



WHITEPAPER

Cashless Events: Warum Kartenzahlung allein nicht reicht & wie Sie Ihre Event-Effizienz maximieren





INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Umsatz geht verloren	3
Für wen ist dieses Whitepaper relevant?	4
Das Grunddilemma: Zwei Bezahlssysteme verlangsamen den Ablauf....	5
Was Bargeld wirklich kostet.....	6
Die Empfehlung: Hybrid	7
Welches Setup passt zu welchem Event?	8
Schnelleres Kassieren bedeutet direkt mehr Umsatz	9
Echtzeit-Überblick statt Kassensturz um Mitternacht: secuOffice	10
Warum Event-Payment rechtlich komplexer ist als viele denken	11
Funktioniert auch dort, wo man es nicht erwartet.....	13
Cashless einführen: vier Schritte, keine Überraschungen	14
Checkliste vor der Entscheidung: Ist Ihr Event bereit für Cashless?	15
Warum ein integrierter Anbieter Vorteile hat.....	16
Nächster Schritt: Kostenlose Event-Payment-Analyse	17

A blurred background image of a large outdoor event, possibly a festival or fair, with many people walking around. In the foreground, the backs of two people are visible: one wearing a wide-brimmed straw hat and the other wearing a green cap.

20 UHR. DAS EVENT LÄUFT. IRGENDWO STOCKT ES – UND UMSATZ GEHT VERLOREN.

Wer heute ein Event organisiert, ob Stadtfest, Festival oder Public Viewing, kennt diese Situation. Die Kartenterminals stehen, das Personal ist eingeplant, und trotzdem entstehen Warteschlangen an Ständen, die eigentlich ausreichend ausgestattet sind.

Die Ursachen sind immer dieselben: Ein Teil der Besucher kommt mit Bargeld und kann die vorhandenen Terminals nicht nutzen. Wo Bargeld akzeptiert wird, bremst das Wechselgeld den Ablauf. Und wo zu wenige Terminals vorhanden sind, staut es sich – unabhängig vom Zahlungsmittel. Jede Minute Wartezeit ist Umsatz, der nicht entsteht.

Nach dem Event folgt die nächste Herausforderung. Externe Händler wie Catering, Getränke, Merchandise oder Parkplatz erwarten eine saubere, getrennte Abrechnung. Stattdessen liegt zunächst nur eine Gesamtsumme vor. Die Aufschlüsselung je Stand wird zur Handarbeit und ist oft erst am nächsten Morgen verfügbar.

Viele Veranstalter haben bereits Kartenzahlung im Einsatz. Trotzdem bleiben die Probleme bestehen: Warteschlangen, doppelte Prozesse und aufwendige Abrechnung sind keine Ausnahme, sondern die Regel.



Die Lösung liegt nicht in mehr Hardware, sondern in einem System, das Kartenzahlung und Bargeld sinnvoll zusammenführt. Dieses Whitepaper zeigt, wie das in der Praxis funktioniert.

FÜR WEN IST DIESES WHITEPAPER RELEVANT?

Wenn Ihnen diese Aussagen bekannt vorkommen, ist es für Sie.

- » **„Wir haben Terminals – und trotzdem Warteschlangen.“**
Stadtfeste · Festivals · Vereinsevents
- » **„Die Händlerabrechnung nach dem Event ist jedes Mal Handarbeit.“**
Veranstalter mit externen Caterern, Merchandise- oder Getränkepartnern
- » **„Bei 5.000 Gästen skaliert unser Payment nicht.“**
Public Viewings · Fan Events · große Open-Air-Veranstaltungen
- » **„Während das Event läuft, sehe ich keine Zahlen.“**
Operations & Eventmanagement · Veranstaltungsleitung

DAS GRUNDDILEMMA: ZWEI BEZAHLSYSTEME VERLANGSAMEN DEN ABLAUF

Die meisten Veranstalter wollen Cashless. Die Frage ist nicht ob, sondern wie man es umsetzt, ohne einen Teil der Gäste zu verlieren oder den operativen Aufwand zu erhöhen.

Solange ein Teil der Besucher aber nur mit Bargeld kommt – was besonders bei Volksfesten, Vereinsevents und Veranstaltungen außerhalb der Großstädte weiterhin Realität ist ^[1] – entstehen zwei parallele Systeme.



