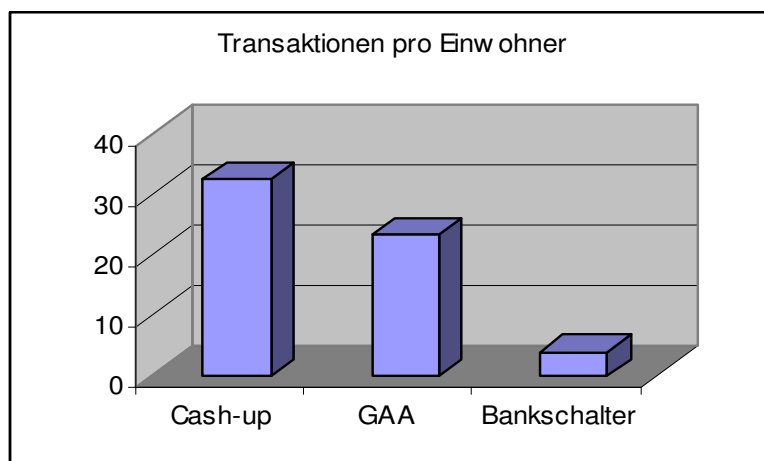


Cash-up: Bargeld an der Ladenkasse

Dr. Malte Krueger

„Jetzt können sie bei uns auch Bargeld kaufen“ - mit diesem Slogan wendet sich der HL Markt (Rewe-Gruppe) seit dem 1. Dezember an seine Kunden. Damit feiert in Deutschland ein Service Premiere, der im Ausland z.T. schon weit verbreitet ist: Die Auszahlung von Bargeld an der Ladenkasse („Cash-up“). Noch läßt sich nicht abschätzen, in welchem Maß dieses Verfahren Verbreitung finden wird. Ein Blick über die Grenzen zeigt jedoch, daß Cash-up ein erhebliches Marktpotential besitzt. So decken beispielsweise die Norweger ihren Bargeldbedarf schon häufiger an der Ladenkasse als am Geldautomaten.

In vielen Ländern ist es schon ein vertrautes Bild: Der Kunde schreitet mit seinem Einkauf zur Kasse, der Kassierer tippt die Preise ein, und nach der Feststellung des Endbetrags teilt der Kunde mit, daß er gerne auch noch etwas Bares hätte. Daraufhin addiert der Kassierer den gewünschten Betrag einfach zum Kaufbetrag hinzu. Bezahlt wird per Karte. Anschließend erhält der Kunde den Bargeldbetrag ausgezahlt. Auf diese Weise hat der Kunde im Supermarkt nicht nur seinen Warenkorb gefüllt sondern auch seinen Geldbeutel.

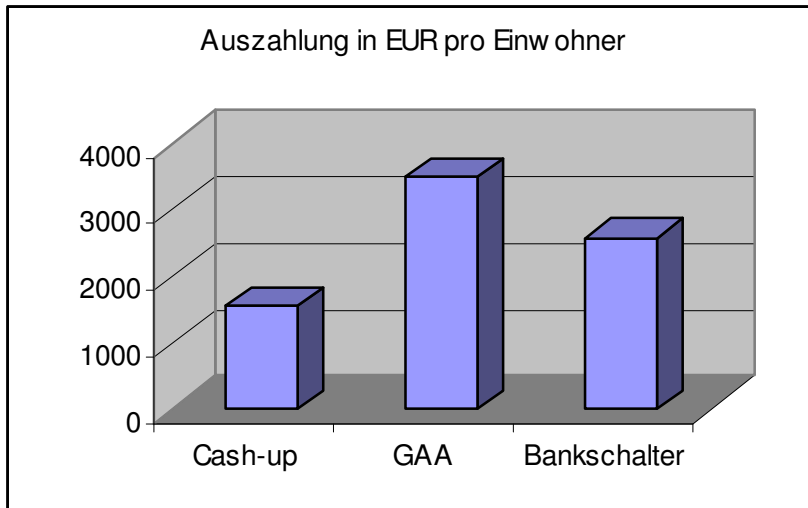


Quelle: Norges Bank

In Deutschland war Cash-up bisher aufgrund regulatoriver Hürden nicht möglich. Sowohl die Zugabenverordnung als auch die Aufsichtspraxis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (früher Bundesamt für das Kreditwesen) standen einer Bargeldauszahlung am POS im Wege. Mit dem Wegfall der Zugabenverordnung und einer Lockerung der Regulierungspraxis ist jedoch dieses Verfahren unter bestimmten Voraussetzungen rechtlich zulässig. Als erste Handelsgruppe nutzt Rewe mit ihren miniMAL und HL-Märkten den neuen Spielraum und bietet seit dem 1.12.2003 Cash-up per Debitkarte (PIN oder Unterschrift!) an ihren Ladenkassen an. Ob und in welchem Maße dieses Verfahren von den Kunden angenommen wird, bleibt abzuwarten. Ein Blick in das Ausland zeigt jedoch, daß Cash-up durchaus intensiv genutzt wird.

