
Prechtl's Peak

Nur Bares ist Wahres...



Keiner ahnte den medialen Aufschrei, als die EZB beschloss, den 500 Euro-Schein abzuschaffen. Über 50 Prozent der stationären Einzelhandelsumsätze werden über Bargeld abgewickelt. Tendenz fallend. Ob im Supermarkt oder im Sportfachgeschäft: Die Bezahlung mit EC- und Kreditkarte nimmt zu.

Was bedeutet das für den Handel? Bevorzugte Zahlungsmittel müssen an-

geboten werden. Wer sich technischen Optionen widersetzt und Kunden zum Geldautomaten schickt, riskiert Umsätze und Kundenzufriedenheit. Dem Händler-Argument der »hohen Gebühren bei Kartenzahlungen« kommt die Vorgabe vom Bundeskartellamt zuvor. Statt einheitlicher Gebührenvorgaben werden Entgeltverhandlungen zwischen Händler und Netzbetreiber möglich. Ein Preiswettbewerb soll und wird entstehen. Händler profitieren künftig von Kostenvorteilen bei bargeldlosen Transaktionen.

Worauf müssen sich Händler einstellen? Die Entwicklung ist getrieben vom Megatrend Digitalisierung. Hektik ist nicht notwendig, aber offene Aufmerksamkeit. Wer Kunden beim Bezahlvorgang verprellt, dem ist nicht zu helfen. Unterschriftspads sind der Start in die Digitalisierung der Kartenzahlung. Kontaktlo-

se Kartenzahlung mit NFC wird teilweise angewandt. Sicher ist: Mobile-Payment setzt sich durch. Die Verteilung der Zahlungsmittel hängt von der systemischen Verknüpfung der Kunden, elektronischen Kundenkartensystemen etc. ab. Zu den Umsätzen aus der Bedienung der Zahlungspräferenzen seiner Kunden erhält der Handel Informationen über die Kaufpräferenzen und wer konsumiert. Online-Händler haben das längst entdeckt!

Die Entwicklung der Bezahlssysteme ist eine Chance. Für eine erfolgreiche Zukunft besinnt sich der stationäre Handel auf seine Stärke: Besseren Service bieten als der Online-Handel! Das Bezahlssystem gehört dazu.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen gute Umsätze und Einnahmen, auf welchem Bezahlweg auch immer.

Ihr Philipp. P. Pecht