**DAS PROBLEM IST NICHT BARGELD.
UND AUCH NICHT KARTENZAHLUNG.
DAS PROBLEM IST, DASS BEIDES PARALLEL LÄUFT.**



Wenn selbst bei Kartenzahlung Warteschlangen entstehen, ist nicht die Zahlungsart das Problem, sondern das Setup. Denn ein Faktor wird oft unterschätzt: Auch die Kartenzahlung kann aktiv beschleunigt werden, wenn das Setup stimmt. Jede Sekunde Wartezeit an einem Stand ist verlorener Umsatz.

Die Konsequenz daraus: Ein System, das beide Zahlungsarten zusammenführt. Solange Bargeld und Kartenzahlung getrennt behandelt werden, bleiben die Probleme bestehen.

*“Das Ziel ist nicht, den Gast zu erziehen.
Das Ziel ist, ihn dort abzuholen, wo er steht –
und ihn schnell durch die Schlange zu bekommen.“*

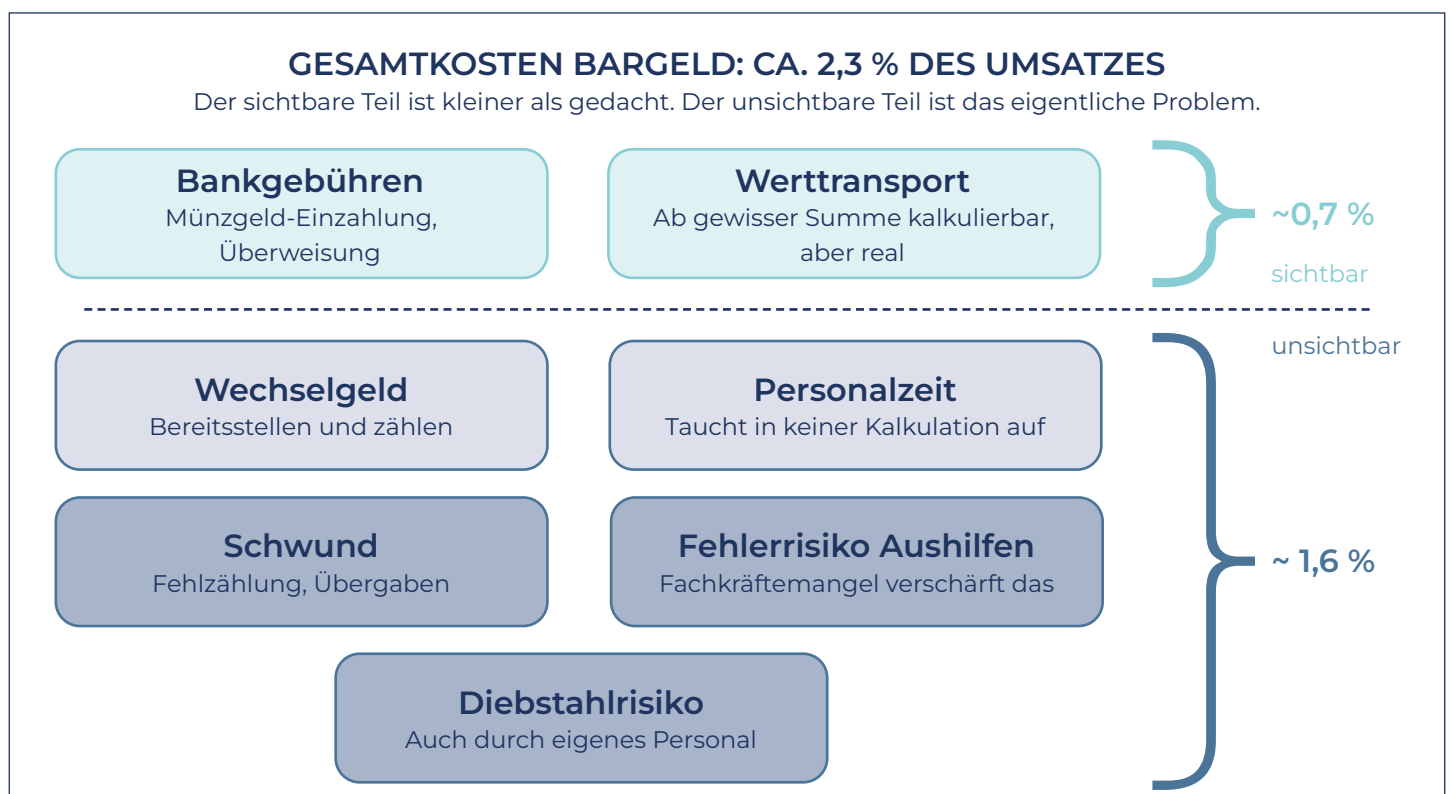
Stephan Krippendorf, Experte für Events & Gastro
bei der secupay AG

