

STUDIENSEMINAR FÜR LEHRÄMTER
AN SCHULEN KREFELD
SEMINAR FÜR DAS LEHRAMT AM BERUFSSKOLLEG

Schriftlicher Unterrichtsentwurf

Fachrichtung:	Wirtschaft
Fach:	Allgemeine Wirtschaftslehre
Lernfeld:	
Thema:	Die Ec- Kartenzahlung bei der Tatus GmbH- Electronic Cash oder doch nur Unterschrift?-
Kurze Zusammenfassung	Die heutige Unterrichtsstunde stellt für die Schüler sowohl einen privaten als auch beruflichen Bezug her. Als angehende Großhandelskaufleute ist die Auseinandersetzung mit der Ec-Kartenzahlung eine unabdingbare Voraussetzung, da die Zahlung der Forderungen von Großhandelsunternehmen einen wichtigen und unumkehrbaren Sachverhalt darstellt. Durch die Erarbeitung der Informationen über die Ec-Kartenzahlung sollen die Schüler einen Einblick in die wichtigen Aspekte des bargeldlosen Zahlungsverkehrs gewinnen.
Datum:	28.02.2007
Bildungsgang/Stufe:	Unterstufenklasse der Berufsschule des Berufsbildes Kaufmann/ -frau im Groß- und Außenhandel
Autor: (freiwillig)	
Emailadresse: (freiwillig)	

1 Rahmenbedingungen

Die G63 ist eine Unterstufenklasse der Berufsschule des Berufsbildes Kaufmann/ -frau im Groß- und Außenhandel. Die Klasse besteht aus insgesamt 21 Schülern und Schülerinnen, von denen 9 weiblich und 12 männlich sind. Alle Schüler¹ dieser Klasse sind Verkürzer, die ihre Ausbildung in 2 bzw. in 2 1/2 Jahren beenden. Die Ausbildungsunternehmen der Schüler umfassen die Branchen Sanitär -und Heizungshandel, Stahl-, Gas-, und Chemiehandel.

Folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die Schulabschlüsse der Schüler:

Schulabschluss	Hauptschulabschluss	Fachoberschulreife	Fachhochschulreife (Höhere Berufsfachschule)	Allg. Hochschulreife	Summe
Anzahl	1	1	8	11	21

Die Altersspanne der Schüler reicht von 19 Jahren bis hin zu 37 Jahren und stellt somit ein heterogenes Bild dar. Zwei der älteren Schüler sind Umschüler.

Mir ist die Klasse seit Oktober 2006 aus Hospitationen bekannt. Seit dem 19.01.07 unterrichte ich zwei Unterrichtsstunden im Fach Großhandelsprozesse unter Anleitung meiner Ausbildungslehrerin in dieser Klasse. Das Fach Großhandelsprozesse besteht aus wöchentlich 4 Unterrichtsstunden, von denen ich 2 Stunden ausschließlich für die Themenreihe „nationaler Zahlungsverkehr“ übernehme. Die restlichen 2 Stunden unterrichtet Frau Wirichs die Themenreihe „Besonderheiten von Außenhandelsgeschäften berücksichtigen“.

Das Klassenklima ist als angenehm zu bezeichnen. Das Verhaltensspektrum der Schüler ist recht unterschiedlich. Sie reicht von starker Zurückhaltung bis hin zur aktiven Mitarbeit der Schüler. Die Mitarbeit einiger Schüler muss zur freiwilligen Teilnahme angeregt werden. An dieser Stelle sollte noch betont werden, dass die beiden Schüler (Marco) und (Robert) gegenüber den anderen Schülern in der Klasse einen hohen Altersunterschied aufweisen. Der Altersunterschied macht sich durch das Einbringen von guten Vorkenntnissen aufgrund ihrer Praxiserfahrungen bemerkbar. Ebenso verfügt eine Schülerin (Raffaella) aufgrund ihrer vorherigen kaufmännischen Ausbildung über gute Erfahrungen aus dem Berufsleben. Diese Schüler sind gerne bereit ihre Erfahrungen und Kenntnisse ihren Mitschülern mitzuteilen.

