

**Rückantwort**

EHI Retail Institute e. V.  
z. H. Horst Rüter  
Spichernstraße 55  
50672 Köln

**EHI-ERH-KARTE 2024**

Telefax: 0221/57993-45  
email: [rueter@ehi.org](mailto:rueter@ehi.org)

**Zahlungssysteme im Einzelhandel**

(Jahreserhebung des EHI, Februar/März 2024)

**BASISINFORMATIONEN**

Die folgenden Angaben betreffen

Branche/Betriebstyp: \_\_\_\_\_

Jahresumsatz: \_\_\_\_\_  
(ca. **brutto in €** im Jahre 2023)

davon stationärer Umsatzanteil: \_\_\_\_\_ %      davon Online-Umsatzanteil: \_\_\_\_\_ %

Verständlicherweise sind nur getrennte branchen- und betriebstypenbezogene Angaben wirklich von Wert, also z. B. für City-Warenhäuser, Textilkaufhäuser, Textilmärkte, Schuh- und Sportartikelfachgeschäfte bzw. -märkte, Elektrofachmärkte, Bau- und Heimwerkermärkte, Parfümerien usw. Für den Lebensmittelhandel sollen Discounter, Supermärkte (bis 2.500 qm VKF), große Supermärkte (bis 5.000 qm VKF) sowie SB-Warenhäuser (ab 5.000 qm VKF) unterschieden werden.

Aus diesem Grunde bitten wir Sie, zu verdeutlichen, auf welche Branche bzw. welchen Betriebstyp sich die nachfolgenden Angaben beziehen.

**Absender:**

Unternehmen: \_\_\_\_\_

Anschrift der  
Zentrale: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner  
für Rückfragen: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_ email: \_\_\_\_\_

**Ihre Angaben werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt und ausschließlich anonymisiert verwertet.**



## II. Angaben zu **GIROCARD/(ELECTRONIC CASH)** (Karte plus PIN)

1. Mit welchem/n **Netzbetreiber/n** wickeln Sie **girocard** ab?

Netzbetreiber 1: \_\_\_\_\_ ca. Anteil Transaktionen in % \_\_\_\_\_

Netzbetreiber 2:: \_\_\_\_\_ ca. Anteil Transaktionen in % \_\_\_\_\_

2. Wir haben im Jahr 2023 folgende (technische) **Probleme** (Systemverfügbarkeit/zeitliche Verzögerungen/Sonstiges) festgestellt:

\_\_\_\_\_

( ) Keine Schwierigkeiten festzustellen/Systeme arbeiten ohne Beanstandungen

3. Mit welchen **Gebühren** werden aktuell girocard-Zahlungen Ihres Unternehmens bepreist?

Es sind zur Zeit im Mittel Autorisierungsgebühren in Höhe von

\_\_\_\_\_ % v.U., mindestens \_\_\_\_\_ ct pro Transaktion vereinbart

Zusätzliche Netzbetreiberkosten von \_\_\_\_\_ % v.U. bzw. \_\_\_\_\_ ct pro Transaktion fallen an.

4. Der **Anteil** kontakloser und digitaler/mobiler girocard-Zahlungen betrug (evtl. Schätzwert)

Jan. 2023: \_\_% des girocard-Umsatzes (PIN) \_\_ % der girocard-Transaktionen (PIN)

Jan. 2024: \_\_% des girocard-Umsatzes (PIN) \_\_ % der girocard-Transaktionen (PIN)

5. Wie bewerten Sie die **veränderte Kartenausgabepolitik** vieler Direktbanken (statt girocard als zentrale Kontoverbindungskarte nun Debit MasterCard oder Visa Debit; girocard für die Kunden teilweise nur gegen Aufpreis oder gar nicht mehr)?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. Wie wird sich **perspektivisch** der **Marktanteil der girocard** verändern?

( ) Der Marktanteil wird aufgrund der großen Popularität der girocard nicht sinken.

( ) Eine Öffnung der girocard für den E-Commerce kann Marktanteile retten.

( ) Debit MasterCard und Visa Debit werden der girocard schwer zusetzen.

( ) Die girocard ist ganz klar ein Auslaufmodell.