WAS BARGELD WIRKLICH KOSTET

Bargeld gilt gemeinhin als kostenloser Zahlungsweg. Das ist ein Irrtum, der sich hartnäckig hält. Wer Bargeld akzeptiert, zahlt dafür – auch wenn keine Rechnung kommt. Wechselgeld muss beschafft, gezählt und gesichert werden. Einnahmen müssen zur Bank und Münzgeld kostet bei der Einzahlung. Ab einer gewissen Bargeldsumme wird ein Werttransport nötig. Fehlzählungen passieren, besonders wenn Aushilfen an der Kasse stehen – in Zeiten von Fachkräftemangel keine Ausnahme, sondern der Normalfall. Und Bargeld auf dem Gelände ist ein Sicherheitsrisiko, das mit wechselndem Personal zunimmt.

Keiner dieser Posten taucht in einer typischen Eventplanung auf. Laut einer Studie der Deutschen Bundesbank kostet jede Bargeld-Transaktion im Einzelhandel durchschnittlich 0,43 € und macht 2,3 % des Umsatzes aus – eine Girocard-Zahlung schlägt dagegen mit nur 0,8 % zu Buche. ^[2] Bei einem Event mit 100.000 Euro Umsatz sind das bis zu 2.300 Euro, die still verschwinden. Das ist Geld, das direkt von Ihrer Marge abgeht. Im Event-Kontext, mit wechselndem Aushilfspersonal und fehlender Bargeldinfrastruktur, liegen die realen Kosten tendenziell noch darüber.

Gleichzeitig zeigt sich: Selbst wenn Kartenzahlung eingeführt wird, verschwinden diese Probleme nicht automatisch – solange Bargeld parallel bestehen bleibt.



Versteckte Kosten von Bargeld im Überblick

DIE EMPFEHLUNG: HYBRID. KEIN GAST WIRD AUSGESCHLOSSEN.

Wie stelle ich sicher, dass jeder Gast schnell und reibungslos bezahlen kann, unabhängig davon, ob er Karte oder Bargeld dabei hat? Die Antwort ist ein Hybridmodell. Es kombiniert zwei Payment-Ansätze, die sich gegenseitig ergänzen. Das Hybridmodell ist keine zusätzliche Option – sondern die logische Antwort auf zwei parallele Bezahlsysteme.

» KARTENZAHLUNG DIREKT AM STAND (OPEN LOOP)

Standard-Kartenterminals akzeptieren Girocard, Kreditkarte, Apple Pay und Google Pay. Wer bereits Terminals hat, kann diese weinternutzen. Terminals sind auch zur Kurzzeitmiete verfügbar – mobil, ohne feste WLAN-Infrastruktur, flexibel je Eventgröße und Standanzahl, kein langfristiges Invest. Bestehende Kassensysteme lassen sich mit Standardprotokollen (ZVT, OPI, MDB) leicht, schnell und stabil anbinden.

» VORGELADENES GUTHABEN PER PREPAID-KARTE (CLOSED LOOP)

Bargeld wird einmalig an der Auflade-Station in digitales Guthaben auf einer Prepaid-karte umgewandelt. Ab diesem Moment zahlt auch der Bargeld-Gast schnell und kontaktlos an denselben Terminals wie alle anderen. Am Ende des Events wird nicht genutztes Guthaben sofort ausgezahlt.

» DAS HYBRIDMODELL: KEIN GAST WIRD AUSGESCHLOSSEN

Der Kartenzahler zahlt direkt am Terminal. Der Bargeld-Gast lädt einmalig Guthaben auf und zahlt anschließend über denselben Prozess wie alle anderen. Bargeld wird damit nicht parallel weitergeführt, sondern in den bestehenden Zahlungsablauf integriert. Aus zwei Bezahlsystemen entsteht ein gemeinsamer Prozess.

