen und Münzen.

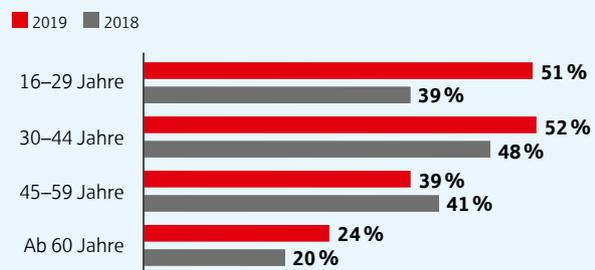
2018 betrug der mit Kartenzahlung gemachte Umsatz im deutschen Einzelhandel 209,2 Milliarden Euro. Das entspricht einem Anteil von 48,6 Prozent am Gesamtumsatz. Bargeld kam auf einen Anteil von 48,3 Prozent und war damit erstmals nur Zweiter.

Umsatzanteile der Zahlungsarten im deutschen Einzelhandel 2018



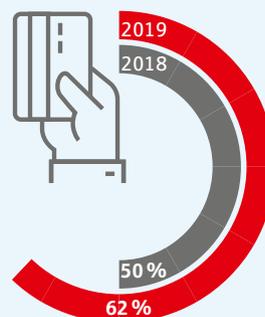
Quelle: EHI-Studie „Kartengestützte Zahlungssysteme im Einzelhandel 2019“

Anteil der Personen, die ihre letzten Einkäufe in der Regel mit Karte zahlen



Quelle: Initiative Deutsche Zahlungssysteme e. V.

Zwei Drittel der Kunden wollen überall elektronisch bezahlen können



Alle Geschäfte sollten gesetzlich dazu verpflichtet sein, neben Bargeldzahlungen auch mindestens eine elektronische Bezahlmöglichkeit anzubieten.

Basis: 1005 (2019) beziehungsweise 1006 (2018) Bundesbürger | Quelle: Bitkom Research

VON DER KARTE bis zur App

Auch der Handel stellt sich auf Kartenzahlungen ein: 859 000 Terminals an den Händlerkassen akzeptieren Karten, rund 752 000 auch kontaktlos.

RUND 100 MILLIONEN girocards von Banken und Sparkassen sind in Deutschland in Umlauf. Da die Karte in nahezu jeder Brieftasche steckt, akzeptiert sie so gut wie jedes Geschäft. girocard-Zahlungen sind nicht nur praktisch, sie sind auch sicher. Die girocard ist eine Debitkarte. Das heißt, der Kaufbetrag wird innerhalb von kurzer Zeit vom Girokonto des Kunden abgebucht, ganz gleich, ob der Karteninhaber sich mit seiner persönlichen Geheimzahl (PIN) oder mit seiner Unterschrift ausweist. Für den Händler stecken hinter PIN und Unterschrift zwei unterschiedliche Verfahren. Unterschreiben die Kunden den Kassenbon, erlauben sie damit dem Händler, den fälligen Betrag per Lastschrift von ihrem Konto einzuziehen. Der Händler trägt dabei generell das Risiko von Zahlungsausfällen und Rücklastschriften. Beim girocard-Verfahren dagegen bestätigen die Kunden ihre Zahlung mit einer PIN. Dann wird sofort geprüft, ob das Konto gedeckt ist. Der Händler erhält die volle Zahlungsgarantie der Banken, dafür erheben die Finanzinstitute pro Zahlung ein Händlerentgelt.

Kreditkarten sind ebenfalls weitverbreitet

Knapp ein Drittel der Bürger in Deutschland besitzt eine Kreditkarte von Mastercard, Visa oder einem anderen Anbieter. Inhaber einer Kreditkarte können mit ihr bezahlen und Geld abheben. Dabei profitieren sie – im Gegensatz zur Debitkarte – von einem verlängerten Zahlungsziel. Der Kunde erhält einmal im Monat eine Sammel-

Debit- und Kreditkarten sind die Nummer 1

/ Zahlungskarten werden zunehmend zur beliebten Bargeld-Alternative. Das sind die gängigsten bargeldlosen Zahlverfahren.



Das girocard-Logo steht für sicheres Bezahlen im Handel mit Karte und PIN in Deutschland. Händler erhalten für jede girocard-Zahlung eine Zahlungsgarantie.



Maestro und V-Pay sind die Debitkarten-Zahlverfahren von Mastercard und Visa. Mit diesen Karten können Kunden im In- und Ausland sicher bargeldlos mit ihrer PIN bezahlen.



Mit den Kreditkarten der Sparkassen-Finanzgruppe von Mastercard oder Visa kann weltweit bezahlt und Geld abgehoben werden.



MOBIL UND KONTAKTLOS: Dieser Händler ist technisch auf dem neuesten Stand.

aufstellung über seine im Abrechnungszeitraum getätigten Umsätze. Der gesamte Rechnungsbetrag wird dann in der Regel vom Girokonto abgebucht. Dem Händlerkonto werden die Kreditkartenzahlungen umgehend abzüglich eines Disagios gutgeschrieben. Das ist die Gebühr, die der Händler für die Kreditkartenakzeptanz an seine Bank zahlen muss.

So funktioniert das kontaktlose Zahlen mit Karte

Kurz die Karte an das Terminal halten, und schon sind die Zahlungsdaten übertragen! Die Technologie, die bei der girocard oder der Kreditkarte für kontaktloses Bezahlen zum Einsatz kommt, heißt Near Field Communication (NFC). Der Austausch der Zahlungsdaten funktioniert auf sehr kurze Distanz per Funk, also bequem und schnell. Sicher ist das Ganze auch: Versehentliches Bezahlen im Vorbeigehen ist nicht möglich. Persönliche Daten werden nicht übertragen.

Ob eine Karte für das kontaktlos-Zahlverfahren geeignet ist, erkennt man an einem Wellensymbol auf der Vorder- oder Rückseite der Zahlungskarte. Ob ein Kunde kontaktlos zahlen kann, sieht er an dem Kontaktlos-Logo am Händlerterminal. Das Verfahren ist bei allen Sparkassenkarten gleich: Bis zu einem Rechnungsbetrag von 25 Euro ist in der Regel keine PIN-Eingabe erforderlich. Liegt der Betrag über diesem Wert, gibt der Kunde die Zahlung mit seiner PIN frei.

Bargeldlose Zahlungsmittel haben viele Vorteile

Jeder Händler weiß ein Lied zu singen von den Umständen, die der Umgang mit Bargeld verursacht. Er muss immer genug Wechselgeld vorhalten. Dazu kommen Kosten, um das eingenommene Geld sicher zu deponieren und regelmäßig zur Bank zu bringen. Mit der Akzeptanz bargeldloser Zahlungsmittel stellen sich gleich mehrere Vorteile ein: Das Risiko von Diebstahl oder Raub entfällt. Vergessen ist die Sorge, auf Falschgeld sitzen zu bleiben. Ganz abgesehen von hygienischen Vorzügen, die sich besonders in Branchen bemerkbar machen, in denen mit Lebensmitteln gearbeitet wird. Moderne Terminals ermöglichen Kunden und Kassenpersonal schnelle und einfache Zahlungsvorgänge. Sie orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden. Händler, die NFC-fähige Geräte einsetzen, sind für alle gängigen Zahlverfahren gerüstet. ●

Zahlen mit der App

! So funktioniert das Zahlen direkt mit dem Smartphone am Kassenterminal.



Ob in Geschäften, in Apps oder im Web: Mit Apple Pay bezahlen Kunden schnell, sicher und vertraulich. Dafür brauchen sie ein kompatibles Gerät und eine Apple-ID.



Überall dort, wo Kunden kontaktlos bezahlen können, ist dies auch mit dem Android-Smartphone mit der App „Mobiles Bezahlen“ möglich. Die Datenübertragung erfolgt per NFC. Beim Bezahlen mit der App handelt es sich um eine gewöhnliche Kartenzahlung. Je nach gewählter Kartenart erfolgt die Abrechnung also direkt vom Giro- oder Kreditkartenkonto.



Die App „bluecode“ basiert auf einem optischen Verfahren. Das Smartphone-Display zeigt einen einmal gültigen blauen Barcode (Strichcode) und dazugehörigen Zahlencode an. Das Kassenpersonal scannt den Barcode ein, dann bestätigt ein akustisches Signal die erfolgreiche Zahlung.



RUND 100 MILLIONEN girocards sind deutschlandweit in Umlauf.





OHNE STRESS *zum Zug*

Wenn der Zug gleich abfährt, wird der Kaffeekauf zum Stress. Der Systemgastronom Yorma's sorgt mit der Kontaktlos-Akzeptanz dafür, dass die Kunden schneller einkaufen können.

DIE REDEWENDUNG „Zeit ist Geld“ gilt auch im Handel. Es gibt aber ein paar Orte und Plätze, an denen die Bedeutung im Alltag noch deutlicher zu spüren ist. Dazu gehören Bahnhöfe, vor allem in der morgendlichen und abendlichen Rushhour. Dann zählt jede Sekunde, auch beim Bezahlen.

Die Back- und Imbisskette Yorma's akzeptiert kontaktloses und mobiles Bezahlen, um den Kunden Zeit zu sparen. Yorma's ist quasi mit und an Bahnhöfen groß geworden: Unternehmensgründer Yorma Eberl übernimmt 1985 die Bahnhofsgaststätte der „Eisenbahnerstadt“ Plattling in Niederbayern. Als er im Jahr 1989 auf den Ladenbauberater Karl Kraft trifft, beginnt die eigentliche Geschichte des Unterneh-

mens. Die ersten Filialen werden 1990 in Coburg und Erlangen eröffnet. Seitdem ist das Unternehmen jedes Jahr gewachsen. Heute stehen zwischen Rosenheim und Hamburg 59 Filialen von Yorma's, die Mehrzahl davon in Süddeutschland.