7. Wir **kombinieren girocard mit** dem unterschrittbasierten Lastschriftverfahren,

( ) um ein Backup bei Systemausfällen zu haben ( ) aus Kostengründen

( ) da es der Netzbetreiber anbietet ( ) \_\_\_\_\_ (Sonst. Gründe) ( ) nein

### III. Angaben zu **SEPA-LASTSCHRIFTVERFAHREN (ELV)** (Karte plus Unterschrift)

1. **Wie/mit wem** (Name bitte angeben) wickeln Sie **SEPA-("ec")Lastschriftverfahren** ab?

mit Dienstleister \_\_\_\_\_ inkl. "Zahlungsgarantie/Ausfallversicherung"

Gebühr für die „Ausfallversicherung“ \_\_\_\_\_ % vom Umsatz bzw. \_\_\_\_\_ ct pro TA

mit Dienstleister \_\_\_\_\_ ohne "Zahlungsgarantie/Ausfallversicherung"

mit Händler-Sperrdatei-Austausch       Lastschriftverfahren in Eigenregie

2. Wieviele **echte Zahlungsausfälle** (Totalverlust) hatten Sie als **Anwender eines SEPA-Lastschriftverfahrens** ohne Zahlungsgarantie in den letzten 12 Monaten?

\_\_\_\_\_ Ausfälle mit einem Verlust in Höhe von \_\_\_\_\_ **Euro**

### IV. Angaben zu **MAESTRO/V PAY** sowie **Debit MasterCard/Visa Debit**

1. Welche **Gebühren** zahlen Sie aktuell?

a) für Maestro durchschnittlich \_\_\_\_\_% vom Umsatz, mind. \_\_\_\_\_ ct

b) für V PAY durchschnittlich \_\_\_\_\_% vom Umsatz, mind. \_\_\_\_\_ ct

c) für Debit MasterCard durchschnittlich \_\_\_\_\_% vom Umsatz, mind. \_\_\_\_\_ ct

d) für Visa Debit durchschnittlich \_\_\_\_\_% vom Umsatz, mind. \_\_\_\_\_ ct

2. Wie gut können Sie **Umsätze** mit den unter 1) genannten Debitprodukten von Mastercard und Visa von Umsätzen mit Kreditkarten dieser Schemes (s. Punkt VI) **differenzieren**?

technisch geregelt/erkennbar       erst anhand der Abrechnung       gar nicht

Unser Vertragspartner legt **Gebührenunterschiede**       offen       nicht offen

### V. Angaben zu **CASH BACK/BARGELDAUSZAHLUNG AM POS**

1. Eine **Auszahlung von Bargeld** an unseren Kassen ist bis zu einem Betrag in Höhe von

\_\_\_\_\_ Euro ab einer girocard-Transaktion von mindestens \_\_\_\_\_ Euro möglich

ja       nein

2. Das **Cash-Back-Volumen** beläuft sich bei uns auf

\_\_\_\_\_ Transaktionen mit einem Wert von \_\_\_\_\_ Tsd. Euro

3. Welche **Gebühren** zahlen Sie aktuell für das Angebot von **Cash Back**?

\_\_\_\_\_ ct bzw. \_\_\_\_\_ % pro Transaktion

## VI. Angaben zu KREDITKARTEN

1. Welche **Kreditkarten** werden in Ihrem Unternehmen akzeptiert? Wie hoch ist deren jeweiliger **Anteil** an den gesamten Kreditkartenumsätzen und -transaktionen?

( ) VISA Anteil: \_\_\_\_\_ % vom Umsatz \_\_\_\_\_ % der TA´en

( ) Mastercard Anteil: \_\_\_\_\_ % vom Umsatz \_\_\_\_\_ % der TA´en

( ) American Express Anteil: \_\_\_\_\_ % vom Umsatz \_\_\_\_\_ % der TA´en

( ) Sonstige Anteil: \_\_\_\_\_ % vom Umsatz \_\_\_\_\_ % der TA´en

Sonstige: ( ) Diners Club ( ) JCB ( ) China Union Pay/CUP ( ) Discover

2. Unser(e) **Vertragspartner („Acquirer“)** für die Abwicklung von Kreditkarten sind

\_\_\_\_\_ (PAYONE/Nexi/fiserv-TeleCash/Verifone Payments etc.) für VISA

\_\_\_\_\_ (PAYONE/Nexi/fiserv-TeleCash/Verifone Payments etc.) für Mastercard

3. Welche Gesamtbelastung (**Disagio**, ohne Hardware) haben Sie bei Abwicklung von...

a) VISA \_\_\_\_\_ % vom Umsatz

b) Mastercard \_\_\_\_\_ % vom Umsatz

c) American Express \_\_\_\_\_ % vom Umsatz

4. Von unserem Vertragspartner wurde uns die Abrechnung nach einem **IC++ Vertragsmodell** angeboten, d. h. kein Pauschaldisagio, sondern eine flexible Abrechnung, getrennt nach Interchange, Card Scheme Fees und Acquirergebühren i.e.S.