WELCHES SETUP PASST ZU WELCHEM EVENT?

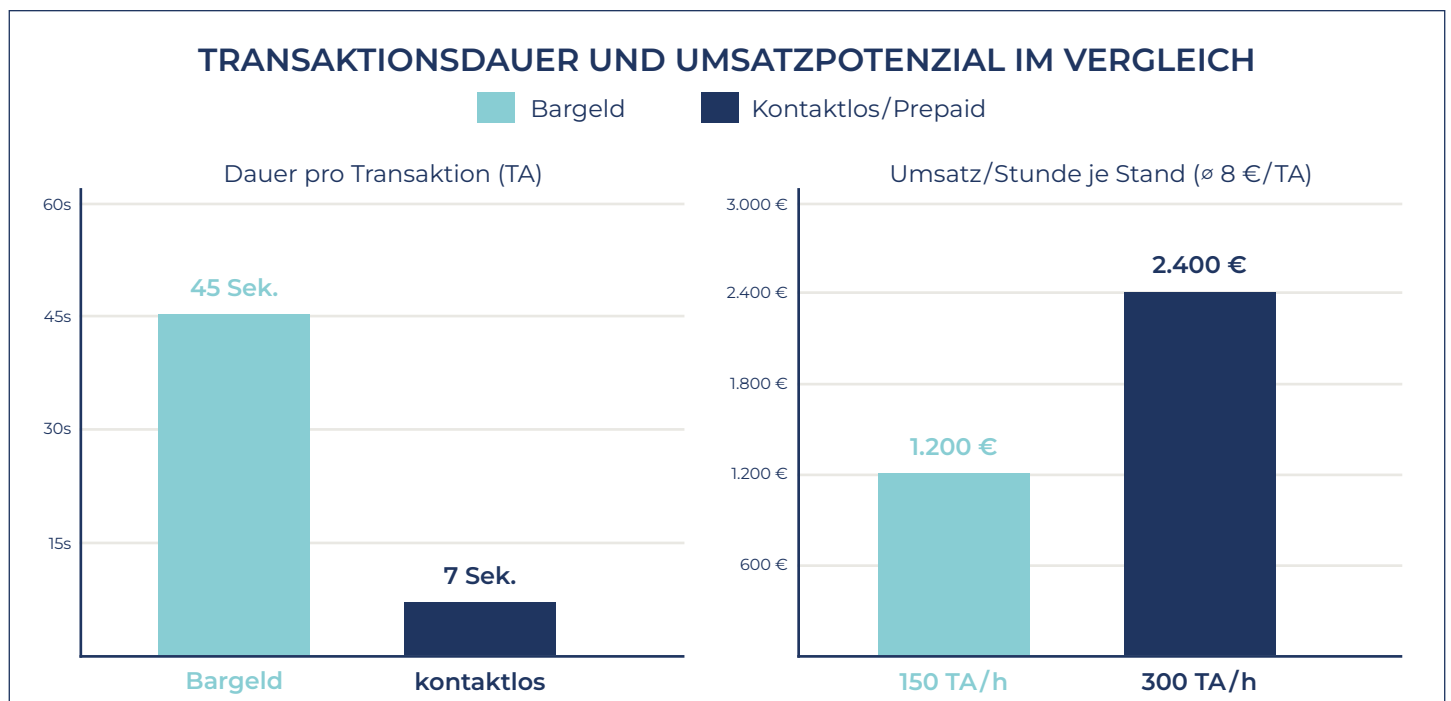
EVENTTYP	EMPFEHLUNG	BEGRÜNDUNG	LOGIK
Stadtfest	Hybrid	Gemischtes Publikum, Bargeld einplanen	Open Loop + Prepaid parallel
Festival	Closed Loop	Geschlossenes Gelände, Datenkontrolle	Bargeld einmalig einsammeln
Vereinsfest	Hybrid	Hohe Bargeld-Affinität beim Publikum	Prepaid als Brücke zum Digital
Messe	Open Loop / Hybrid	Internationale Gäste, Karten-Standard	Kartenzahlung priorisieren
Stadion / Arena	Closed Loop	Hohes Volumen, Multi-Vendor-Struktur	Zentrales Clearing, Echtzeit

Empfehlungen basieren auf Praxiserfahrungen. Individuelle Konfiguration auf Anfrage.