Die Kunden wollen es schnell

Mit den Menschen, die an großen Bahnhöfen in der Regel keine Zeit zum Verweilen haben, muss auch der Verkauf mithalten. Der Service beginnt beim Bedienen und endet beim Kassieren. „Immer mehr Pendler wollen schnell bezahlen oder haben schlichtweg gar kein Bargeld bei sich“, weiß Tamara Eberl, Marketingleiterin bei Yorma's. Vor allem die jüngere Zielgruppe habe immer

seltener Münzen und Scheine bei sich. Mit dem Angebot, auch kleine Beträge bargeldlos zahlen zu können, setzt Yorma's im umkämpften Pendlergeschäft ein Zeichen – und das mit Erfolg. „Im Jahr 2017 haben wir den Bargeldverkehr um die Möglichkeiten zur bargeld- und kontaktlosen Zahlung erweitert. Seitdem sind die Nutzungszahlen in jedem Monat gestiegen“, sagt Tamara Eberl.

Schulungen sorgen für Akzeptanz

Bei der Umstellung auf kontaktloses Bezahlen mit Karte und Smartphone wurde Yorma's von der S-Payment, einem Tochterunternehmen des Deutschen Sparkassenverlags, der Sparkasse Niederbayern-Mitte und seinem Netzbetreiber betreut. Nach erfolgreichem Test in zwei Filialen begann die deutschlandweite Einführung. Am 20. September 2017 waren 125 Terminals an allen der damals 60 Standorte für kontaktloses Bezahlen ausgerüstet. Entscheidend für den Erfolg ist hierbei gewesen, die Filialmitarbeiter – Yorma's beschäftigt 1500 Mitarbeiter aus 76 Nationen – durch Schulungen auf die Kontaktlos-Technologie vorbereitet zu haben.

Unternehmen, die ihren Kunden kontaktloses und mobiles Bezahlen anbieten wollen, sollten sich dazu bei ihrer regionalen Sparkasse informieren. Sie berät bei der Auswahl der passenden technischen Lösung. Diese kann dann vom Terminalhersteller, der Sparkasse oder einem Dienstleister (zum Beispiel dem S-Händlerservice des Sparkassen-nahen Netzbetreibers PAYONE oder einem Systemintegrator) in den Filialen installiert werden.

Neu-Terminals sollten ab Werk für die kontaktlose Zahlung per Karte oder Smartphone geeignet sein. Bestands-Terminals lassen sich durch ein einfaches Update für girocard-Kontaktloszahlungen mit Debitkarte oder Smartphone aufrüsten (NFC-Fähigkeit). ●

OFFLINE UND ONLINE *werden eins*

In Zeiten von boomendem Online-Handel und der steigenden Nutzung von Smartphone & Co. können Unternehmen nicht mehr nur auf den klassischen stationären Handel setzen. Unterstützt werden sie bei der Digitalisierung ihrer Verkaufskanäle von den Sparkassen.

„NEW RETAIL“: Was für viele hierzulande noch ein Fremdwort ist, ist in anderen Ländern bereits Realität. Gemeint sind damit die Verknüpfung von Online- und Offline-Aktivitäten im Handel und der Zuschnitt auf die Bedürfnisse des Kunden, denn die haben sich mit dem Smartphone und den Möglichkeiten des Internets stark verändert. Auch für den Handel ergeben sich damit neue Möglichkeiten. Laut einer Bitkom-Befragung (September 2019) unter 504 Händlern sehen 72 Prozent die Digitalisierung als Chance für ihre Firma. Gleichzeitig halten sich 73 Prozent für Nachzügler in ebendiesem Bereich. Der stationäre Handel muss sich in jedem Fall neu erfinden – dem stimmten 62 Prozent der Befragten zu. Der Konsument von heute möchte auch vor Ort ein Einkaufserlebnis, das er vom Online-Shopping kennt: eine riesige Auswahl an Produkten, passende Vor-

schläge zu bereits gewählten Waren, genaue Informationen zum Produkt und zur Verfügbarkeit sowie einen unkomplizierten Bezahlvorgang. Es soll möglichst schnell, einfach und bequem sein. Und falls die Zeit im Laden nicht reicht, möchte der Kunde auf den Online-Shop oder die App zugreifen können – wann er will und wo er will.

Kleine und große Lösungen für Firmen

Egal, ob Fachhandel oder Textilbranche, Kleinunternehmen oder Mittelstand: Die Sparkassen bieten über den S-Händlerservice von PAYONE verschiedene Lösungen für den digitalen Einstieg oder Ausbau an. So etwa mit dem „Mobilen PoS“. Das Terminal, das alle gängigen Kartenzahlungen von girocard bis Kreditkarte ermöglicht, kann überall dort genutzt werden, wo Mobilfunkempfang oder WLAN besteht. Für die Nutzung fallen lediglich einmalig eine Ge-

bühr für die Bereitstellung an sowie die Transaktionskosten. Wer zudem einen Online-Shop aufbauen will, den unterstützen die Sparkassen mit dem Kombipaket „One-Stop-Shop“. Hierbei werden Online- und Offline-Verkauf gebündelt und dem Händler ein flexibler, multi-kanal-fähiger Online-Shop beziehungsweise Webbaukasten zur Verfügung gestellt. Für das Komplettpaket „Digitaler PoS“ können Händler sich entscheiden, wenn sie alle Prozesse in einem System übersichtlich zusammenführen möchten. Es ist die intelligente Kombination aus Kasse, Zahlungssystem, Warenwirtschaft und Online-Shop, in der das Customer-Relationship-Management und viele weitere Funktionen möglich sind. Doch auch für bereits bestehende Webshops gibt es mit dem PAYONE-Merchant-Account eine Payment-Plattform, die sich einfach und schnell integrieren lässt. ●

An der Digitalisierung kommt niemand vorbei

/ Inwieweit treffen Ihrer Meinung nach die folgenden Aussagen zu?



85%

Kunden informieren sich zunehmend im stationären Handel und kaufen dann online



81%

Durch die Digitalisierung werden Online- und Offline-Handel verschmelzen



70%

Mithilfe digitaler Technologien kann der Handel langfristig Kosten senken



62%

Der stationäre Handel in den Innenstädten muss sich neu erfinden



59%

Kundenbewertungen im Netz stellen eine große Chance für den Handel dar

BARGELDLOSES BEZAHLEN *boomt bei Bäckereien*

Immer häufiger möchten Kunden auch Kleinstbeträge mit der Karte oder dem Smartphone bezahlen. Die Bäckerei Weller in Dreieich macht in Zusammenarbeit mit der Sparkasse Langen-Seligenstadt vor, wie es geht.

BEI EINEM BÄCKER in Deutschland werden laut Berechnungen des S-Händler-service pro Einkauf durchschnittlich 2,60 Euro bezahlt. Da bei Beträgen bis 25 Euro in der Regel keine PIN-Eingabe mehr erforderlich ist, bietet sich das kontaktlose Bezahlen gerade bei den kleineren Beträgen für Brot, Brötchen und Kuchen an.

Häufige Nachfrage nach Kartenzahlung
Die Bäckerei Weller im hessischen Dreieich hat im Juli 2019 ein neues Kassensystem installiert und hierbei auch die Möglichkeit der Kartenzahlung integriert. „Die Kunden verlangten immer häufiger danach“, erläutert Matthias Weller. „Wir schreiben Kundenservice groß. Wenn unsere Kunden das wollen, bieten wir es ihnen auch an.“

Der Bäckermeister leitet in dritter Generation die Bäckerei und Konditorei Weller, die sein Großvater Otto 1950 gegründet hatte. Heute werden 25 Filialen im südlichen Rhein-Main-Gebiet, unter anderem in Dreieich, Neu-Isenburg und Frankfurt am Main, mit frischem Backwerk versorgt. Im Betrieb sind rund 150 Mitarbeiter beschäftigt.

Die Installation des neuen Kassensystems realisierten die Wellers mit einem Kassensystemintegrator im Juli 2019. Bei der Einbindung des Zahlungsverkehrs kooperierte die Bäckerei mit der Sparkasse Langen-Seligenstadt. Nicht zuletzt deshalb, weil sie Matthias Weller ein attraktives Angebot für die Kartenakzeptanz machen konnte. Zwei Kassentechniker und zwei Mitarbeiterinnen der Sparkasse besuchten jede Filiale, stellten die

Kassen auf und installierten das Kartenterminal – ein Ingenico Desk 3500 des Sparkassen-nahen Netzbetreibers PAYONE. Heute können die Kunden in allen Weller-Filialen ihren Kaffee, Kuchen oder ihre Brötchen bargeldlos mit der girocard bezahlen – auch kontaktlos oder mobil mit dem Smartphone.

Verbesserung auch beim Betriebsablauf
Matthias Weller ist mit der Kartenakzeptanz zufrieden. „Die Resonanz unserer Kunden ist überwiegend positiv. Wir merken, dass die Anzahl der bargeldlosen Zahlungen in unseren Filialen stetig zunimmt.“ Und der Bäckermeister spürt auch schon erste positive Veränderungen im Betriebsablauf. „Der Aufwand für die Kassenabrechnung und das Bargeldhandling wird reduziert“, sagt er. ●



MATTHIAS WELLER und die Mitarbeiter sind zufrieden: Die bargeldlosen Zahlungen nehmen nun stetig zu.