( ) ja ( ) nein

Von dem unter 3. genannten **Disagio** entfallen danach durchschnittlich...

\_\_\_\_\_ % bei VISA \_\_\_\_\_ % bei Mastercard ... auf die **InterChange-Gebühr**

\_\_\_\_\_ % bei VISA \_\_\_\_\_ % bei Mastercard ... auf „**Card Scheme fees**“

\_\_\_\_\_ % bei VISA \_\_\_\_\_ % bei Mastercard ... auf **Acquirergebühren**

5. Der **Anteil kontakloser/mobiler Kreditkarten-Zahlungen** beträgt (evtl. Schätzwert)

\_\_\_\_\_ % des.Kreditkarten-Umsatzes \_\_\_\_\_ % der.Kreditkarten-Transaktionen

6. **Verhandlungen mit** unseren **Vertragspartnern** (Acquirern) werden

a) für stationäres Geschäft und E-Commerce ( ) gemeinsam ( ) getrennt

b) mit ( ) ein und demselben mit ( ) unterschiedlichen Ansprechpartnern auf Acquirerseite

geführt.

## VII. Angaben zu **KUNDENKARTEN/GUTSCHEINKARTEN**

1. Setzen Sie in Ihrem Unternehmen eine **Kundenkarte** oder eine **Kundenbindungs-App** ein und welcher Art?...

- ( ) keine eigene Kundenkarte oder App
- ( ) City-Cards bzw. Center Cards a) ( ) mit Zahlfunktion b) ( ) ohne Zahlfunktion
- ( ) **Digitale** Kundenbindungs-App mit folgenden Funktionen (Rabattprogramm, Zahlungsfunktion, Kundeninformation etc. oder sonstige):

---

- ( ) **Kundenkarte** mit folgenden Funktionen (Rabattprogramm, Zahlungsfunktion, Kundeninformation etc. oder sonstige):

---

2. Wir nutzen **Gutscheinkarten („gift cards“)** wie folgt (Mehrfachnennungen möglich):

- ( ) Ausgabe/Akzeptanz eigener Gutscheinkarten mit einem gesamten Ausgabevolumen in Höhe von \_\_\_\_\_ €
- ( ) Ausgabe fremder Gutscheinkarten mit einem gesamten Ausgabevolumen in Höhe von \_\_\_\_\_ €
- ( ) Akzeptanz fremder Gutscheinkarten
- ( ) Gutscheinkarten werden weder ausgegeben noch akzeptiert

## VIII. Angaben zur **TECHNIK**

1. Welche **Kartenlesegeräte (Terminals/PIN Pads)** setzen Sie überwiegend ein?

- ( ) keine, nutzen (Einzugs-)Leser an der Kassentastatur/am Bildschirm
- ( ) Hardware folgender Hersteller (z.B. Verifone, Ingenico, CCV, Wordline/Yomani, REA, PayTec, Sumup etc.), (nur falls bekannt: Typ)/Anzahl/Einführungsjahr
- \_\_\_\_\_ Anzahl Geräte im Unternehmen: \_\_\_\_\_ eingeführt: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_ Anzahl Geräte im Unternehmen: \_\_\_\_\_ eingeführt: \_\_\_\_\_
- ( ) Softwareterminals mit \_\_\_\_\_ (PIN-Pad/Hersteller) Anzahl: \_\_\_\_\_

2. Welche für die Zahlung oder Kundenbindung per Karte relevanten **Änderungen** planen Sie **an Ihren Kassen**?

- ( ) unsere Kassen/Kartenlesegeräte sind für die Anforderungen der Zukunft gerüstet
- ( ) unsere technische Ausstattung wird sich ändern
- ( ) kurzfristig (in 2024) ( ) mittelfristig (bis 2026) ( ) langfristig (nicht vor 2027)

3. Welche **Verbesserungen bei der technisch-organisatorischen Abwicklung** von Bezahlprozessen können Sie sich grundsätzlich im Verkaufsraum vorstellen?