SCHNELLERES KASSIEREN BEDEUTET DIREKT MEHR UMSATZ

Kontaktloses Bezahlen dauert in der Praxis oft 5 bis 10 Sekunden. Eine Bargeldzahlung inklusive Wechselgeldrückgabe dauert 30 bis 60 Sekunden. Ein Stand, der 300 Transaktionen pro Stunde schafft, verdoppelt sein Umsatzpotenzial gegenüber einem Stand mit 150 Transaktionen – bei gleichem Personal und gleicher Öffnungszeit.



Empfehlungen basieren auf Praxiserfahrungen. Individuelle Konfiguration auf Anfrage.

Kartenzahlung ist heute auf vielen Events Standard. Entscheidend ist jedoch, wie sie eingesetzt wird. Es gibt Situationen, in denen selbst ein gut ausgestatteter Stand an seine Grenzen stößt. Die Halbzeitpause eines Fußballspiels ist das klassische Beispiel: Tausende Besucher wollen in 15 Minuten gleichzeitig etwas essen oder trinken. Wer hier nicht genug Kassenplätze hat, verliert Umsatz, egal wie gut das restliche Setup ist.

Beschleunigung lässt sich auf zwei Wegen erreichen. Erstens durch zusätzliche Kassenplätze mit Kartenterminal: mehr parallele Zahlungsvorgänge, kürzere Schlangen. Kartenterminals lassen sich flexibel je Eventgröße einsetzen und bei Bedarf auch kurzfristig bereitstellen. Zweitens durch Kassenintegration per ZVT, IP oder Kabel: bestehende Kassensysteme werden direkt angebunden, kein Parallelsystem, kein manueller Abgleich. Und wo ein Bondruck nötig ist, bringt der kassengebundene Drucker die nötige Geschwindigkeit.

ECHTZEIT-ÜBERBLICK STATT KASSENSTURZ UM MITTERNACHT: SECUOFFICE

secuOffice liefert während des laufenden Events eine vollständige Übersicht über alle relevanten Kennzahlen: Umsätze je Stand in Echtzeit, aktuelle Guthabenstände der ausgegebenen Karten sowie eine automatisierte und getrennte Abrechnung aller Händler. Zusätzlich werden Restguthaben transparent ausgewiesen und können gezielt ausgezahlt werden. Alle Daten stehen exportfähig für Buchhaltung und Steuer zur Verfügung.

WAS SECUOFFICE KONKRET LIEFERT

- ✓ Transaktionen je Stand in Echtzeit: welcher Stand läuft, welcher stockt
- ✓ Guthabenstände der ausgegebenen secucards, jederzeit abrufbar
- ✓ Händlerabrechnung nach dem Event: jeder externe Händler bekommt seine Auswertung getrennt und dokumentiert
- ✓ Restguthaben-Übersicht: was muss nach dem Event ausgezahlt werden, an wen, in welcher Höhe
- ✓ Exportfunktion für Buchhaltung und Steuer

Damit wird Payment nicht nur erfasst, sondern aktiv zur Steuerung des gesamten Events genutzt.

WARUM EVENT-PAYMENT RECHTLICH KOMPLEXER IST ALS VIELE DENKEN

Viele Veranstalter denken bei der Systemwahl vor allem an die Technik: Welche Terminals? Welche Karte? Welche App? Die rechtliche Dimension kommt dabei oft zu kurz – dabei ist sie die wichtigste.

Sobald auf einem Closed-Loop-System Guthaben für Besucher verwaltet wird, handelt es sich um Gelder Dritter. Wer diese Gelder verwahrt und anschließend an mehrere Parteien auszahlt, erbringt in vielen Konstellationen einen regulierten Zahlungsdienst im Sinne des ZAG – und braucht dafür in vielen Fällen eine BaFin-Erlaubnis als Zahlungsinstitut. Ausnahmen wie das begrenzte Netzwerk (§2 ZAG) greifen nur unter engen Voraussetzungen.