KARTENZAHLUNG KONTERT

Bargeld aus

Einfache und bequeme Zahlverfahren halten auch in Fußballstadien Einzug. Denn in der Halbzeitpause wollen die Fans schnell Bier und Stadionwurst kaufen.

KONTAKTLOSES und mobiles Bezahlen erfreuen sich in der Fußballbundesliga zunehmender Beliebtheit. Der Grund liegt auf der Hand: Das schnelle Bezahlen verringert die Wartezeiten an den Verpflegungsständen in der kurzen Halbzeitpause. Hier ist ein nachhaltiger Trend erkennbar. Es ist absehbar, dass in zwei bis drei Jahren das bargeldlose Bezahlen in den Bundesligastadien Standard sein wird.

Bezahlen im Stadion wird modern

Bei den drei Aufsteigern aus der Zweiten Bundesliga gibt es eine Cash-only-Arena (1. FC Union Berlin) und zwei Stadien, in denen sowohl Bar- als auch Kartenzahlung möglich ist (1. FC Köln und SC Paderborn). Der SC Paderborn ist einer von acht Vereinen der Ersten Bundesliga, die bei ihrer Stadionbezahlung auf das Payment-Know-how der Sparkassen-Finanzgruppe (S-Payment, PAYONE und regionale Sparkassen) setzen. Dazu gehören außerdem der 1. FSV Mainz 05, Bayer 04 Leverkusen, der FC

Bayern München, RB Leipzig, SV Werder Bremen, TSG 1899 Hoffenheim und der VfL Wolfsburg.

In der Volkswagen-Arena in Wolfsburg können Besucher mit girocard und Kreditkarten von Mastercard und Visa bezahlen, selbstverständlich auch kontaktlos und mit Mobile-Payment-Verfahren. Zudem bietet die neue VfL-Karte eine Prepaid-Zahlfunktion, die aber nur im Stadion eingesetzt werden kann.

Borussia Dortmund hat sein Angebot an Zahlverfahren ebenfalls erweitert. Neben dem BVB-Stadiondeckel, der nur im Signal-Iduna-Park gültigen vereins-eigenen Zahlungskarte, können die Stadionbesucher nun mit der girocard sowie mit den Kreditkarten von Mastercard und Visa kontaktlos ihre Stadionwurst kaufen.

Auch der FC Augsburg und Fortuna Düsseldorf haben die Zahlungsakzeptanz an ihren Verkaufsstellen verbessert, und zwar mit dem Mobile-Payment-Verfahren bluecode (weitere Informationen auf Seite 7). Bereits in

Gebrauch ist bluecode bei den Fans des FC Augsburg und des 1. FC Köln, denn hier ist es Bestandteil der Fan-App.

Ab der Saison 2020/2021 wird Borussia Mönchengladbach einen neuen Bankpartnersponsor bekommen. Da bleibt abzuwarten, was das für die Akzeptanz von Zahlverfahren im Borussia-Park bedeutet. Veränderungen stehen im Sommer 2020 auch beim SC Freiburg an: Das neue Heimstadion wird fertiggestellt. Hier dürfte bargeldloses Bezahlen vom Start weg zum Standard gehören.

Weitere Vereine werden folgen

Am Tag des Bundesligastarts 2019/2020 verkündete Schalke 04 seinen Anhängern eine Neuigkeit: Künftig können die Fans die Knappenkarte mit paydirekt aufladen und mit Start der Rückrunde in der Veltins-Arena mit dem Handy bezahlen. Auch Eintracht Frankfurt und Hertha BSC werden in der Saison 2020/2021 auf den schnellen Payment-Zug aufspringen und im Stadion auf bargeldlosen Zahlungsverkehr umstellen. ●



UNKOMPLIZIERT *Strom tanken*

Elektromobilität ist ein Markt mit Wachstumspotenzial. Doch noch fehlen ein ausgebautes Netz an öffentlichen E-Ladesäulen sowie einheitliche Bezahlungsmöglichkeiten.

GRUNDVORAUSSETZUNG für die Akzeptanz und das Wachstum der E-Mobilität ist die Infrastruktur. Kommunen kommt dabei eine Vorbildfunktion zu. Stadtwerke sowie andere kommunale Unternehmen können durch die Installation eigener E-Ladestationen den Mobilitätswandel aktiv begleiten. Im Sinne ihrer Nachhaltigkeitsstrategien tragen sie so zum verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen bei und schaffen darüber hinaus die Infrastruktur für die eigene E-Fahrzeugflotte.

E-Mobil-Fahrern von außerhalb bieten sie den nötigen Service und unterstützen damit auch den Tourismus in der Region. Um den Ausbau von Stromtankstellen voranzutreiben, sollte au-

ßerdem der Bezahlvorgang an den Stationen vereinfacht und vereinheitlicht werden. Verschiedene Systeme zwingen Stromtankkunden bisher dazu, Bezahlkarten und Apps unterschiedlicher Anbieter zu nutzen.

Die Sparkassen-Finanzgruppe bietet eine Lösung für das barrierefreie Bezahlen an E-Ladesäulen. Die Unternehmen S-Payment, Sparkassen-Einkaufsgesellschaft und PAYONE haben gemeinsam mit dem Anbieter von E-Mobility-Ladelösungen wallbe eine neue E-Ladestation entwickelt. An ihr können Kunden sowohl kontaktlos mit ihrer Debit- oder der Kreditkarte als auch mit dem Online-Zahlverfahren paydirekt ihre Rechnung begleichen. Die S-Payment plant weitere Projekte,

etwa mit Energieunternehmen und Stadtwerken, um das Akzeptanznetz von E-Ladesäulen mit kreditwirtschaftlichen Zahlverfahren auszubauen.

Sparkassen und Kommunen kooperieren

Ziel ist es, dass nicht nur an Benzin-tankstellen mit der Debitkarte bezahlt werden kann, sondern auch an allen Stromtankstellen. Laut einer aktuellen Umfrage würden 61 Prozent der Befragten an einer E-Ladesäule tanken, wenn sie mit ihrer Debitkarte zahlen könnten. Die Kreissparkasse Ludwigsburg zum Beispiel arbeitet schon seit Längerem mit den örtlichen Stadtwerken als Betreiber von Stromladesäulen zusammen und möchte, dass an allen Säulen in ihrem Geschäftsgebiet bald kontaktlos bezahlt werden kann. Inzwischen bieten immer mehr Sparkassen Stromtankstellen für ihre Kunden an, andere stellen gemeinsam mit örtlichen Stadtwerken Stellplätze für Ladesäulen bereit.

ICH MÖCHTE ZAHLEN – *aber bitte mit Karte*

Gerade in Restaurants ist guter Service wichtig. Das Angebot, bargeldlos zu bezahlen, zählt heute dazu.

WAS IN SCHWEDEN längst üblich ist, hält auch in Deutschland Einzug. Zum Beispiel können Kunden bei Ben Rahim, dem Inhaber des gleichnamigen Cafés in Berlin-Mitte, seit Oktober 2019 nur noch mit Karte zahlen. Wie Rahim sehen viele Gastronomen zunehmend die Vorteile des bargeldlosen Bezahlers. Laut der aktuellen Studie „eatpaylove“ von Mastercard und orderbird bieten mittlerweile rund 85 Prozent der Gastrobetriebe bargeldloses Bezahlen an. 88,3 Prozent der Gastronomen halten moderne Bezahlmethoden für wichtig oder sehr wichtig für ihren Betrieb, schließlich wächst der Druck von Kunden. 91 Prozent der befragten Gäste sind der Meinung, dass die Akzeptanz von Kartenzahlungen in der Gastronomie als Serviceleistung dazugehört. Nur wenige haben Verständnis für einen Mindestbetrag bei Kartenzahlungen – 32,6 Prozent wünschen sich die Möglichkeit, auch bei kleinen Beträgen die Karte zu nutzen. Mancher Gast macht seine Entscheidung für oder gegen ein Restaurant sogar davon abhängig, ob das persönlich bevorzugte Bezahlverfahren angeboten wird. An erster Stelle steht bei Gastwirten und Gästen der Komfort. Der Bezahlprozess muss schnell und einfach sein. Deshalb liegt kontaktloses Bezahlen voll im Trend. Allein von Januar bis August 2019 hat sich die Zahl der kontaktlosen Transaktionen verdoppelt. Besonders in Restaurants wird auch gern mit dem Smartphone bezahlt.

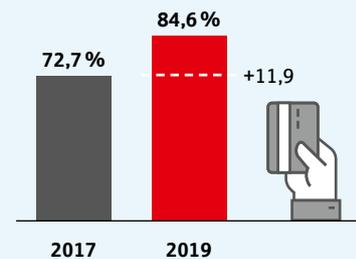
Vorteile des bargeldlosen Bezahlers

Kartenzahlungen – vor allem kontaktlose Zahlungen – bieten viele Vorteile. Jeder zweite befragte Gastronom sagt, dass die kontaktlose Bezahlung den Bezahlvorgang verkürzt. 54,1 Prozent finden Kartenzahlungen hygienischer als Bargeld. 83,2 Prozent bestätigen, dass auf diese Weise Spontanbesuche von Kunden möglich werden, die wenig Bargeld bei sich haben. Jeder zweite Gastwirt ist sogar der Meinung, dass Gäste, die mit Karte bezahlen, mehr Geld ausgeben. Gut 20 Prozent sehen bei Kartenzahlungen eine geringere Gefahr von Überfällen, Diebstahl, Unterschlagungen oder der Annahme von Falschgeld. Fehler bei der Abrechnung sowie beim Wechselgeld werden vermieden, der administrative Aufwand sinkt. ●

Kartenzahlungen in der Gastronomie

/ Bargeldloses Bezahlen ist im Gaststättengewerbe auf dem Vormarsch und gewinnt mit mobilen Bezahlösungen vor allem bei jüngeren Menschen zunehmend an Bedeutung.

