



Sparkasse

electronic cash –
bargeldloses Zahlverfahren Nummer 1

Sicher, schnell, rentabel!



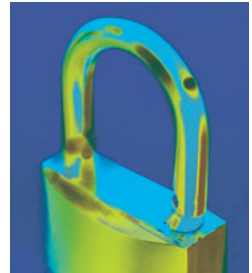
Sparkassen-Finanzgruppe

electronic cash – bargeldloses Zahlverfahren Nummer 1

Die Vorteile im Überblick:

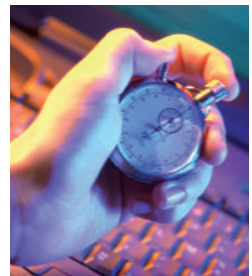
Sicherheit durch Zahlungsgarantie

Die deutsche Kreditwirtschaft leistet für jede electronic-cash-Zahlung mit PIN-Eingabe eine Zahlungsgarantie. Die Umsätze, die Sie mit electronic cash machen, sind Ihnen sicher. Ein unschätzbare Vorteil in Zeiten, in denen die Anzahl von Rücklastschriften und totalen Zahlungsausfällen ständig zunimmt.



Schnelligkeit, vor allem bei offline-Transaktionen

Offline-Transaktionen mit modernen Hybridterminals laufen *in weniger als 10 Sekunden* ab. Der Großteil der Zahlungen wird unmittelbar zwischen dem Terminal und dem Chip auf der Karte abgewickelt; d. h. kürzere Schlangen und geringere Wartezeiten an den Kassen.



Rentabilität – Kostenreduktion durch electronic cash

Für nur 0,3% des Umsatzes (mindestens 0,08 € pro Transaktion) erhalten Händler die Zahlungsgarantie der deutschen Kreditwirtschaft und vermeiden so die Kosten sowie Risiken, die in Verbindung mit Bargeldhandling und dem elektronischen Lastschriftverfahren entstehen.



Zum Vergleich: In einer Studie der GFS-Zürich werden die Kosten pro Barzahlung auf ca. 1,3 % des Umsatzes geschätzt. Das entspricht Bargeldkosten von 0,95 € bei einer durch-



schnittlichen electronic-cash-Bonnhöhe von 73 €. Eine Zahlung mit electronic cash hingegen verursacht lediglich Kosten in Höhe von 0,30 € (offline) bis 0,45 € (online). Damit sind die Kosten pro Barzahlung 2–3 Mal so hoch wie die Kosten pro Zahlung mit electronic cash (siehe Tabelle). In der Rechnung sind nicht die Kosten für die Anschaffung von Terminals (electronic cash) oder Kassen (Bargeld) enthalten.



	Händlergarantieentgelt	Transaktionskosten	Telekommunikationskosten	Kosten gesamt
Bargeld	–	1,3 % = 0,95 €	–	0,95 €
electronic cash	0,3 % = 0,22 €	0,05 – 0,08 €	0,15 € (entfällt bei Offline-Autorisierung)	0,42 € – 0,45 €

Mehr Kartenzahlungen = mehr Umsatz

Sie sparen nicht nur die Kosten für teures Bargeldhandling, sondern erzielen durch Kartenzahlungen auch mehr Umsatz. *Kunden geben mit Karte mehr Geld aus* als bei Barzahlungen. Dies belegen aktuelle Studien: Im Lebensmittel-Einzelhandel sind die Beträge der Durchschnittsbons bei Zahlung mit ec-/Maestro-Karte (56,50 €) fast doppelt so hoch wie bei Barzahlungen (32,30 €).

Die Stärken von electronic cash überzeugen in der Praxis – Händler und Endkunden. Nicht nur der Umsatz pro Karte,



sondern auch die Zahl der Akzeptanzstellen steigt: 2005 gab es im Handel über 725 000 aktive Terminals mehr als 2004. *Aldi und Lidl setzen zum Beispiel seit Einführung von Kartenzahlung in ihren Filialen auf electronic cash.*

Der Erfolg von electronic cash ist davon abhängig:

1. ob Sie Kartenzahlung aktiv anbieten
2. ob Sie Hybridterminals/electronic cash offline einsetzen

1. Kartenzahlungen aktiv anbieten

Werbung, die ankommt

Außerhalb des Geschäfts/Ladenlokals

Nach einer Studie wählen 61 % der Kunden die Einkaufsstätte bereits danach aus, ob sie mit Karte zahlen können. Deshalb sollten Sie Ihre Kunden möglichst schon außerhalb Ihres Ladenlokals gut sichtbar darauf hinweisen, dass bei Ihnen Kartenzahlung möglich ist, z. B. mit Akzeptanzaufklebern.