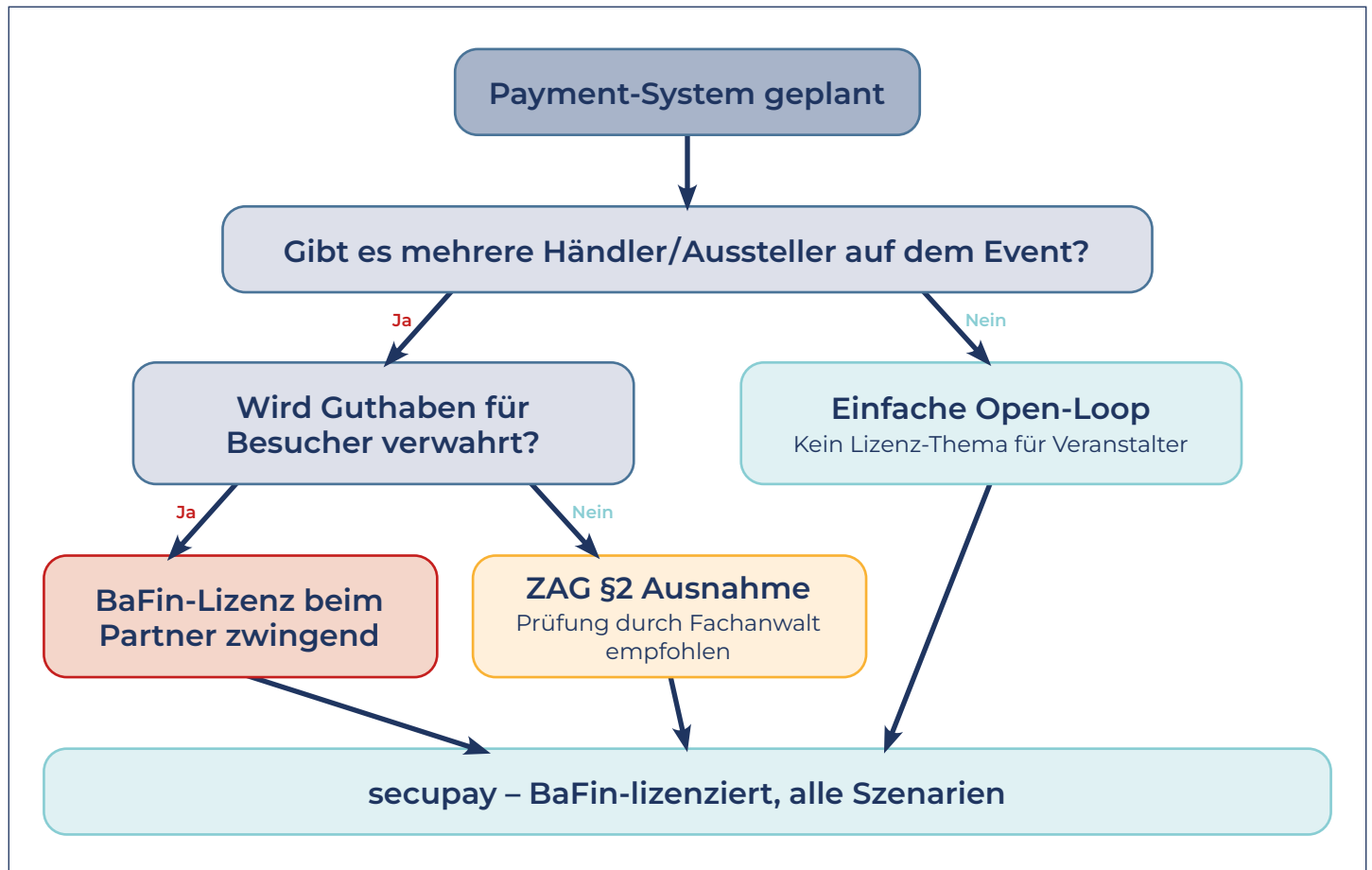
Hinzu kommen zwei weitere Pflichten: Der BGH hat im September 2024 entschieden, dass Restguthaben gebührenfrei und vollständig erstattet werden müssen ^[3]. Und wer bei Multi-Vendor-Events das Geld einsammelt, muss es am Ende getrennt je Händler auszahlen können.

“Anbieter ohne BaFin-Lizenz können das nicht rechtssicher darstellen. In vielen Verträgen wird das regulatorische Risiko stillschweigend auf den Veranstalter übertragen. Meist ohne dass dieser es bemerkt.