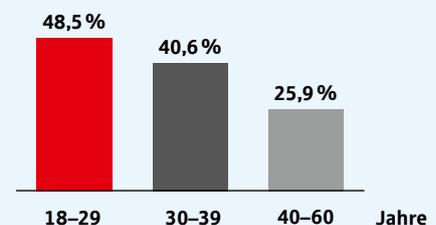
Immer mehr Gastronomen setzen auf Kartenzahlung



Kartenzahlung sollte als Serviceleistung dazugehören



Bargeldlose Bezahlung auch bei Kleinstbeträgen gewünscht



Quelle: Mastercard/orderbird, „eatpaylove 2019“

ONLINE-SHOPPING *hoch im Kurs*

Der Umsatz im E-Commerce nimmt seit Jahren stetig zu. Damit wächst die Bedeutung von benutzerfreundlichen und zugleich sicheren Zahlungsmethoden für das Internet.

DER HANDEL im Internet ist erfolgreicher denn je. Das zeigt eine Studie vom EHI Retail Institute und Statista. Demnach ist der Umsatz mit physischen Gütern der Top-1000-B2C-Shops 2018 in Deutschland auf 46 Milliarden Euro gestiegen. 2015 lag er bei 35,5 Milliarden Euro – und ist binnen drei Jahren um mehr als 10 Milliarden Euro gewachsen. Doch wie steht es um die Bezahlverfahren in den Online-Shops? Der Studie zufolge werden bevorzugt digitale Wallets, Kartenzahlungen sowie klassische Bezahlmethoden angeboten (siehe Grafik unten). Letztere haben im Vergleich zum Vorjahr zugelegt, so etwa Überweisung oder Vorkasse, die in dieser Kategorie am häufigsten angeboten werden.

Kontinuierlich rückläufig ist der Kauf auf Rechnung, den die Kunden bei den untersuchten Händlern immer seltener auswählen können. Die Entwicklung der Kartenzahlungen ist in den letzten Jahren stabil geblieben. In der Regel kann hier zwischen Mastercard und Visa Card (Kreditkarte) gewählt werden.

Weiterhin sicher online bezahlen

Egal, um welche Bezahlmethode es geht, auf eines legen die Nutzer viel Wert: Sicherheit. Bislang genügte es beispielsweise, wenn Kreditkartenbesitzer die Daten ihrer Karte und die dazugehörige Prüfziffer eingaben, um eine Zahlung online zu legitimieren. Mit der zweiten Zahlungsdiensterichtlinie

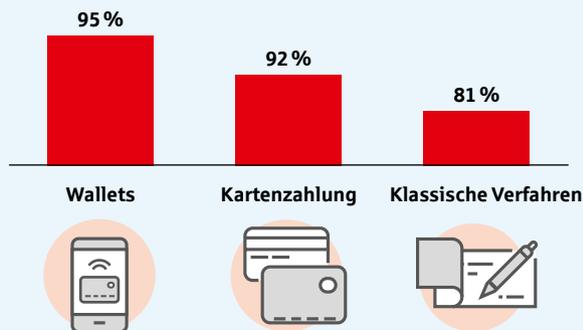
(PSD2) hat die EU nun dafür gesorgt, dass für die Online-Zahlung mit Kreditkarte eine Zweifaktorauthentifizierung mit 3-D Secure nötig ist, die die Identität des rechtmäßigen Karteninhabers bestätigt. Dieser Sicherheitsstandard und die Verwendung der 3-D-Secure-Verfahren Mastercard® Identity Check™ sowie Visa Secure ist Pflicht für europäische Online-Händler. Sind die Käufer nicht für die Verfahren registriert, ist eine Zahlung mit der Kreditkarte online vermehrt nicht möglich. Ist der Käufer Sparkassenkunde, läuft die Authentifizierung auf dem Smartphone über die App „S-ID-Check“ sowie den Fingerscan, den Gesichtsscan oder die PIN-Eingabe ab (siehe Grafik rechts unten).

Nicht nur mit Kreditkarte wird gern gezahlt, auch kontobasierte Online-Zahlverfahren wie paydirekt und giropay erfreuen sich bei Shopbetreibern und Kunden wachsender Beliebtheit.

Häufigste Bezahlverfahren in deutschen Online-Shops

/ Beim Payment setzen die Betreiber auf Bewährtes.

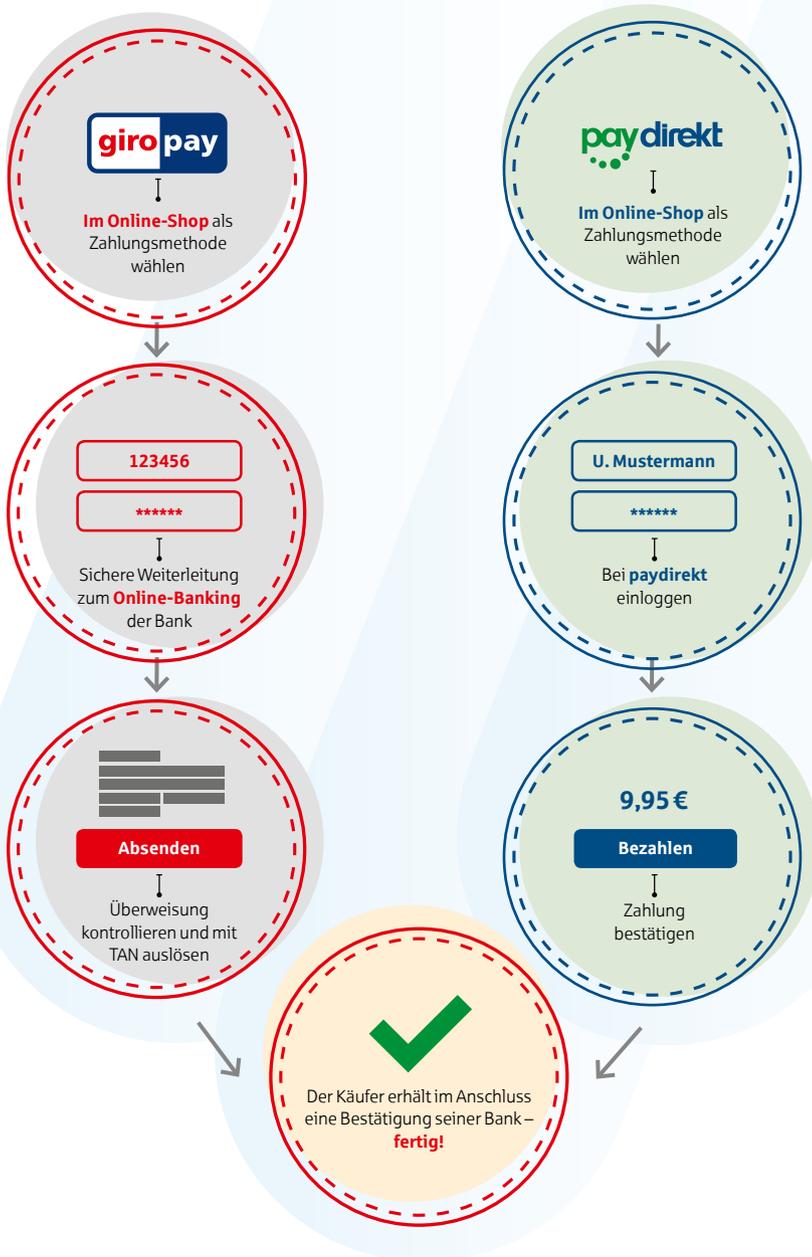
Laut der EHI/Statista-Studie zum E-Commerce in Deutschland wurden in den Top-1000-Shops 2018 am häufigsten digitale Wallets (zum Beispiel Paypal) als Zahlungsmittel angeboten, gefolgt von kartenbasierten Zahlverfahren (beispielsweise Kreditkarte) und klassischen Bezahlarten (etwa Nachnahme oder Überweisung).



Quelle: EHI Retail Institute/Statista Studie „E-Commerce-Markt Deutschland 2019“

Bezahlverfahren made in Germany

Mit paydirekt kann bereits bei über 10 000 Online-Händlern aus mehr als 20 Branchen bezahlt werden. Eine Lösung, die den Abschluss eines Einkaufs sicher und bequem macht. Sicher, da der Datenschutz und die Sicherheitsstandards der deutschen Kreditwirtschaft berücksichtigt werden, sodass die Kontodaten des Kunden geschützt sind. Bequem, da der Kunde nur den Benutzernamen und ein Passwort eingeben muss. Der Online-Händler bietet damit ein vertrauenswürdiges Bezahlinstrument an, das ihm durch die Anbindung an das Girokonto des Kunden die Zahlung garantiert und so für eine verbesserte Liquidität sorgt.