1.2 Vorkenntnisse/ Verhalten bezogen auf den Stundeninhalt

Bezogen auf die **Methodenkompetenz** konnte beobachtet werden, dass die Schüler trotz des Zeitdruckes die sie durch die Ausbildungsverkürzung haben, gewöhnt sind, in Gruppen- oder Partnerarbeit zu arbeiten. Die Einigung und Mitarbeit in der Gruppe führen in der Regel zur problemlosen Präsentation der Ergebnisse.

¹ Aufgrund besserer Lesbarkeit wird im Folgenden auf die weibliche Form verzichtet

Im Bereich **Fachkompetenz** zeigt sich aufgrund der unterschiedlichen Vorbildungen ein differenziertes Bild. Wie bereits oben erwähnt, verfügen drei der Schüler über Erfahrungen aus dem Berufsleben, die oft im Unterricht eingebracht werden. Unterrichtsinhalte werden in der Regel rasch aufgenommen. Die Leistungsbereitschaft der Klasse ist hoch, was sicherlich mit dem großen Anteil von Schülern zutun hat, die über qualifizierte Schulabschlüsse verfügen. Die Bearbeitung von Arbeitsaufträgen erfolgt in der Regel zügig.

Das **soziale Verhalten** der Schüler in dieser Klasse kann als gut bezeichnet werden. Es handelt sich bei der G63 um eine Klasse, in der die Schüler sehr umgänglich und freundlich untereinander sind. Insgesamt handelt es sich um eine sehr aktive Klasse, die sich gut am Unterrichtsgeschehen beteiligt.

2 Didaktisch- methodische Hinweise

2.1 Curriculare Anbindung

Das Thema „Die Ec- Kartenzahlung bei der Tatus GmbH- Electronic Cash oder doch nur Unterschrift?- Eine Erarbeitung mittels arbeitsteiliger Gruppenarbeit“ ist im Rahmenlehrplan² dem Lernfeld 2 „Aufträge kundenorientiert bearbeiten“ der Unterrichtsreihe „Zahlungsverkehr“ zuzuordnen. In der didaktischen Jahresplanung ist das heutige Thema im Fach Großhandelsprozesse dem Themenkreis im Lernfeld 2 zur „Zahlungsverkehr“ zuzuordnen³.

2.2 Einordnung in das unterrichtliche Umfeld

Die Stunde ist wie folgt in den unterrichtlichen Zusammenhang einzuordnen:

Datum	Unterrichtsinhalte
14.02.07 (90 Minuten)	Bargeldlose Zahlung: Die Überweisung- Einzugsermächtigung und Abbuchungsverfahren
23.02.07 (90 Minuten)	Übungsaufgaben zur Überweisung und Scheck
28.02.07 (45 Minuten)	Die Ec- Kartenzahlung bei der Tatus GmbH -Electronic Cash oder doch nur Unterschrift?- Eine Erarbeitung mittels arbeitsteiliger Gruppenarbeit
02.03.07 (90 Minuten)	Die Zahlung mit der Kreditkarte und Onlinebanking

² KMK-Rahmenlehrplan

³ didaktische Jahresplanung Kaufmannsschule Krefeld

2.3 Fachlicher/methodischer Schwerpunkt der Stunde

Die heutige Unterrichtsstunde stellt für die Schüler sowohl einen privaten als auch beruflichen Bezug her. Als angehende Großhandelskaufleute ist die Auseinandersetzung mit der Ec-Kartenzahlung eine unabdingbare Voraussetzung, da die Zahlung der Forderungen von Großhandelsunternehmen einen wichtigen und unumgehbaren Sachverhalt darstellt. Durch die Erarbeitung der Informationen über die Ec-Kartenzahlung sollen die Schüler einen Einblick in die wichtigen Aspekte des bargeldlosen Zahlungsverkehrs gewinnen.