Während des Einkaufs und an der Kasse

Weitere 17 % der Kunden entscheiden während des Einkaufs über ihr Zahlungsmittel; 22 % legen die Zahlungsart erst an der Kasse fest. Es lohnt sich also für Sie, den Kunden auch

Akzeptanzaufkleber



Werbung am Einkaufswagen





während des Einkaufs (beispielsweise mit Werbung am Einkaufswagen) und im Kassensbereich (zum Beispiel mit Deckenhängern, einem Aufdruck auf Warentrennern etc.) auf die Möglichkeit der Kartenzahlung hinzuweisen.



Deckenhänger

Auch Ihr Personal sollte Kartenzahlung aktiv anbieten

Weisen Sie Ihr Personal an der Kasse an, bei Ihren Kunden aktiv nachzufragen, ob sie mit Karte zahlen möchten.



Sie möchten mit Karte bezahlen?

Ja, bitte!

Fragen Kunden nach Kartenzahlung, sollte Ihr Kassenspersonal freundlich mit „Ja, gerne! – ...“ antworten und die möglichen Arten der Kartenzahlung erwähnen. „... – mit ec-/Meastro- oder Kreditkarte.“



Kann ich mit Karte bezahlen?

Aber gerne!

So fühlen sich Kartenzahler bei Ihnen willkommen; denn je mehr Kartenzahlungen, desto größer Ihr Umsatz.



2. Der Einsatz von Hybridterminals/electronic cash offline

Ganz einfach: Karte stecken und die Zahlung läuft!

Bei modernen Hybridterminals gibt es *einen Kartenleser*, in den alle Zahlungskarten (ec-/Maestro-Karte, Kreditkarte, GeldKarte) eingesteckt werden. Ein Durchziehen der Karte ist nicht mehr nötig, denn der Kartenleser kann den Magnetstreifen und den Chip auslesen. Der Leser ist so eingestellt, dass er auf den Chip zugreift, falls die Karte einen trägt. Es werden also automatisch Offline-Zahlungen durchgeführt, bei denen lediglich Terminal und Chip miteinander kommunizieren. Diese *Transaktionen dauern weniger als 10 Sekunden*. Dadurch minimieren sich die Kassendurchlaufzeiten und Sie sparen Telekommunikationskosten. Hybridterminals machen Kartenzahlungen ganz einfach und damit auch unschlagbar schnell.

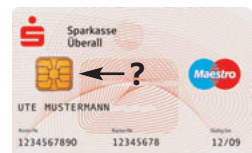
Bei Terminals mit zwei getrennten Lesern für Chip und Magnetstreifen sollten Sie Ihr Kassenspersonal anweisen, immer zuerst zu kontrollieren, ob die Karte einen Chip trägt. Ist dies der Fall, wird der Chipleser genutzt und eine schnelle Offline-Zahlung durchgeführt. Nur bei Karten ohne Chip kommt dann der Magnetstreifenleser zum Einsatz.

Bilanz electronic cash

Ist Ihr Kassenspersonal gut über die Nutzung des Terminals informiert, läuft der Zahlvorgang mit electronic cash nicht



Hybridterminal



Hat die Karte einen Chip?



nur technisch schneller ab, sondern Ihre Kassenkräfte können auch schneller arbeiten: Kunden müssen nicht umständlich nach passenden Münzen suchen und für das Kassenspersonal entfällt die lästige und fehleranfällige Wechselgeldausgabe. Auch der Kassenschnitt ist weniger aufwendig: Ihr Personal muss weniger Bargeld zählen, wenn es viele electronic-cash-Zahlungen gibt.

electronic cash mit Zahlungsgarantie
 + Werbung für Kartenzahlung
 + gut geschultes Personal
 + viele schnelle offline-Zahlungen
 = **maximaler Umsatz**

Checkliste electronic cash – darauf sollten Sie achten

So handeln Sie mit electronic cash nicht nur sicher, schnell und wirtschaftlich, sondern auch erfolgreich:

- ✓ Werbung für Kartenzahlung außerhalb des Geschäfts
- ✓ Werbung für Kartenzahlung während des Einkaufs
- ✓ Werbung für Kartenzahlung an der Kasse
- ✓ Kassenspersonal fragt aktiv nach, ob Kunden mit Karte zahlen möchten
- ✓ Kassenspersonal reagiert freundlich auf Kundenwunsch, mit Karte zu zahlen
- ✓ Kassenspersonal nutzt Chipleser = electronic cash offline für Kartenzahlungen

Beim effektiven Einsatz von electronic cash unterstützt Sie Ihre Sparkasse mit *attraktiven Werbemitteln*, die Sie bequem per Telefon, Fax oder Mail anfordern können.

Wir informieren Sie gerne über unser
Produktangebot in ihrer örtlichen Sparkasse
oder im Internet unter www.scard.de.

297 830 001