---



---



---



---

4. Welche **mobilen Bezahlösungen** werden an Ihren Kassen akzeptiert?

- alle NFC-basierten Systeme, da wir ja auch kontaktlose (NFC-)Zahlungen akzeptieren  
 auch QR-Code/Barcode-basierte Systeme, und zwar

\_\_\_\_\_

(z. B. Bluecode, Alipay, WeChatPay, PaybackPay, PayPal, eigene Mobillösung u. a.)

- wir akzeptieren weder „kontaktlos mit oder ohne Karte (= mobil)“ noch „QR“

5. Bieten Sie **Self-Checkout-Kassen** an?

- nein, ausschließlich Kassen in Bedienung  
 ja, wir bieten Self-Checkout, und zwar seit dem Jahr \_\_\_\_\_

6. Wie hoch ist der **Umsatz- und Transaktionsanteil über Self-Checkout (SCO)** am gesamten Umsatz/an den gesamten Transaktionen?

Der SCO-Umsatzanteil beträgt \_\_\_\_\_ % des gesamten Umsatzes

Der SCO-Transaktionsanteil beträgt \_\_\_\_\_ % der gesamten Transaktionen

7. Folgende **Zahlungsarten** sind **im Self-Checkout** nutzbar und werden mit folgenden Umsatzanteilen genutzt:

- Bargeld mit Umsatzanteil von \_\_\_\_\_ %, Tendenz \_\_\_\_\_ (steigend/sinkend)  
 girocard/ELV mit Umsatzanteil von \_\_\_\_\_ %, Tendenz \_\_\_\_\_ (steigend/sinkend)  
 Kreditkarte, Umsatzanteil von \_\_\_\_\_ %, Tendenz \_\_\_\_\_ (steigend/sinkend)  
 Sonstige, Umsatzanteil von \_\_\_\_\_ %, Tendenz \_\_\_\_\_ (steigend/sinkend)

## IX. Ihre PERSPEKTIVE

1. Wie beurteilen Sie die Pläne zur Einführung einer **allgemeinen Bargeldannahmepflicht**?  
Wird Ihre PoS-Strategie dadurch beeinflusst?

( ) ja                      ( ) nein

2. Welche **gedeckelte Höchstgrenze** wäre andererseits für die **Bargeldakzeptanz** in Ihrem Hause unkritisch? Derzeit sind 10.000 Euro für Bartransaktionen geplant.

\_\_\_\_\_ Euro

3. Welche drei **Bezahlverfahren** (bar, Mobile-Payment, ELV, girocard, girocard kontaktlos, MasterCard/Visa Debit, Kreditkarte, Kreditkarte kontaktlos, eigene Kundenkarte mit Zahlungsfunktion, Rechnung/Überweisung) werden Ihrer Meinung nach – beginnend mit dem wichtigsten – **in fünf Jahren** in Abhängigkeit vom durchschnittlichen Einkaufsbetrag die **größte Bedeutung** haben?

a) Kleinbeträge (<10 Euro):            1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

b) Beträge von 10 bis 30 Euro        1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

c) Beträge von 30 bis 100 Euro      1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

d) Hohe Beträge über 100 Euro      1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

4. **Künftige – auch payment-relevante – Themen** sind für uns ...

Self-Checkout/Self-Payment:    ( ) relevant    ( ) evtl. interessant    ( ) nicht relevant

Digitaler Kassenbon:            ( ) relevant    ( ) evtl. interessant    ( ) nicht relevant

Eigene Händler-App:            ( ) relevant    ( ) evtl. interessant    ( ) nicht relevant

Akzeptanz von Online-Payment  
-Systemen stationär:            ( ) relevant    ( ) evtl. interessant    ( ) nicht relevant

Akzeptanz Cyberwährungen:    ( ) relevant    ( ) evtl. interessant    ( ) nicht relevant

\_\_\_\_\_ (Sonstiges)            ( ) relevant    ( ) evtl. interessant    ( ) nicht relevant

5. Zum Schluß möchten wir Sie noch bitten, die **vier Bausteine erfolgreicher Zahlungssysteme** „Sicherheit und Datenschutz“, „niedrige Kosten“, „hohe Abwicklungsgeschwindigkeit“ und „Investitionsschutz/Zukunftsorientierung“ der Wichtigkeit nach zu ordnen, beginnend mit dem Aspekt, der für Ihr Unternehmen die höchste Priorität hat.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

**Vielen Dank** für Ihre Auskünfte!