Die Ec-Kartenzahlung mit der PIN (**P**ersönlichen **I**dentifikation **N**ummer) auch Electronic-cash genannt ist eine Zahlungsart im Rahmen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Sie wird auch Point of Sale (PoS) genannt, weil sie eine Zahlungsgarantie für das Unternehmen darstellt. Dabei wird durch die Eingabe der PIN die Kontodeckung und die –sperre online überprüft. Liegt eine Sperre vor, wird die Zahlung abgelehnt. Andernfalls erhält der Kunde den Kassenbeleg und die Ware. Für das Unternehmen fallen für jeden Umsatz mit dem electronic-cash Kosten an. Das mittlerweile von den deutschen Kreditwirtschaften eingestellte (31.12.2006) Zahlungsverfahren der Ec-Kartenzahlung wird Point of Sale ohne Zahlungsgarantie (PoZ) genannt. Hierbei fallen geringere Kosten an, als bei PoS aber dafür hat das Unternehmen keinerlei Sicherheit über den Zahlungsvorgang. Die Autorisierungsstelle überprüft lediglich nur die Kontosperre, nicht aber die Deckung.

Die Eingangsfolie dient zunächst der Motivation und Hinführung der Schüler zum konkreten Thema. Mit dem Informationstext sollen die Schüler die Rolle des beauftragten Abteilungsleiters der Rechnungsstelle übernehmen. Die arbeitsteilige Gruppenarbeit soll dazu dienen, im Rahmen der 45minütigen Zeit die wichtigsten Lerninhalte zu vermitteln. Dazu beschäftigen sich zwei der vier Gruppen mit unterschiedlichen Texten, wobei innerhalb der beiden Gruppen, die den gleichen Text bearbeiten, unterschiedliche Arbeitsaufträge zu bearbeiten sind. Daher wird jede Gruppe ihr Ergebnis vorstellen, so dass am Ende der Präsentation eine Gegenüberstellung der PoS und PoZ- Verfahrens entstehen soll. Der erlernte Unterrichtsinhalt soll durch ein weiteres Arbeitsblatt vertieft werden. Die Schüler lösen dazu die Aufgaben.

Durch die Erarbeitung des Informationstextes sollen sich die Schüler die wichtigsten Inhalte der Ec- Kartenzahlung aneignen und am Ende der Stunde anhand dieser eine Entscheidung für die Tatus GmbH fällen.

Didaktische Analyse

In Anlehnung an Achtenhagen⁴ lässt sich der fachliche Schwerpunkt der Unterrichtsstunde folgendermaßen begründen:

Gegenwarts- und Zukunftsbedeutung:

Da die Schüler im Groß- und Außenhandel tätig sind, werden sie nicht nur im Privatleben sondern auch im Berufsleben mit der Zahlung der Ec-Karte konfrontiert. Für das Berufsleben ist die Bedeutung der Ec-Kartenzahlung insofern wichtig, dass sie wissen, dass bei einem nicht gedeckten Konto im Rahmen einer PoZ- Zahlung Nachteile für das Unternehmen und somit auch für den Mitarbeiter entstehen. Die Schüler arbeiten in den Großhandelsunternehmen und kennen sicherlich auch welche Zahlungsart sie im Rahmen der Ec- Kartenzahlung ihren Kunden anbieten.

⁴ Vgl. Achtenhagen, 1984, S. 30-31

Allerdings kann davon ausgegangen werden, dass ihnen die Vorteile und die Risiken die dem Unternehmen dadurch entstehen, nicht in konkreter Weise bekannt sind. Die Kenntnis, welche Zahlungsart mit welchen Vor- und Nachteilen verbunden sind, gibt den Schüler die Möglichkeit, bei Mitwirkung unternehmerischer Entscheidungen ihr Wissen einzusetzen.

Interessenslage der Schüler: Mithilfe des Eingangsdialoges, der sich in einem Großhandelsunternehmen abspielt soll das Fallbeispiel den Schüler praxisbezogen dargestellt werden. Für die Einführung einer „Ec-Kartenzahlung“ bedarf es in erster Linie einer Recherche, wofür die Hilfe der Schüler zur Rate gezogen wird.

3 Ziele des Unterrichts

Die Schüler sollen in der heutigen Stunde die Arten der Ec- Kartenzahlung (PoS und PoZ) kennen und diese unterscheiden können.