Bei gleichbleibender Zahlungssicherheit bietet zum Beispiel die Zusatzfunktion „Gesicherte Vorbestellung“ mehr Spielraum: Der Händler bucht erst ab, wenn er den finalen Betrag kennt (Wiegeware oder Ähnliches). Auch das Entgeltmodell speziell für Mikrotransaktionen von unter 10 Euro ermöglicht maximale Flexibilität. Noch schneller wird der Bezahlvorgang für den Kunden über die Funktion one-Klick, mit der auch In-App-Payment bequem möglich ist. Bestellungen können dann sogar ohne Eingabe von Benutzerdaten und dennoch sicher erfolgen. Weitere Zusatzfunktionen sind etwa paydirekt Express – ebenfalls zur Beschleunigung des Check-out-Prozesses – sowie Recurring Payments zur Abwicklung von Abo-Zahlungen. Auch mit giro pay haben Online-Shop-Betreiber 100-prozentige Zahlungssicherheit. Der Käufer führt die Überweisung allerdings direkt in seinem Online-Banking aus. Nach erfolgreicher Transaktion kann der Händler Waren oder Dienstleistungen sofort und ohne Risiko zur Verfügung stellen. Das erhöht die Kundenzufriedenheit, denn sowohl für Kunden als auch für Händler gilt: je schneller, desto besser. ●

Sicherheit beim Einsatz der Kreditkarte auf dem Smartphone

/ Mit der App „S-ID-Check“ und dem Fingerabdruck, der Gesichtserkennung oder einer selbst gewählten PIN wird das Bezahlen mit Kreditkarte auch über das Smartphone sicher.



Quelle: 3dsecure.sparkasse.de

MIT PAYDIREKT SICHER *online verkaufen*

Das Online-Bezahlverfahren der deutschen Kreditwirtschaft kommt mittlerweile bei über 10 000 Online-Händlern zum Einsatz, Tendenz weiter steigend.

EINFACH, SCHNELL UND SICHER – so soll ein Bezahlverfahren heute sein, auch beim Online-Kauf. Genau das bietet paydirekt dem Kunden und dem Händler (weitere Informationen zu paydirekt auf Seite 14 f.). Der Kaufbetrag wird sofort am Girokonto des Kunden geprüft und genehmigt, sodass beim Unternehmer Kosten für Mahn- und Risikomanagement entfallen. Zudem begünstigt paydirekt den schnellen Abschluss des Kaufs und reduziert somit die Zahl der

Kaufabbrüche. Das bestätigen auch die Verantwortlichen beim Onlineshop Rakuten.de (siehe unten), die paydirekt als Zahlungsmethode anbieten.

Als Online-Bezahlverfahren der deutschen Banken und Sparkassen mit erprobten Sicherheitssystemen kann paydirekt besonders mit dem Faktor Sicherheit auftrumpfen. Doch nicht nur aufgrund der bereits erwähnten Vorteile wird paydirekt inzwischen von vielen namhaften Unternehmen im E-Com-

merce eingesetzt. Auch im Hinblick auf die Kosten überzeugt die Bezahlmethode. 2019 hat das Forschungsinstitut Ibi Research die Bezahlverfahren im deutschen Online-Handel bewertet. Ergebnis: paydirekt ist unter Einbezug aller Kosten das günstigste Zahlverfahren für Händler – in allen untersuchten Branchen und Unternehmen. Während etwa die Zahlung auf Rechnung 7,79 Prozent des Warenkorbwerts kostet, fallen bei paydirekt nur 1,77 Prozent an. ●

myTime.de
Wir bringen Lebensmittel.



„Was uns überzeugt hat, waren die hohen Sicherheitsvorschriften bei paydirekt, beispielsweise, dass die Server in Deutschland stehen.“

Michael Vögel, Leiter Online-Marketing bei myTime.de

Bei myTime.de können Kunden all das bestellen, was sie in einem Supermarkt finden. Neben Frischeprodukten gibt es auch Waren aus den Bereichen Drogerie, Haushaltsbedarf und Tiernahrung.

dm
HIER BIN ICH MENSCH
HIER KAUF ICH EIN



„paydirekt verbindet höchste Sicherheitskriterien mit einer einfachen Handhabung für unsere Kunden.“

Martin Dallmeier, Geschäftsführer Ressort Finanzen & Controlling von dm-drogerie markt GmbH+ Co. KG

Als größter Drogeriemarkt Deutschlands betreibt dm europaweit 2000 Filialen. Seit 2015 können die Kunden auch online aus der umfangreichen Produktpalette bestellen.

Rakuten

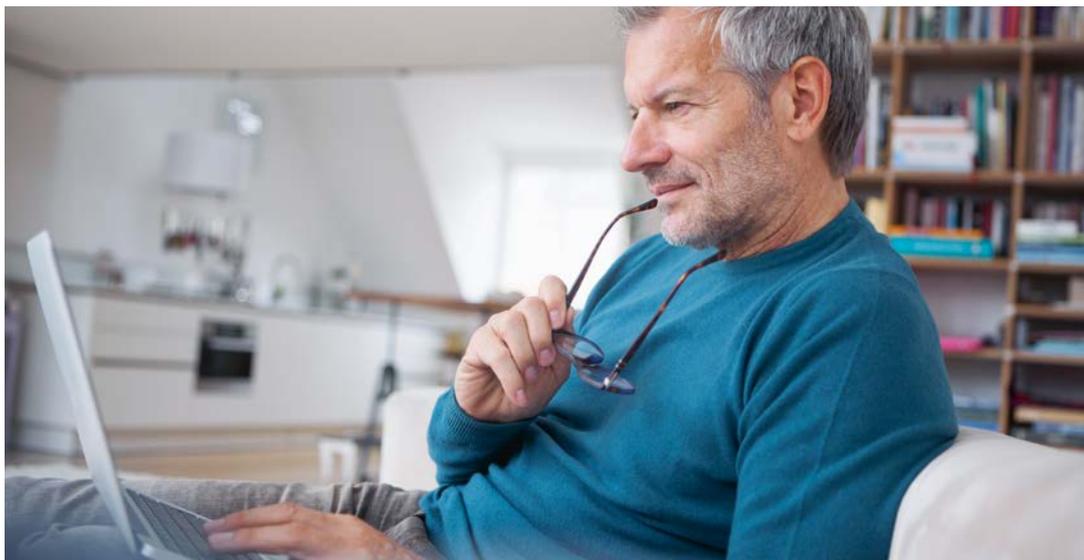


„Die geringe Abbruchbeziehungsweise Fehlerquote, die mit weniger als 30 Prozent sehr gut ist, und die hohe Loyalität bewerten wir sehr positiv.“

Ralf Krauß, Product Manager Checkout der Rakuten Deutschland GmbH

Rakuten.de ist ein Online-Marktplatz, der Händlern verschiedener Branchen (etwa Technik, Freizeit, Mode oder Entertainment) eine Plattform für ihre Produkte bietet.

BÜRGER UND VERWALTUNG profitieren, wenn öffentliche Dienste von zu Hause erledigt werden können.



DIE KOMMUNE *wird digital*

Die Digitalisierung der Kommunen steht derzeit im Fokus – von Online-Bezahlverfahren fürs Bürgerportal über E-Rechnungen bis zum mobilen Bezahlen für den ÖPNV. Die Sparkassen-Finanzgruppe unterstützt Kommunen mit einem breiten Angebot an digitalen Lösungen.

E-GOVERNMENT-GESetze fordern die Kommunen auf, ihre Prozesse digitaler und nutzerfreundlicher zu gestalten. Öffentliche Institutionen sollen bis zum Jahr 2022 einen elektronischen Zugang zur Verwaltung gewährleisten. Das erwarten auch die Bürger. Der Nutzen von E-Government-Lösungen liegt für Kommunen klar auf der Hand: Interne Prozesse werden einfacher, die Verwaltung wird wirtschaftlicher. Außerdem profitieren vor allem die Bürger durch passgenaue Angebote und Dienstleistungen, die sie künftig elektronisch sowie zeit- und ortsunabhängig in Anspruch nehmen können. Sparkassen können nicht nur Finanzierungsmittel für kommunale Anliegen bereitstellen, sondern Kommunen auch auf dem Weg zur Digitalisierung unterstützen. GiroSolution, das Kompetenzzentrum für E-Government der Sparkassen-Finanzgruppe, stellt hierfür verschiedene Lösungen zur Verfügung.

Ob Führungszeugnis oder Sperrmüll: Viele Verwaltungsdienstleistungen können heute bequem online im „virtuellen Rathaus“ beantragt werden und

ersparen den Bürgern so den Gang zum Bürgerbüro. Für die einfache und sichere Bezahlung im Internet hält GiroSolution die Multibezahlungslösung GiroCheckout zur Integration in die Bürgerportale bereit. Damit lassen sich alle gängigen Online-Bezahlverfahren wie paydirekt, giropay, Lastschrift- oder Kreditkartenzahlung einbinden. GiroCheckout ist aktuell bei über 1500 Kommunen im Einsatz.

Der Countdown für die elektronische Eingangsrechnung läuft. Heute empfangen bereits die ersten Behörden auf Bundes- und Landesebene E-Rechnungen. Bis April 2020 sollen Länder und Kommunen bundesweit folgen. Mit dem S-Rechnungs-Service können Rechnungen schnell und sicher elektronisch empfangen und versandt werden (siehe auch Seite 22). Mit S-Kompass lassen sich Kreditportfolios einfach, revisionsicher und präzise per Knopfdruck verwalten. Die Lösung enthält übersichtliche Reportings, automatisierte Berichte und zahlreiche weitere Funktionen. Auch im ÖPNV halten neue, digitale Lösungen Einzug. ●

DIE FINANZIELLE *Schaltzentrale*



Das Geschäftskonto ist die Drehscheibe der Unternehmensfinanzen. Die verschiedenen Lösungsangebote der Sparkassen sorgen stets für Überblick und gewährleisten die effiziente Abwicklung des gesamten Zahlungsverkehrs.

JEDES UNTERNEHMEN hat seine eigenen Anforderungen an ein modernes Finanzmanagement. Deshalb hat der Kunde bei der Sparkasse mehrere Angebote zur Auswahl.

