

Kein Klimpern mehr im Portemonnaie

Seit einigen Jahren ist bargeldloses Zahlen im Aufwind. Nun haben sich die Nutzerzahlen innert einiger Monate vervielfacht. Mit Folgen für die «Kleinen» - vom Barista bis zum Strassenverkäufer.

 Anna Chudozilov  Mischa Christen

Wenn Sabrina Helbling frühmorgens an ihrem Kaffeemobil die Pendlerströme mit Koffein versorgt, zählt jede Sekunde: «Bei uns ist das Tempo ein wichtiger Faktor für den Umsatz», erklärt die Kaffeekranz-Mitarbeiterin. Das Luzerner Start-up hat mit einem zur Kaffeebar umgebauten Cargovelo angefangen, inzwischen haben sich die beiden Gründer Florian Junker und Patrick Lüthold als Event-Baristas einen Namen gemacht und servieren in ihrem Lokal Kaffeekranz in der Luzerner Neustadt ausgewählte Spezialitäten.

Ihr Kaffeemobil hat derweil in der Luzerner Bahnhofunterführung einen festen Platz gefunden. Sabrina Helbling ist eine der Angestellten, die dort mit dem duftenden Wachmacher jeweils gut hundert Menschen den Start in den Tag erleichtert. Je schneller sie eine Kundin bedienen kann, desto mehr Becher und Tassen kann sie in ihrer Schicht füllen - denn wer den Zug erwischen muss, lässt sich von einer langen Warteschlange leicht abschrecken. Die Preise sind so gewählt, dass das Rückgeld schnell abgezahlt werden kann. Doch immer öfter fällt das Hantieren mit Bargeld ganz weg, was der Barista gerade recht kommt: «Bezahlt ein Kunde per Smartphone, übernimmt er das Einkassieren im Prinzip selbst und ich kann gleich die nächste Person bedienen.»

Schon bald skandinavische Verhältnisse?

Sabrina Helblings Eindruck spiegelt die aktuelle Entwicklung: Die Pandemie hat bereits 2020 zu einem Anstieg des bargeldlosen Bezahls in der

Schweiz geführt - und der Trend setzt sich fort: Bereits drei Viertel aller Konsumentinnen und Konsumenten bezahlen kontaktlos mit Karte oder digital. Der Anteil der Schweizerinnen und Schweizer, die mit Smartphones und Wearables zahlen, hat sich innert eines Jahres auf über 70 Prozent verdoppelt. Das häufigste Zahlungsmittel nach dem Bargeld ist in der Schweiz - noch vor der Kreditkarte - mit Abstand die Debitkarte. Mit über einer Milliarde Transaktionen und fast 51 Milliarden Franken Umsatz ist sie beim kontaktlosen Zahlen am beliebtesten bei Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten.

Auch das digitale Zahlungssystem Twint ist auf dem Vormarsch und wies im September 2020 über zehn Millionen Transaktionen aus - ein Jahr zuvor waren es noch rund zehnmal weniger. Die Zahl der Nutzerinnen und Nutzer ist im vergangenen Jahr auf über drei Millionen angewachsen.

Andreas Dietrich, Professor an der Hochschule Luzern und Leiter des Competence Center Financial Services, kommt in der Mobile-Payment-Studie von 2020 zum Schluss: «Mobile Payment ist in der breiten Bevölkerung angekommen und dürfte zukünftig stark an Bedeutung gewinnen.»

Selbst von skandinavischen Verhältnissen ist die Schweiz nicht mehr weit entfernt: In Schweden, dem Weltmeister punkto digitaler Zahlungsmittel, werden bereits rund 85 Prozent aller Zahlungen bargeldlos getätigt. Touristinnen und Touristen klagen, dass sie das frisch aus dem Bankomaten gezogene Bargeld kaum loswerden, sogar in der Kirche

BEZAHLTRENDS FÜR KLEINE



Florian Junker spürt in seinem Café, dass die Gäste immer weniger mit Bargeld bezahlen - mit positiven und negativen Folgen.

BEZAHLTRENDS FÜR KLEINE

gibt's den bargeldlosen Opferstock. Auch das Taschengeld wird zunehmend digital ausbezahlt.

Blick in leere Portemonnaies

Dass auch in der Schweiz immer öfter nichts im Geldbeutel klimpert, kann Philipp bestätigen. «Ich habe noch nie in so viele leere Portemonnaies geschaut wie im letzten Jahr», sagt der Mann, der regelmässig Passanten in Luzern um ein paar Franken für die Notschlafstelle bittet. Die Lockdowns trafen ihn schwer: Einerseits waren deutlich weniger Menschen auf den Strassen unterwegs, andererseits hatten viele gar kein Bargeld auf sich. Auf das Kleingeld von Passanten ist auch Urs angewiesen. Dreimal im Jahr verkauft er in Luzern die «GasseZiitig». Doch im Gegensatz zu Philipp kann er nicht klagen: «Ich verkaufe immer am gleichen Ort, direkt vor dem Coop in der Neustadt», berichtet er. «Und ich habe auch im seltsamen Jahr 2020 nicht weniger verkauft als sonst.» Seine Stammkunden vertrösten ihn zwar durchaus ab und zu auf ein anderes Mal, doch früher oder später hätten die meisten das nötige Kleingeld zur Hand.