Angestrebte Kompetenzerweiterungen

Die **Fachkompetenz** der Schüler soll erweitert werden, indem sie

- die Bezahlverfahren der Point of Sale (PoS) und Point of Sale ohne Zahlungsgarantie (PoZ) im Rahmen der Ec- Kartenzahlung erarbeiten, differenzieren und diese beurteilen.
- Die anfallenden Kosten für das Unternehmen und die Vor- und Nachteile der beiden Verfahren darstellen und verstehen.

Die **Methodenkompetenz** der Schüler soll gefördert werden, indem sie

- üben in Gruppen Arbeitsaufträge zu lösen und ihre eigenen Erfahrungen und Fragen in die Gruppen einzubringen.
- ihre Ergebnisse vor der Klasse gemeinsam präsentieren

Die **Sozialkompetenz** der Schüler soll erweitert werden, indem

- die Kommunikationsfähigkeit der Schüler innerhalb der Gruppe gefördert wird.
- sie bei der Vorstellung der Ergebnisse anderer Gruppen Interesse zeigen und die Ergebnisse anderer Gruppen kommentieren
- die Teamfähigkeit durch das Zusammenarbeiten in der Gruppe gefördert wird.

Synopse:

Phasen	Inhalt	Methoden	Medien
Einstieg	<p>Begrüßung und Vorstellung der Gäste</p> <p>Den Schülern wird eine Folie aufgelegt. Zwei Schüler lesen den Dialog vor.</p> <p>Die Schüler erkennen die Problematik: Für welche Zahlungsart soll sich Frau Möhles entscheiden?</p>	impulsgebend/ darbietend	Folie (Anlage1)
Erarbeitung	Die Schüler werden in vier Gruppen aufgeteilt. Zwei Gruppen erhalten das gleiche Arbeitsblatt und bearbeiten innerhalb der Gruppe je eine Aufgabe. Ebenso bearbeiten die anderen beiden Gruppen den gleichen Informationstext.	arbeitsteilige Gruppenarbeit	Arbeitsblatt 1 (Anlage 2), Arbeitsblatt 2 (Anlage 3) Folien- schnipsel, (Anlage 5), Folienstifte
Präsentation	<p>Die Gruppen stellen nacheinander ihre Ergebnisse vor. Gegebenenfalls werden Ergänzungen vorgenommen.</p> <p>Rückgriff auf den Einstiegsfall: Welche Möglichkeit der Ec-Kartenzahlung soll die Tatus GmbH einsetzen?</p>	darstellend/ erklärend Lehrer- Schüler- gespräch	Folien- schnipsel
Sicherung/ Hausaufgabe	Zur Festigung der Inhalte erhalten die Schüler ein weiteres Arbeitsblatt. Werden die Aufgaben bearbeitet, erfolgt eine gemeinsame Besprechung.	Einzelarbeit fragend- entwickelnd	Arbeitsblatt 3 (Anlage 6)

5 Literaturhinweise

1. **Voth, M./Beckmann, J./Howe, M./Oppenberg, H.:**
„Informationshandbuch Groß- und Außenhandel“, 1. Ausbildungsjahr, Troisdorf 2006
2. **Voth, M./Beckmann, J./Howe, M./Oppenberg, H.:**
„Lernsituationen Groß- und Außenhandel“, 1. Ausbildungsjahr, Troisdorf 2006
3. **Achtenhagen, F.:**
Didaktik des Wirtschaftsunterrichts, Leske und Budrich (UTB für Wissenschaft: Uni Taschenbücher), Opladen 1984.
4. <http://www.ec-chip.de/index.html>
5. **KMK- Rahmenlehrplan** für den Ausbildungsberuf Kaufmann/-Kaufrau im Groß- und Außenhandel
<http://a-ruehl.de/moodle/file.php/3/Lehrplaene/rlpKfmGrossundAussenhandel.pdf>

Anlagen:

- Anlage 1: Einstiegsfolie
- Anlage 2: Informationsblatt 1
- Anlage 3: Informationsblatt 2
- Anlage 4: Gruppenarbeitsaufträge
- Anlage 5: Folienvorlage und erwartete Lösungen
- Anlage 6: Arbeitsblatt 1

Anlage 1: Einstiegsfolie

Frau Möhles, die Geschäftsleiterin des Großhandelsunternehmens Tatus GmbH, hat heute einen Termin mit Herrn Springer, dem Vertreter der REA Kartensysteme.