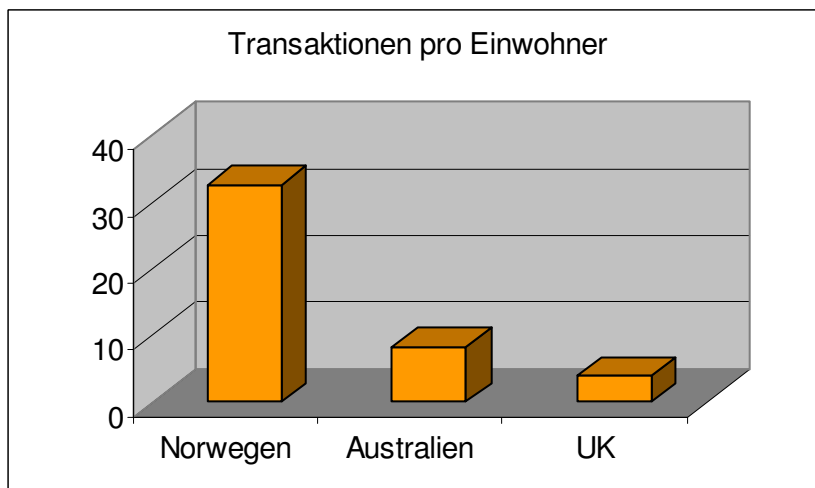
Länder in denen Cash-up angeboten wird sind z.B. Australien, Großbritannien, Holland, Norwegen und den Vereinigten Staaten. Dabei handelt es sich keinesfalls um eine Randerscheinung. Cash-up erfreut sich zunehmender Beliebtheit bei den Kunden. Wie ein Bericht der Bank von Norwegen zeigt, übersteigt die Anzahl der Cash-up Transaktionen bereits die Anzahl der GAA-Transaktionen. 33 mal pro Jahr haben die Norweger im Durchschnitt eine Cash-up Transaktion vorgenommen. Hingegen fanden sie im Durchschnitt

nur 23 mal den Weg zum Geldautomaten. Wertmäßig liegen allerdings die GAA-Transaktionen nach wie vor vorne. An den GAAs wurden 3500 EUR pro Kopf abgehoben während sich der an der Ladenkasse ausgezahlte Betrag über das Jahr nur auf rund 1500 EUR summiert.



Quelle: Norges Bank

Damit steht Norwegen in der Verwendung von Cash-up weit vor anderen Ländern wie zum Beispiel Australien oder Großbritannien, in denen die Bürger im Durchschnitt nur 4 bzw. 8 mal ihre Brieftasche an der Ladenkasse auffüllen. Für die Niederlande gibt es leider keine Daten, doch auch dort läßt sich beobachten, daß Cash-up etwa im Albert Heijn Supermarkt rege genutzt wird.



Quelle: Norges Bank, APACS, Reserve Bank of Australia, eigene Berechnungen

Die Kunden profitieren von diesem Verfahren, da Cash-up einerseits die Zahl der Punkte erhöht, an denen Sie Bargeld erhalten können und es andererseits ermöglicht, zwei getrennte Vorgänge (Einkauf und Bargeldbeschaffung) in einer Transaktion abzuwickeln. Aber nicht nur die Kunden profitieren, sondern auch die Händler sind Nutznießer, da sie am Ende des Tages weniger Bargeld in der Kasse haben, das gezählt und zur Bank transportiert werden muß. Allerdings kann Cash-up auch die Komplexität des Cash-Managements erhöhen. So zeigen gerade Erfahrungen aus den Vereinigten Staaten, daß Cash-up gelegentlich auch zu Ebbe in den Kassen führt.

Die Banken, so will es scheinen, profitieren nicht von diesem Verfahren. Ihr teures GAA-Netz wird weniger genutzt wenn die Kunden häufiger auf Cash-up umsteigen. Eine solche Sicht ist jedoch nur kurzfristig richtig. Langfristig bietet Cash-up die Chance, die Kosten der Bargeldversorgung zu senken. Und diese Kosten fallen durchaus ins Gewicht. So schätzt das European Payments Council (eine Bankenvereinigung), daß die Bargeldver- und -entsorgung die europäische Kreditwirtschaft jährlich 32 Mrd. EUR kostet.

Dr. Malte Krueger
PaySys Consultancy GmbH
Im Uhrig 7
D-60433 Frankfurt
Tel.: +49 69 9511 7712
Fax: +49 69 521090
Email: mkrueger@paysys.de
URL: www.paysys.de