Stephan Krippendorf, Experte für Events & Gastro
bei der secupay AG

DIE GUTE NACHRICHT:

Wer mit einem Payment-Partner arbeitet, der selbst über eine BaFin-Lizenz als Zahlungsinstitut verfügt, trägt dieses Risiko nicht. secupay ist als lizenziertes Zahlungsinstitut von der BaFin beaufsichtigt und übernimmt die regulatorische Verantwortung für Verwahrung, Clearing und Auszahlung – auch bei Multi-Vendor-Events. Für Veranstalter bedeutet das: rechtssichere Abwicklung ohne eigenes Lizenzrisiko.



Empfehlungen basieren auf Praxiserfahrungen. Individuelle Konfiguration auf Anfrage.

RELEVANTE RECHTSQUELLEN:



- ◆ ZAG §1 (Zahlungsdienste), §2 (begrenzte Netzwerkausnahme)
- ◆ BaFin-Merkblätter zur ZAG-Ausnahme für begrenzte Netzwerke
- ◆ BGH-Urteil September 2024: Keine Gebühren für Restguthaben-Auszahlung

Hinweis: Dieses Dokument ist keine Rechtsberatung.

FUNKTIONIERT AUCH DORT, WO MAN ES NICHT ERWARTET

Das überzeugendste Argument für ein Cashless-System ist nicht die Kostenrechnung, sondern der Beweis, dass es auch dort funktioniert, wo man es am wenigsten erwartet hätte.

PRAXISBEISPIEL: SCHÜTZENFEST HERZLAKE, NIEDERSACHSEN

Ein traditionelles Volksfest. Drei Tage. Kein besonderes Tech-Publikum. Genau der Kontext, in dem viele spontan sagen würden: Unsere Besucher wollen bar zahlen.

2024 wurde das Fest erstmals vollständig auf das Hybridmodell umgestellt. Kartenzahler zahlten direkt an mehr als 40 Terminals. Besucher mit Bargeld luden ihr Guthaben am Einlass einmalig auf die secucard, die Prepaid-Kartenlösung der secupay AG. Im Vorfeld: Video-Tutorials, klare Kommunikation, frühzeitig verteilt. Das ist der Punkt, an dem die meisten Cashless-Einführungen scheitern, nicht an der Technik, sondern an fehlender Erklärung.

ERGEBNISSE SCHÜTZENFEST HERZLAKE 2024

- ✓ 1.500 wiederaufladbare Prepaid-Karten ausgegeben
- ✓ 15.000 Kartennutzungen an drei Festtagen
- ✓ Umsatz im sechsstelligen Bereich über das System abgewickelt
- ✓ Saubere Abrechnung ohne Differenzen, hohe Akzeptanz auch bei älteren Besuchern
- ✓ 2025 bereits wiederholt. 2026 fest eingeplant.

Das eigentlich überzeugende Argument für Veranstalter mit jährlich wiederkehrenden Events: Der erste Aufwand amortisiert sich über mehrere Jahre. Das Setup ist einmal aufgebaut und danach ohne nennenswerten Aufwand wiederholbar.

CASHLESS EINFÜHREN: VIER SCHRITTE, KEINE ÜBERRASCHUNGEN

Die häufigste Frage: **Wie komplex ist die Einführung?**

Die ehrliche Antwort: Es hängt weniger von der Technik ab als von der Vorbereitung. Wer die folgenden **vier Phasen** strukturiert durcharbeitet, hat nach vier bis sechs Wochen ein lauffähiges System.

1 ANFORDERUNGEN KLÄREN

Wie viele Händler? Welche bestehende Terminal-Infrastruktur?
Wie setzt sich das Publikum zusammen?

2 SYSTEM WÄHLEN

Für die meisten Events ist das Hybridmodell die richtige Wahl.
Die Orientierungstabelle auf Seite 8 gibt eine erste Einschätzung je Eventtyp.

3 VERTRAG PRÜFEN

Vier Punkte müssen vertraglich explizit geregelt sein:
Wer verwahrt das Guthaben der Besucher und mit welcher Lizenz?
Wie und wann werden externe Händler ausgezahlt? Wer trägt das Risiko bei technischen Ausfällen? Wie werden Restguthaben erstattet?
Fehlen diese Punkte, liegt das regulatorische Risiko beim Veranstalter.

4 AN GÄSTE KOMMUNIZIEREN

Video-Tutorials, Hinweise auf der Event-Website, Beschilderung am Einlass.
Wer Gäste frühzeitig informiert, hat keine Akzeptanzprobleme. Wer es nicht tut, hat sie unweigerlich.