Frau Möhles: Guten Morgen, Herr Springer!

Herr Springer: Guten Morgen, Frau Möhles.

Frau Möhles: Herr Springer am Telefon haben sie gesagt, dass sie mir heute ein anderes Bezahlverfahren der Ec-Kartenzahlung vorstellen wollen!
Was ist es denn?

Herr Springer: Ja, genau darum geht es heute. Sie sind ja ein langjähriger Kunde aus dem Großhandelsunternehmen bei uns. In ihrem Unternehmen bieten sie die Ec-Kartenzahlung mit Unterschrift an...

Frau Möhles: Ja, das ist richtig. Bisher bin ich auch zufrieden damit.

Herr Springer: ...das ist möglich, allerdings haben sie bei der Zahlung mit der PIN eine Zahlungsgarantie, was sie bei ihrem jetzigen Zahlungsverfahren nicht haben.

Frau Möhles: Ich glaube, ich bleibe bei der bisherigen Ec-Kartenzahlungsart

Herr Springer: Sie ist aber seit dem 31.12.2006 eingestellt worden!

Frau Möhles: Wirklich? Heißt das, ich kann es nicht mehr meinen Kunden anbieten?

Herr Springer: Ja...ich meine eigentlich nein. Sie dürfen ja Gebrauch machen, aber in Zukunft wird es nicht mehr angeboten!

Frau Möhles (*erleichtert*): Dann ist ja gut!

Herr Springer: Ich lasse Ihnen trotzdem einige Prospektunterlagen von unserem Unternehmen hier. Falls sie sich das anders überlegen, können sie mich ja anrufen. Hier meine Karte!

Frau Möhles: Danke, das mache ich!...

Herr Springer: Dann wünsche ich Ihnen einen schönen Tag!

Frau Möhles: Danke, das wünsche ich Ihnen auch....



Anlage 2: Informationstext 1

REA Kartensysteme bundesweit der führender Anbieter von Zahlungssystemen!

EC Cash gewinnt an Beliebtheit!

Der Trend steigender Umsatzanteile von bargeldlosen EC Cash- und Kreditkartenzahlungen geht in Handel und Gastronomie unvermindert weiter. In einzelnen Branchen übertrifft der Anteil vom EC Cash Umsatz bereits den Umsatz der Barzahlungen. Im Durchschnitt sind es mittlerweile ca. 32% des Umsatzes (Handel), der durch Kartenzahlung erreicht wird. Auch andere Branchen entdecken die Vorteile eines EC Cash Terminals!...



Elektronischer Zahlungsverkehr mithilfe der EC- Karte

Durch die rasante Entwicklung neuer Technologien hat sich auch der Zahlungsverkehr stark verändert. Er wird heute weitgehend beleglos und elektronisch durchgeführt. Nicht nur große Unternehmen wickeln ihren Zahlungsverkehr durch Datenaustausch mit der Bank ab, auch der normale Kontoinhaber wird heute ermuntert, seine Geldgeschäfte mit Kartensystemen abzuwickeln.

Handelsunternehmen, Hotels, Restaurants u.a., die den Zahlungsverkehr ihrer Kunden elektronisch durchführen möchten, benötigen ein Zahlungsterminal, welches mit der Geschäftskasse verbunden wird. In das Terminal steckt der Kunde seine Karte (Ec-Karte, Kreditkarte) ein, damit seine Zahlungsdaten ausgelesen werden können. Für die Übermittlung der Daten an das Kreditinstitut benötigt das Unternehmen einen ISDN-Anschluss.

Rund 50 Millionen Maestro-Karten haben deutsche Banken und Sparkassen an ihre Kunden ausgegeben. Im Einzelnen bietet die Ec- Karte Zugang zu folgenden Bankdienstleistungen die nachfolgend näher erläutert werden.