SFirm

Von der einfachen Überweisung, die der Chef allein freigibt, bis zum komplexen Genehmigungsverfahren für viele gleichzeitige Zahlungen: Die meistempfohlene Electronic-Banking-Software für Sparkassen-Firmenkun-

den zeichnet sich durch viele Funktionen aus, die flexibel zusammengestellt werden können – je nach Größe des Unternehmens. Weiterer Vorteil: Die Software lässt sich vollständig in die technische Infrastruktur des Unternehmens integrieren und optimiert die Prozesse durch den Austausch der Daten zwischen verschiedenen Anwendungen. Das Design lehnt sich an Microsoft Outlook 2010 an und erlaubt eine intuitive Bedienung. SFirm bietet ein Höchstmaß an Sicherheit und

Schutz vor Datenmissbrauch, Phishing und anderen Manipulationen. Seit der Version 3.2 besitzt die vom TÜV geprüfte Software einen speziellen Schutzschild, unabhängig von bereits vorhandenen Virensclannern.

StarMoney Business

Diese Online-Banking-Software ist für einzelne Selbstständige sowie für kleinere bis mittlere Unternehmer entwickelt worden. Sie steuert die gesamten Finanzen eines Betriebs. Der Anwender erhält auf einer Übersichtsseite Antworten auf die wichtigsten finanziellen Fragen des Unternehmens – und zwar auf einen Blick statt auf einzelnen Webseiten der Sparkassen und Banken. Er findet die relevanten Informationen rund um die Konten übersichtlich entsprechend seinen individuellen Einstellungen. Dank der Netzwerkfähigkeit können bis zu 25 Mitarbeiter gleichzeitig mit der Software arbeiten. Zahlungen lassen sich damit unkompliziert aus Rechnungen heraus erfassen und bei Bedarf im Vieraugenprinzip freigeben.

StarMoney Business ist TÜV-geprüft und -zertifiziert. Die Anwendung bietet Schutz vor Phishing, Keylogger-Angriffen und Datenmissbrauch – selbst auf infizierten Rechnern.

Internet-Filiale

Eine weitere Möglichkeit, Bankgeschäfte online vorzunehmen, ist die Internet-Filiale der Sparkasse. Über die Homepage hat der Unternehmer nicht nur den Zugang zum Online-Banking mit den Möglichkeiten, von zu Hause aus oder unterwegs Kontoumsätze abzurufen oder Überweisungen zu tätigen – und das 24 Stunden am Tag. Er kann hier ebenso Geld anlegen, Investitionen finanzieren oder Wertpapiergeschäfte erledigen. Außerdem findet

S-App: die mobile Filiale

/ Lösung für unterwegs: Die Sparkassen-App hat viele nützliche Funktionen.

- Konten jederzeit und überall im Blick behalten.
- Geeignet auch für Konten anderer Banken (multibankenfähig).
- Depotbestände und Kreditkartenumsätze anzeigen lassen.
- Überweisungen beauftragen.
- Mit der Fotoüberweisung einfach Rechnungen fotografieren – zahlungsrelevante Daten werden automatisch in das Überweisungsformular eingetragen.
- Zum nächsten Geldautomaten oder zur nächsten Sparkassenfiliale lotsen lassen.



sich in der Internet-Filiale eine Fülle an Informationen rund um das Lösungsangebot der Sparkasse.

Übertragung via EBICS

Zahlungsverkehrsdaten, die über das Internet übertragen werden, müssen sicher sein. Dafür wurde der Electronic Banking Internet Communication Standard, kurz EBICS, geschaffen. Mit dieser modernen Verschlüsselung ist es möglich, viele Zahlungen gleichzeitig schnell und sicher zu übermitteln. Für Unternehmen, die mehrere Bankverbindungen haben und Massenzah-

lungen tätigen, ist EBICS der ideale Übertragungsweg. Ein einziges Unterschriftenmedium pro Benutzer reicht aus, um Zahlungen zu unterschreiben und an alle Kreditinstitute zu schicken, die per EBICS angebunden sind. Auch die Abholung von Kontoinformationen ist bequem mit einem zentralen Kennwort möglich. EBICS funktioniert von überall aus – mit ihm lassen sich Zahlungen weltweit einsehen und überallhin schicken. Mit EBICS kann der Kunde eine SEPA-Überweisung ins In- und Ausland oder eine weltweite Auslandsüberweisung vornehmen. SFirm und StarMoney Business sind bereits seit längerem auf EBICS eingestellt.

TAN-Sicherungsverfahren

Zwei Dinge sind für sichere Bankgeschäfte im Internet wichtig. Zum einen die Geheimzahl, auch PIN. Sie wird für den Zugang zum Online-Banking gebraucht. Zum anderen erfordert das mehrstufige Sicherheitssystem eine Transaktionsnummer (TAN), um einen Auftrag final freizugeben. Da sie nur einmal gültig ist, benötigt der Kunde für jeden neuen Auftrag eine neue TAN.

Es gibt verschiedene Wege, sicher an eine TAN zu kommen. Beim chipTAN-Verfahren erzeugt der Kunde die TAN selbst mit einem TAN-Generator und seiner Sparkassen-Card. Nutzer einer Finanzsoftware am Computer erzielen eine hohe Sicherheit durch das chipTAN-USB-Verfahren. Dazu benötigen sie einen USB-Chipkartenleser und die Sparkassen-Card. Sowohl der TAN-Generator wie auch der USB-Chipkartenleser ist in den Sparkassen oder im Sparkassen-Shop online erhältlich. Bei pushTAN bekommt der Nutzer die TAN sicher und bequem über die kostenfreie App „S-pushTAN“ auf sein Smartphone oder Tablet. ●



OPTIMAL *aufgestellt*

Mit ihrem Komplettangebot rund um Zahlungseingänge ermöglicht es die Sparkasse, dass sich Händler auf das konzentrieren, was sie am besten können: beraten und verkaufen.

EIN HÄNDLER, der sich heute nur auf wenige Zahlungsmöglichkeiten beschränkt, verprellt potenzielle Kunden. Das gilt für das örtliche Ladengeschäft in der Fußgängerzone genauso wie für den international aufgestellten Shop im Internet, denn ein wichtiger Teil des Serviceversprechens für den Käufer ist das Angebot seiner bevorzugten Zahlungsform. Da ist es gut zu wissen, dass sich ein Händler auf das umfassende Produkt- und Dienstleistungsportfolio seiner Sparkasse rund um den Zahlungseingang verlassen kann. Das gilt nicht mehr nur für die Annahme von Bargeld, sondern auch für die Akzeptanz von „elektronischem Geld“. Die Spezialisten des S-Händlerservice analysieren die Zahlungseingänge des Händlers und erarbeiten Vorschläge, um die Entgegennahme von Geld zu optimieren. Dieser Service kommt aus einer Hand.



ZAHLUNGSEINGÄNGE lassen sich leicht online nachvollziehen.

Die passende Akzeptanz

Bargeldloses Zahlen ist heute gang und gäbe. Für den Händler bietet der Betrieb eines Zahlungsterminals gleich mehrere Vorteile: Neben der Chance auf Mehrumsätze durch Spontankäufe verringert er das Diebstahl-, Verlust- und Falschgeldrisiko. Bei den Abläufen ist alles ausgefeilt: Die Terminals lassen sich an viele Kassensysteme anbinden. Nach Kassenabschluss wird das Geld automatisch dem Händlerkonto gutgeschrieben. Jeder Händler entscheidet selbst, welche Karten er annimmt. Die girocard zählt zum Standard. Kreditkarten wie Mastercard oder Visa Card erleichtern besonders auch ausländischen Kunden bargeldlose Zahlungen.

Der Turbo an der Theke

Auf jeder neuen Sparkassen-Card und auch auf vielen anderen Debit- und Kreditkarten befindet sich heute ein Chip, der das schnelle und kontaktlose Zahlen ermöglicht. Bei der NFC-Technologie (Near Field Communication) reicht es aus, die Karte im Abstand von wenigen Zentimetern an das Terminal zu halten, und schon sind alle erforderlichen Zahlungsdaten übertragen. Ein Händler, der sich für ein NFC-fähiges Terminal entscheidet, holt sich den Turbo an die Ladentheke,

denn Beträge bis 25 Euro erfordern dann in der Regel keine PIN. Überall dort, wo kontaktloses Zahlen funktioniert, kann ohne zusätzlichen Aufwand mit dem Handy bezahlt werden. Mit diesem innovativen Zahlverfahren lassen sich zusätzliche Kunden erschließen. Smartphone-Besitzer müssen lediglich die entsprechende App installiert und ihre Karten digital hinterlegt haben.

Komplettservice von der Sparkasse

Auch bei einem Online-Shop erhält der Händler von der Sparkasse den vollen Service aus einer Hand, nach dem Motto „Eine Lösung, ein Partner, ein Vertrag“. Das betrifft zum einen die Einrichtung der Zahlungsplattform, die leicht an alle namhaften Shopsysteme angebunden werden kann. Zum anderen geht es darum, die Zahlungsmöglichkeiten für den Kunden zu vereinbaren.

