

Der Beitragsservice könnte uns die Rundfunkgebühr ohne großen Aufwand bar bezahlen lassen

Norbert Haering - norberthaering.de

Mit den Rundfunkanstalten und ihrem „Beitragsservice“ liege ich im [Clinch](#), weil diese sich weigern – rechtwidrig, wie ich meine –, das gesetzliche Zahlungsmittel Bargeld anzunehmen. Es sei in einem Massenzahlungsverfahren viel zu kostspielig, überall Annahmestellen zu betreiben, argumentieren sie. Dabei ist das gar nicht nötig, denn es gibt Dienstleister, die das gern übernehmen. Ein Tipp.

Florian Swoboda ist Mitgründer der Cash Payment Solutions GmbH, die "Barzahlen" anbietet, eine Infrastruktur, über die man Käufe im Internet und andere Rechnungen bar bezahlen kann, an Kassen von Kooperationspartnern aus dem Einzelhandel. Im Interview erklärt Swoboda, warum er für einen Barzahlungsdienst auch in einer digitalen Welt eine große Zukunft sieht.

Herr Swoboda, Sie haben gerade den Digital Banking Award für einen analogen Service erhalten: Sie bieten das Barzahlen in der Filiale für Onlinekäufe an. Ist das nicht ein rückwärts gewandtes Geschäftsmodell für alte Leute?

Antwort: Das richtet sich tatsächlich an eine sicherheitsbewusste, eher ältere Kundengruppe, die Bedenken bei der Angabe sensibler Finanzdaten im Internet hat. Rückwärts gewandt ist Barzahlen dabei trotzdem nicht: Auch viele jüngere Menschen mit unteren und mittleren Einkommensniveaus, die nicht über eine Kreditkarte verfügen, nutzen Barzahlen. Das fängt bei Auszubildenden und Studenten an und geht über Friseure, Einzelhandelskaufleute und Berufskraftfahrer. Nicht einmal ein Drittel der erwachsenen Deutschen verfügt in Deutschland über eine Kreditkarte, und weniger als die Hälfte nutzt Onlinebanking. Da muss es Alternativen geben.

Gibt es Gegenden, in denen keine Servicestelle von "Barzahlen" leicht erreichbar ist?

Wir haben inzwischen sieben große Einzelhandelspartner mit 6 000 Filialen, in denen Kunden bezahlen können. Bald kommen auch die REWE-Märkte hinzu, und die Zahl erhöht sich damit auf 9 000. Ich kann nicht ausschließen, dass es irgendwo in Deutschland eine Gegend gibt, in der keine Barzahlen-Partnerfiliale zu finden ist. Aber zum Vergleich: die größte deutsche Privatbank hat nicht einmal 2 000 Filialen und baut diese weiter ab, während wir unser Netzwerk in den letzten zwei Jahren mehr als vervierfacht haben.

Setzen Sie nur auf den Internetvertrieb oder bieten Sie Ihren Service auch anderen Gläubigern im Massenzahlungsverkehr an?

Wir sind auch in den Bereichen Energieversorgung, Forderungsmanagement, Telekommunikation und Versicherungen aktiv. Was man sich in unserer digitalisierten Umgebung kaum vorstellen kann: 20 Prozent aller Stromkunden sind Selbstzahler. Sie zahlen also nicht per Lastschrift, sondern per Überweisung oder eben bar, meist bei Einzahlautomaten oder Personenkassen im Kundencenter. Dadurch entstehen Aufwendungen für Unterhalt, Technik, Personal und Bargeldlogistik. Dies können wir den Unternehmen abnehmen sowohl kostengünstiger als auch kundenfreundlicher gestalten.

Wie kann man sich das vorstellen?

Der Kunde erhält einfach zu seiner Rechnung einen Zahlschein und bezahlt diesen zu längeren

Der Beitragsservice könnte uns die Rundfunkgebühr ohne großen Aufwand bar bezahlen lassen

Norbert Haering - norberthaering.de

Öffnungszeiten und bei höherer Filialdichte. Unser bestes Erfolgsbeispiel sind die Stadtwerke Düsseldorf, die Barzahlen seit zwei Jahren anbieten und damit ein Kundencenter mit Automaten durch über 40 Filialen im Stadtgebiet Düsseldorf ersetzt haben. Auch nationale Energieversorger wie E.ON nutzen Barzahlen sehr erfolgreich.

Mit welchen Gesamtkosten der Kaufabwicklung muss man als Händler rechnen, wenn man "Barzahlen" in Anspruch nimmt?

Die Preisgestaltung von Barzahlen ist kompetitiv zu anderen Zahlungsarten, wie Kreditkarten oder eWallets.

Man kann ja schon heute sein Bargeld zur Bank bringen, und die Bank überweist es an den Verkäufer. Was ist der Vorteil Ihres Modells?

Barzahlen ist für Kunden absolut kostenfrei. Banken verlangen für Bareinzahlungen und deren Überweisung in der Regel Gebühren. Zudem ist Barzahlen wesentlich schneller und steht jedem Kunden zur Verfügung. Beispielsweise Direktbankkunden haben häufig gar keine Möglichkeit zur Bareinzahlung.

Prominente Stimmen fordern die Abschaffung des Bargelds. Haben Sie Sorgen, dass das Ihr Geschäftsmodell ruinieren könnte?

Wir halten es da mit der Deutschen Bundesbank. Diese stellt in ihrer Studie zum Zahlungsverhalten der Deutschen einen Anteil von 80 Prozent Bargeld bezogen auf die Gesamttransaktionsanzahl fest. Bargeld unterliegt umfassenden Regulierungen, die unlautere Geschäfte und Geldwäsche fast vollständig eindämmen. Aus unserer Sicht ist die Abschaffung ein unrealistisches Szenario.

Die Fragen stellte Norbert Häring