Electronic cash /Point of sale (PoS)



Wenn man in einem Geschäft das nebenstehende Zeichen entdeckt, bedeutet das, dass man hier mit seiner ec-Karte bargeldlos zahlen kann, ohne dass man einen Beleg unterschreiben muss.

Wenn der Kunde mit dem gewünschten Artikel zur Kasse geht, um dort zu bezahlen, scannt die Kassiererin den Kaufbetrag ein. Anschließend steckt der Kunde seine ec-Karte in ein Lesegerät und gibt danach seine vierstellige PIN (**P**ersönliche-**I**dentifikations-**N**ummer) über die Tastatur ein. Über das

Datennetz einer Verrechnungszentrale (Autorisierungsstelle) wird überprüft, ob auf dem Konto des Kunden genügend Geld vorhanden ist, um den gewünschten Artikel zu bezahlen und ob die Karte nicht wegen Verlust oder Diebstahl gesperrt ist. Wenn das Konto des Kunden genügend Deckung aufweist, wird es mit dem Betrag belastet und auf dem Kassen-Display des Geschäftes erscheint der Hinweis „Zahlung erfolgt“.

Anschließend erhält der Kunde einen Bon. Somit wird der Bezahlungsvorgang abgeschlossen. Die Zahlung wird durch die kartenausgebende Bank garantiert.

Zahlungen mit der EC-Karte sind heute weit verbreitet:

- im Inland als ec-cash-System
- weltweit als Maestro-System



Durch die EC-Kartenzahlung hat der Kunde die Möglichkeit, weniger Bargeld mitzunehmen, wodurch sich das Risiko des Diebstahls verringert. Für das Unternehmen bedeutet die Zahlung mit der EC-Karte absolute Zahlungsgarantie durch die Bank, so dass er kein Zahlungsrisiko eingeht. Die Kunden tätigen dadurch mehr Spontankäufe. Die Zahlung mit der EC-Karte bietet dem Kunden ein modernen und bargeldlosen Zahlungsservice. Durch die tägliche Geldüberweisung der Banken, verfügt das Unternehmen schnell über das Geld. Die elektronische Abwicklung bei der Kartenzahlung bietet dem Unternehmen weniger Aufwand und mehr Sicherheit. Allerdings fallen für das Unternehmen für die technische Ausstattung Kosten an. Zusätzlich muss das Unternehmen für jeden Umsatz electronic-cash Gebühren von z.Z. 0,3% vom Umsatz, mindestens aber 0,08€ bezahlen.

Quelle: Voth/Beckmann/Howe/Oppenber „Informationshandbuch Groß- und Außenhandel“, S. 248-25; <http://www.ec-chip.de/index.html>

Anlage 3: Informationstext 2

REA Kartensysteme bundesweit der führender Anbieter von Zahlungssystemen!

EC Cash gewinnt an Beliebtheit!

Der Trend steigender Umsatzanteile von bargeldlosen EC Cash- und Kreditkartenzahlungen geht in Einzelhandel und Gastronomie unvermindert weiter. In einzelnen Branchen übertrifft der Anteil vom EC Cash Umsatz bereits den Umsatz der Barzahlungen. Im Durchschnitt sind es mittlerweile ca. 32% des Umsatzes (Handel), der durch Kartenzahlung erreicht wird. Auch andere Branchen entdecken die Vorteile eines EC Cash Terminals!....

Point of Sale ohne Zahlungsgarantie (POZ)