Mit der richtigen Mischung von verschiedenen Zahlungsarten erreicht der Shopbetreiber eine breite Käuferschicht. In Deutschland zählt das SEPA-Basis-Lastschriftverfahren zu den meistgenutzten bargeldlosen Zahlverfahren. SEPA-Lastschriften sind grundsätzlich im gesamten SEPA-Zahlungsraum möglich. Kreditkarten wie Mastercard oder Visa Card zählen zu den weltweit am häufigsten genutzten und akzeptierten Zahlungsmitteln im E-Commerce. Mit paydirekt nutzt der Händler ein Online-Bezahlverfahren der deutschen Banken und Sparkassen, bei dem der Kunde direkt von seinem Girokonto bezahlt. Auch bei giropay erhält der Händler sofort eine Zahlungsgarantie. Die Kunden führen die Überweisung im sicheren Online-Banking durch. Die Sparkasse macht daneben auch die Zahlung per Vorkasse, auf Rechnung oder per Nachnahme möglich. Details zu den Zahlverfahren am PoS finden Sie auf den Seiten 6 bis 7, im E-Commerce auf den Seiten 14 bis 15. ●

E-RECHNUNG *ist einfach*

Mit dem S-Rechnungs-Service erfüllen Unternehmen die neuen gesetzlichen Vorgaben für Rechnungen an öffentliche Auftraggeber. Und sie treiben die eigene Digitalisierung voran.

AB NOVEMBER 2020 müssen Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen zu öffentlichen Auftraggebern des Bundes haben, in der Lage sein, Rechnungen elektronisch zu stellen. Die europaweit forcierte Umstellung der Papierrechnung auf strukturierte Rechnungsformate hält in Deutschland auch auf Landes- und Kommunalebene Einzug. Das führt dazu, dass abhängig von der Ländergesetzgebung andere und gegebenenfalls auch frühere Fristen greifen, die Unternehmen zu elektronischer Rechnungsstellung verpflichten.



Mit dem S-Rechnungs-Service unterstützt die Sparkasse Unternehmen, Rechnungen einfach, schnell und elektronisch zu stellen sowie zu empfangen und zu verarbeiten.

So funktioniert der S-Rechnungs-Service

Unternehmen versenden ihre Ausgangsrechnungen als PDF oder als strukturiertes Datenformat an den S-Rechnungs-Service. Dort werden die Rechnungen validiert, konvertiert und wenn nötig angereichert. Anschließend werden sie im bevorzugten elektronischen Format oder – falls gewünscht – in Papierform an den Empfänger versendet. Bereits im Netzwerk hinterlegte Empfänger erhalten die Rechnung im gewünschten Dateiformat. Elektronisch eingehende Rechnungen schickt das Unternehmen an den S-Rechnungs-Service als PDF oder in einem für die weitere Verarbeitung geeigneten Format. Dort werden die eingehenden Rechnungen formell überprüft, bei Bedarf ergänzt und über einen Workflow zur Freigabe bereitgestellt. Anschließend werden die Rechnungen im Wunschformat zur Verfügung gestellt und können nach Freigabe verbucht und bezahlt werden.

Das sind die Vorteile des S-Rechnungs-Service

Der S-Rechnungs-Service ist eine Lösung von GiroSolution, einer Tochter der S-Payment GmbH, in Kooperation mit dem technischen Dienstleister crossinx. Setzt der Unternehmer auf den S-Rechnungs-Service, so schlägt er gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe: Er hält die Vorgaben des Gesetzgebers zur elektronischen Rechnung ein, und zwar ohne Eingriff in die eigene IT-Infrastruktur. Zudem sorgt der Service durch die Verschlinkung der Prozessstruktur für mehr Effizienz. Mitarbeiter werden entlastet und Fehler bei der Erfassung verringert. Risiken durch eine nicht legitimierte Rechnungsstellung (Rechnungsbetrug) werden durch vorgeschaltete Prüfroutinen minimiert. Der S-Rechnungs-Service ist zukunftssicher, da alle kommenden europäischen Formate garantiert verarbeitet werden können. Nebenbei leisten die Nutzer des S-Rechnungs-Service einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz, wenn sie auf den papiergebundenen Versand verzichten. ●

NUTZER DES S-Rechnungs-Service empfangen und versenden Rechnungen elektronisch, arbeiten effizient und schonen die Umwelt.



LIQUIDITÄT *steuern*

Über sein Geschäftskonto behält der Unternehmer jederzeit Überblick über die betriebliche finanzielle Situation. Darüber steuert er auch die Zahlungsausgänge.

DIE MITARBEITER bekommen Gehalt, ein Lieferant schickt eine Rechnung: In einem Unternehmen gibt es regelmäßige Anlässe für Zahlungsausgänge. Die Sparkasse stellt auch für diese Aufgaben das notwendige Lösungsangebot zur Verfügung: von der einmaligen Überweisung bis zum Dauerauftrag, etwa wenn monatlich Strom oder Miete für die Geschäftsräume bezahlt werden soll. Oder in Form der Firmenlastschrift, die das Unternehmen einer anderen Firma einräumt (B2B-Lastschrift).

Blitzschnell überweisen

Mit der Echtzeit-Überweisung stellt die Sparkasse Unternehmen eine gute Möglichkeit zur Verfügung, ihre Liquidität punktgenau zu steuern, denn die Geldbeträge werden in diesem Fall innerhalb weniger Sekunden abgebucht oder gutgeschrieben. Der Service steht rund um die Uhr zur Verfügung.

Bezahlen über paydirekt

Einzelunternehmen können mit einem Sparkassenkonto nun auch mit paydirekt, dem Bezahlverfahren der deutschen Sparkassen und Banken, bezahlen. Die Registrierung für diesen sicheren Bezahlendienst ist ganz einfach im Online-Banking möglich. Dadurch genießt das Unternehmen bei eigenen Einkäufen die paydirekt-typischen Kundenvorteile, etwa den Käuferenschutz oder Rabattaktionen.

Nutzung von Service-Rechenzentren

Unternehmen können Lohn- und Gehaltsabrechnungen selbst oder über ihren Steuerberater an das Rechenzentrum der Sparkasse bequem via den Kommunikationsstandard EBICS (siehe auch Seite 19) übertragen und freigeben. Sie sind unabhängig von Öffnungszeiten und können den Ausführungstermin selbst bestimmen. ●

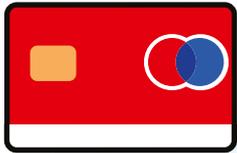
Eine Karte – zahlreiche Leistungen

/ Die Sparkassen-Kreditkarte Business ist ein perfekter Begleiter für Unternehmer und Mitarbeiter.

Die Vorteile der Business-Card (Kreditkarte) im Überblick:

- Im In- und Ausland an Millionen von Akzeptanzstellen bargeldlos bezahlen.
- Weltweite Bargeldversorgung an mehr als einer Million Geldautomaten mit der PIN.
- Keine Bargeldvorschüsse erforderlich.
- Kein Handling ausländischer Währungen für Geschäftsreisen.
- Klare Trennung privater und geschäftlicher Ausgaben.
- Transparente Abrechnung über das Firmenkonto.
- Schlankere firmeninterne Prozesse bei Geschäftsausgaben.
- Auf Wunsch umfangreiche Versicherungs- und Serviceleistungen.
- Die Möglichkeit, das Firmenlogo auf die Business-Card drucken zu lassen.





Frank Büttner ist Leiter des Bereichs Payment des Deutschen Sparkassenverlags (DSV) sowie Geschäftsführer der DSV-Tochterunternehmen S-Payment und GiroSolution.



DAS PAYMENT *von morgen*

Bargeldlose Bezahlsysteme spielen eine immer größere Rolle. Ist Cash also ein Auslaufmodell? Wie wird sich die Kartenzahlung innovativ weiterentwickeln? Frank Büttner, Geschäftsführer der S-Payment, formuliert zehn Thesen zur Zukunft des Bezahlens.

1 Bargeld ist in Deutschland kein Auslaufmodell. Deutschland galt lange als Bargeld-Liebhaberland. In den letzten beiden Jahren hat das bargeldlose Bezahlen im Handel jedoch sehr stark zugelegt. Die Sparkassen-Finanzgruppe hat dazu mit der laufenden Vollaussstattung der Sparkassen-Cards und Sparkassen-Kreditkarten mit Kontaktlos-Funktion sowie der App „Mobiles Bezahlen“ und Apple Pay mit der Sparkasse einen maßgeblichen Beitrag geleistet. Bargeld ist aber kein Auslaufmodell, die Mentalität der Deutschen ist weiterhin auch bargeldbezogen.

2 Der digitale Wandel revolutioniert das Payment.

Das Bezahlen von Waren und Dienstleistungen wird sich in den kommenden Jahren grundlegend verändern. Es wird virtuell und mobil geschehen,

eingebettet in Apps und nahezu „unsichtbar“ in Online-Shops oder über Messenger-Dienste. Nicht nur der Handel, auch andere Branchen – zum Beispiel die Automobilindustrie, der Bereich Elektromobilität oder kommunale Unternehmen – integrieren innovative Payment-Technologien im Rahmen ihrer Digitalisierungsstrategien.

3 Die Kunden emanzipieren sich beim Bezahlen. Bezahlen können die Kunden künftig wo, wann und wie immer sie wollen – mit der klassischen Plastikkarte, dem Smartphone, einem Fitnessarmband oder dem Autoschlüssel. Mit ihren Smartphones, Tablets und Laptops wechseln sie ganz selbstverständlich zwischen stationärem Handel und Online-Shop und kaufen dort ein, wo sie für sich den größten Vorteil sehen. Und bezahlen wollen die Kunden mit Zahlverfahren,

die schnell und unkompliziert funktionieren und zu ihren individuellen Konsumgewohnheiten passen.

Der Handel muss sich darauf einstellen und den Kunden die gesamte Bandbreite innovativer Zahlverfahren anbieten, zum Beispiel kontaktloses Zahlen mit Debit- und Kreditkarten oder mobiles Bezahlen mit dem Smartphone an der Filialkasse; aber auch Peer-to-Business-Zahlungen am Smartphone des Händlers, das als Kartenterminal fungiert. Hierfür werden wir 2020 über unser P2P-Zahlverfahren Kwitt eine Lösung für den kleingewerblichen Kontext anbieten. Der Anspruch an alle Zahlverfahren ist dabei, dass sie aus Kundensicht leicht zugänglich, komfortabel, schnell und nutzerfreundlich sind.