CHECKLISTE VOR DER ENTSCHEIDUNG: IST IHR EVENT BEREIT FÜR CASHLESS?

Bevor Sie sich für ein System entscheiden, sollten diese Fragen eindeutig beantwortet sein:

- Wie viele Stände und externe Händler sind beteiligt?
- Welche Terminal-Infrastruktur ist bereits vorhanden – und wie viele Kassensplätze werden tatsächlich benötigt?
- Können die bestehenden Systeme eine getrennte Händlerabrechnung (Multi-Vendor-Clearing) abbilden?
- Wie werden Gäste integriert, die ausschließlich mit Bargeld zahlen möchten?
- Verfügt der Payment-Partner über eine BaFin-Lizenz als Zahlungsinstitut?
- Ist die Auszahlung an Händler vertraglich klar geregelt?
- Wie werden Restguthaben erstattet und wer trägt die Verantwortung?
- Wie und wann wird das System gegenüber den Gästen kommuniziert?
- Gibt es eine Netz-Redundanz für den Fall eines Ausfalls?

WARUM EIN INTEGRIERTER ANBIETER VORTEILE HAT

Wer Open Loop, Closed Loop und Clearing über verschiedene Anbieter organisiert, schafft Schnittstellenprobleme, Haftungslücken und doppelten Koordinationsaufwand.

Die einfachere Lösung: alles aus einer Hand bei einem lizenzierten Payment-Partner.

secupay ist ein inhabergeführtes, BaFin-reguliertes Zahlungsinstitut mit Sitz in Pulsnitz bei Dresden. Eigene Acquirer-Lizenz, eigenes Clearing, keine Drittabhängigkeit.

- ✓ **SECUCARD PREPAID:**
Closed Loop-System, läuft auf handelsüblichen Terminals
- ✓ **KARTENTERMINALS:**
für Open Loop, auch zur Kurzzeitmiete
- ✓ **KASSENINTEGRATION:**
per ZVT, IP und Kabel bestehende Kassensysteme anbinden
- ✓ **SECUOFFICE:**
Echtzeit-Reporting, Händlerabrechnung, Guthabenstände während das Event läuft
- ✓ **BAFIN-LIZENZ + EIGENES CLEARING:**
Multi-Vendor-Auszahlung ohne regulatorisches Risiko für den Veranstalter

GUTES PAYMENT BRAUCHT VORLAUF

Ein funktionierendes Cashless-Setup braucht vier bis sechs Wochen Vorlauf. Den bestimmt nicht die Technik, sondern Kommunikation, Vertragsgestaltung und Schulung. Wer zu spät anfängt, improvisiert unter Vollast.

NÄCHSTER SCHRITT: KOSTENLOSE EVENT-PAYMENT-ANALYSE

Wir zeigen Ihnen, wie Ihr Event-Setup effizienter wird – von der Terminalplanung bis zur Händlerabrechnung.

Vereinbaren Sie jetzt ein kostenloses Erstgespräch.



Ihr Ansprechpartner:

STEPHAN KRIPPENDORF

Experte für Event & Gastro

Telefon: +49 35955 7550-108

E-Mail: s.krippendorf@secupay.com

NEHMEN SIE GERN KONTAKT ZU MIR AUF!



**QR-CODE SCANNEN UND KONTAKTDATEN
VON STEPHAN KRIPPENDORF SPEICHERN.**



www.secupay.com

Quellenverzeichnis

[1] Deutsche Bundesbank: *Zahlungsverhalten in Deutschland 2023*. Frankfurt am Main, 2024.

<https://www.bundesbank.de/de/publikationen/berichte/studien/zahlungsverhalten-in-deutschland-2023-934826>

[2] Ego, N., Knümann, F., Korella, L.: *Kosten von Zahlungsmitteln im Einzelhandel*. Deutsche Bundesbank, Dezember 2025, S. 29.

<https://www.bundesbank.de/resource/blob/972294/9e152152c7d2e95d6a1ac9aa7e248aa4/472B63F073F071307366337C94F8C870/kosten-von-zahlungsmittel-im-einzelhandel-data.pdf>

[3] Bundesgerichtshof (BGH): Urteil vom 11.09.2024 – *Cashless-Zahlungssysteme: Keine Gebühr für Guthabenauszahlung*.

<https://www.bundesgerichtshof.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2024/2024180.html>