Dass Urs seine Zeitungen weiterhin im gewohnten Umfang verkaufen kann, ist gemäss Roger Lütolf kein Einzelfall. Der Redaktionsleiter der «GasseZiitig» berichtet, man habe im vergangenen Jahr

zwar durchaus befürchtet, der Trend zum bargeldlosen Zahlen könnte sich negativ auf den Verkauf des Strassenblatts auswirken. Die letzten Auflagen der «GasseZiitig» seien dann aber wider Erwarten genauso gut verkauft worden, wie man das aus früheren Jahren gewohnt sei. Offenbar war die Solidarität mit den Verkaufenden und das Interesse an einem Blick aus ungewohnter Perspektive nach wie vor gross.

Strassenzeitung mit dem Handy bezahlen?

«Wir hatten überlegt, ob wir unsere Verkäuferinnen und Verkäufer mit QR-Codes ausstatten sollen, sodass ihre Kundschaft via Handy bezahlen kann und das Geld direkt auf dem Konto landet», erzählt Lütolf. Schliesslich habe man sich aber dagegen entschieden, weil das für viele von ihnen zu kompliziert gewesen wäre. «Oft verfügen sie nicht über eine Bankkarte oder verlieren diese; dann haben sie keine Möglichkeit, an ihr Geld zu gelangen.» Ausserdem beträgt der Mindestbetrag, der am Bankomaten bezogen werden kann, 20 Franken: für viele «GasseZiitig»-Verkaufende ein zu hoher Betrag. Roger Lütolf erzählt weiter: «Unsere Klientinnen und Klienten wollen gerne direkt auch über kleine Beträge verfügen können, um beispielsweise weitere Exemplare der «GasseZiitig» für den Verkauf zu beziehen.»

In wenigen Jahren könnte die Entscheidung schon anders ausfallen. Denn die Möglichkeiten werden sich weiterentwickeln und das digitale Bezahlen wird sich wohl weiter etablieren.

Bargeldlos im Hofladen

Tatsächlich erfasst die Digitalisierungswelle im Zahlungsverkehr mehr und mehr Bereiche. Inzwischen bezahlt man in jedem Supermarkt kontaktlos und auch immer mehr kleine Anbieter nutzen bargeldlose Optionen. So können auch auf dem idyllisch gelegenen Hof Chrummbaum bei Hellbühl allerlei Köstlichkeiten ohne Bargeld erstanden werden. Spezialisiert hat sich Familie Lang auf die Haltung von Wagyu-Rindern. Die Rasse kommt ursprünglich aus Japan, das Fleisch gilt unter Gourmets als wahre Delikatesse. Wer auf einer Wanderung durch die hügelige Landschaft am Hof vorbeikommt, findet im Laden aber auch Eingemachtes, Getrocknetes und Kaltgepresstes. «Die Möglichkeit, per Karte zu bezahlen, haben wir schon eine Weile», sagt Melanie Kalu Lang. Zusammen mit ihrer Mutter, ihren beiden Schwestern und ihrer Nichte bewirtschaftet sie den Hof und sorgt nicht zuletzt dafür, dass der Anschluss an die Digitalisierung klappt. So kann man viele Produkte auch online bestellen und liefern lassen. Und in den vergangenen Monaten habe



Unsere Tipps für Sie

Tipp 1: Als LUKB-Kundin oder -Kunde generieren Sie im E-Banking Ihren eigenen QR-Code. So bezahlen andere bei Ihnen bargeldlos, zum Beispiel für Spenden, einen offenen Blumenverkauf oder Hofläden.

Tipp 2: Bezahlen mit dem Smartphone funktioniert auch mit der neuen Visa Debit der LUKB: Neben neuen Anwendungen für den Onlineeinkauf funktioniert die Karte etwa für Streamingabos, im App Store oder als Zahlungsmittel für Ticket-Apps. Zudem können Sie die Visa Debit künftig auf dem Smartphone als Zahlungsmittel hinterlegen.

 lukk.ch/visa-debit

BEZAHLTRENDS FÜR KLEINE



Urs verkauft dreimal im Jahr die «GasseZitig» in Luzern. Er ist drauf angewiesen, dass die Leute etwas Kleingeld im Portemonnaie haben.



Melanie Kalu Lang betreibt den Familienbetrieb Chrummbaum bei Hellbühl. Sie hat sich spezialisiert auf die Haltung von Wagyu-Rindern aus Japan.

man sich mit neuen Zahlungsmöglichkeiten auseinandergesetzt (siehe auch Box). «Seit Kurzem kann man nun in unserem Hofladen auch per Twint bezahlen», berichtet Melanie Kalu Lang.

Für Florian Junker ist der Erfolg des bargeldlosen Zahlens allerdings nicht nur ein Segen. Während der Kaffeekranz-Gründer beim Verkaufsstand am Bahnhof davon profitiert, dass bargeld- und kontaktlose Zahlungen blitzschnell abgewickelt werden können, bereitet ihm die Entwicklung mit Blick auf das hippe Lokal in der Luzerner Himmelfrich-3-Überbauung Sorgen. «Als wir im Herbst 2019

eröffnet haben, zahlten rund zwei Drittel der Kundenschaft bar, heute ist es nur noch ein Drittel.» Das Unternehmen muss nun also auf einen zusätzlichen Drittel des Umsatzes Transaktionsgebühren bezahlen - bei den dünnen Margen und in der aktuellen Situation sei das ein Betrag, den man nicht einfach vernachlässigen könne. Dafür entfällt der Bargeldverkehr und aufhalten lässt sich die Entwicklung ohnehin nicht. Zweifellos wird der geschickte Unternehmer sich von der Digitalisierungswelle nicht überrollen lassen, sondern Wege finden, darauf zu surfen.