4 **Payment verbindet das Käuferlebnis der Kunden in der physischen und digitalen Welt.**

Noch macht das PoS-Geschäft den Großteil des Handelsumsatzes aus, doch eine zunehmende Digitalisierung und Internetnutzung, vor allem über mobile Endgeräte, steigern kontinuierlich die Wachstumsraten im E- und M-Commerce. Um Kunden nicht beim Bezahlvorgang im Checkout zu verlieren, gibt es zwei Must-haves für erfolgreiche Online-Shops: das Angebot der beliebtesten Zahlverfahren sowie einen einfachen und schnellen Bezahlprozess über alle Endgeräte. Mit den beiden Verfahren giropay und paydirekt sind die Sparkassen hier gut aufgestellt. Payment wird so zum Bindeglied für ein nahtloses und integriertes Käuferlebnis des Omnikanalkunden.

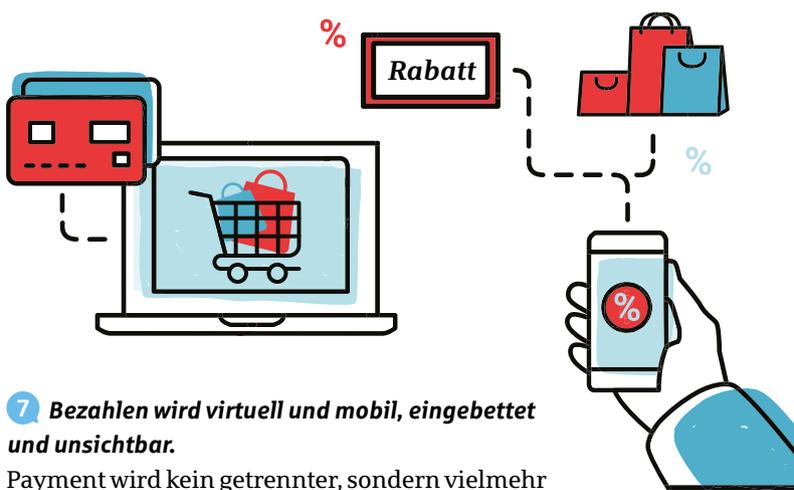
5 **Trotz aller Innovationen: Karten haben noch lange nicht ausgedient.**

Dass Kredit- und Debitkarten weiterhin sehr gern genutzt werden, zeigt sich an der Popularität des kontaktlosen Zahlens. Über 37 Prozent aller girocard-Transaktionen der Sparkassenkunden sind inzwischen kontaktlos. Und die Karte ist ja längst auch auf dem Handy verfügbar: seit Sommer 2018 in der Android-App „Mobiles Bezahlen“ (Debit- und Kreditkarte) und seit Anfang Dezember 2019 auch für Apple Pay mit den Sparkassen. Bei Apple Pay sind wir mit den Kreditkarten gestartet, die girocard planen wir 2020. Mit den digitalen Varianten auf dem Smartphone unserer Kunden wird der Karteneinsatz in den nächsten Jahren noch weiter zunehmen.

6 **Bezahlen mit dem Smartphone reicht nicht – es müssen Mehrwerte dazukommen.**

Mobile Bezahlssysteme werden sich im Handel schneller durchsetzen, wenn dem Kunden über die reine Bezahlmöglichkeit hinaus ein Mehrwert geboten wird. Das kann etwa die Wallet-Fähigkeit einer Mobile-Payment-App sein, die Vorteilsprogramme, Mobile Couponing, Kundenkarten sowie Mehrwert- und Premiumdienste miteinander kombiniert.

Die Sparkassen-Finanzgruppe plant, solche integrierten Zusatzangebote bald anzubieten. Sie sollen es Händlern künftig ermöglichen, sich vom Wettbewerb zu differenzieren und ihren Kunden zusätzliche individuelle Vorteile beim Einkaufserlebnis zu bieten.



7 **Bezahlen wird virtuell und mobil, eingebettet und unsichtbar.**

Payment wird kein getrennter, sondern vielmehr ein voll integrierter Prozess sein. Dabei wird der Bezahlvorgang abgewickelt, ohne dass etwa eine Kreditkartennummer übertragen wird. Uber und Starbucks (USA) zum Beispiel haben mit In-App-Bezahlmöglichkeiten das Payment bereits vollständig in vorgelagerte Prozesse integriert. Und in Wechat, dem chinesischen Pendant zu WhatsApp, können Nutzer aus dem Chat heraus etwa ein Taxi, ein Hotelzimmer oder eine Kinokarte bezahlen, ohne dafür eine separate App installieren zu müssen.

Von Transaktionen bekommen Nutzer in Zukunft immer weniger mit, da sie komplett unsichtbar im Hintergrund ablaufen. Die Konsequenz: Separate Payment-Pages werden perspektivisch verschwinden, und künftig entscheidet der Händler, eine Plattform oder die Qualität der technischen Integration über das angebotene Zahlverfahren.

8 Die Sicherheit ist das wichtigste Kriterium für Handel und Kunden bei der Wahl der eingesetzten Zahlungsarten.

Die Sparkassen leben vom Vertrauen ihrer Kunden. Deshalb investiert die Sparkassen-Finanzgruppe fortlaufend in die sicherheitstechnische Weiterentwicklung ihrer Zahlungsinstrumente. Entscheidend ist, dass die Kunden sich beim Einsatz bargeldloser Zahlverfahren rundum sicher fühlen. Dieses Gefühl bieten die Sparkassen, weil sie stets die neueste Sicherheitstechnologie einsetzen und kontinuierlich darüber aufklären, dass die Kunden ihrer Sparkasse vertrauen können.

9 Wir wollen beim Payment ganz vorn stehen – aber mit Augenmaß!

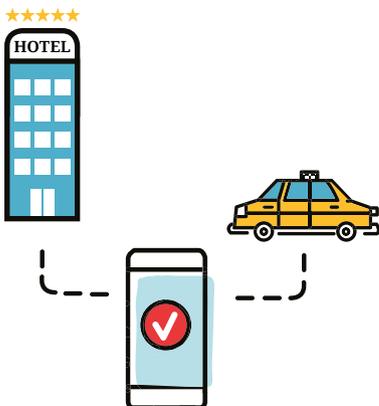
Als Marktführer hat die Sparkassen-Finanzgruppe nicht den Anspruch, bei allen Payment-Themen der „First Mover“ zu sein. Oftmals ist es eher angemessen, als „Fast Follower“ ein massenmarktfähiges Produkt herauszubringen, wenn eine bestimmte Technologie sich bewährt hat. First Mover wollen wir überall dort sein, wo es uns gelingt, Dinge, die wir schon können, mit bestehenden Anwendungen und Angeboten sinnvoll zu verknüpfen. Zum Beispiel beim Thema Händler-App. Viele Händler hätten gern jeweils eine eigene App. Deswegen denken wir darüber nach, den Händlern die Lösungen der

Sparkassen-Finanzgruppe, wie paydirekt oder kontaktloses Bezahlen, anzubieten und sie in ihren Apps zu hinterlegen.

10 Das E-Commerce-Zahlverfahren paydirekt wächst und gedeiht.

Das Commitment der Sparkassen-Finanzgruppe zu paydirekt ist unverändert klar und eindeutig. Das Online-Bezahlverfahren verfügt über 2,8 Millionen registrierte Nutzer und ist bei über 10 000 Online-Shops sämtlicher Produktkategorien integriert, unter anderem bei der Deutschen Bahn, CTS Eventim, My Toys und About You. Die Transaktionen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe sind in einem Jahr um das Dreifache gestiegen.

Features wie wiederkehrende Zahlungen und gesicherte Vorbestellung bieten hohe Variabilität. Pay-Later-Funktionen wie Ratenkredit sind in der Erarbeitung und komplettieren das Payment-Angebot der Sparkassen im E-Commerce. Mit oneClick bietet paydirekt die einzig verfügbare In-App-Lösung der deutschen Kreditwirtschaft. Damit rückt es ganz natürlich in die Prozesse der Händler-App. Außerdem hat das Forschungsunternehmen Ibi Research an der Universität Regensburg in einer Studie bestätigt, dass paydirekt auf Gesamtkostenbasis die günstigste Bezahlart für den Handel ist. ●



AUSBLICK Frank Büttner sieht für das Payment viele Veränderungen. Bezahlvorgänge könnten schon bald etwa aus Chats heraus stattfinden und unsichtbar im Hintergrund ablaufen.





E-Government ist einfach.



girosolution.de

Mit GiroSolution und den Sparkassen vor Ort.

Wir bieten Ihnen digitale Lösungen für Online-Bezahlverfahren, elektronische Rechnungen und kommunales Portfoliomanagement.



GIRO SOLUTION





Bargeldlos kassieren! Überall dort, wo Ihre Kunden einkaufen.

Ob im Ladenlokal oder im Online-Shop:
Digitale Zahlverfahren für alle Kunden bei Ihrer Sparkasse

Jetzt kostenlos und unverbindlich über bargeldlose
Zahlungslösungen für Ihren Bedarf informieren.

Wir beraten Sie gerne:

S-Händlerservice Vertrieb

Tel.: 069 6630-5860

Mo. - Fr.: 09:00 - 17:00 Uhr

vertrieb@s-haendlerservice.de

 **Händlerservice**