Die Zahlungsform Point of Sale ohne Zahlungsgarantie ist ebenfalls durch die deutschen Kreditinstitute eingeführt worden. Wie der Name bereits sagt, wird keine Zahlungsgarantie ausgesprochen, da weniger Sicherheitsmerkmale geprüft werden. Aus dem Magnetstreifen der Karte werden die Kontonummer und die Bankleitzahl des Kunden ermittelt und ein Lastschriftbeleg wird erstellt. Der Karteninhaber akzeptiert den Betrag durch seine Unterschrift. Ab einem Umsatz von 30,68 EUR ist für den Händler die Abfrage, der durch die Institute gepflegte Sperrdatei, verpflichtend. Der Verfügungsrahmen bzw. der Kontostand des Käufers wird dabei aber nicht überprüft, d.h. eine Betragsautorisierung erfolgt nicht. Die Lastschrift kann jederzeit mangels Deckung oder Widerspruch des Kunden zurückgegeben werden. Als Folge dessen wird zumeist die Adresse des Kunden bei den Instituten angefragt, um ggf. ein Mahnwesen bzw. Inkassoverfahren einzuleiten. Die Adressauskunft ist im POZ- Abkommen ausdrücklich geregelt und verpflichtend für die Institute, sofern der Kunde selbst verfügt hat. Dabei ist zu beachten, dass die Adressen bei einem Missbrauch durch Dritte zum Schutz der Karteninhaber nicht herausgegeben werden dürfen. Für die Abfrage der Sperrdatei zahlt der Händler an das kartenausgebende Institut ein Entgelt i. H. v. 0,05 EUR. Die im Zentralen Kreditausschuss (ZKA) zusammengeschlossenen Spitzenverbände der deutschen Kreditwirtschaft haben seit dem 31. Dezember 2006 das bargeldlose Bezahlverfahren POZ eingestellt. Die deutsche Kreditwirtschaft reagiert somit auf die geringe und rückläufige Nachfrage des Handels nach dem POZ- Verfahren. Das Angebot der Kreditwirtschaft wird sich künftig auf die sicheren Bezahlverfahren PoS und Geldkarte konzentrieren. Beim PoZ-Verfahren bezahlen die Kunden mit der Ec-Karte in Kombination mit der Unterschrift. Im Hintergrund erfolgt während des Bezahlvorganges eine Abfrage, ob die Karte als gesperrt gemeldet ist. Ist dies nicht der Fall, wird eine einmalige Lastschrift erstellt. Mit seiner Unterschrift erteilt der Kunde eine Einzugsermächtigung von seinem Girokonto.

Elektronisches Lastschriftverfahren des Handels (ELV)

Wie bei POZ- Zahlungen handelt es sich auch hier um ein unterschrittbasiertes Verfahren. Das Kassensystem erstellt nach der Betragseingabe und der Bestätigung einen Beleg mit einer vorgedruckten Lastschriftvereinbarung. Der Kunde unterschreibt den Beleg. Der Vorgang wird im Kassensystem gespeichert und zu einem beliebigen Zeitpunkt (z.B. täglich nach dem Geschäftsschluss) zum betroffenen Kreditinstitut übertragen. Die Besonderheit im Vergleich zum POZ-Verfahren ist es, dass die Gültigkeit der Ec-Karte nicht überprüft wird. Daher entstehen keine besonderen Kosten. Ebenso wie bei der POZ, kann der Kunde eine Rücklastschrift anfordern.

Geldkarte

Die Geldkarte ist von den Banken und Sparkassen als „elektronische Geldbörse“ eingeführt worden. Hierbei handelt es sich um eine Erweiterung der „normalen“ Bankkarte, um einen auf der Karte angebrachten Mikrochip. Dieser Mikrochip kann vom Inhaber einer Ec-Karte an einem speziellen Ladeterminal bei einer Bank oder seiner Sparkasse bis zu einem Betrag von 200,00€ aufgeladen werden. Das heißt jedoch nicht, dass der Mikrochip auf jeden Fall bis zu 200,00€ aufgeladen werden muss. Er kann auch mit kleineren Geldbeträgen versehen werden. Das Kassieren geht schneller als mit der herkömmlichen Barzahlung (eine Eingabe der PIN ist nicht notwendig). Die Kosten betragen 0,3% vom Umsatz für das Unternehmen, mindestens aber 0,01%. Allerdings hat die Geldkarte in der betrieblichen Praxis von Groß- und Einzelhandel keine große Relevanz

Quelle: Voth/Beckmann/Howe/Oppenberg „Informationshandbuch Groß- und Außenhandel“, S. 251-252; <http://www.ec-chip.de/index.html>

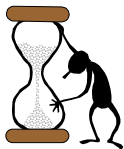
Anlage 4: Arbeitsaufträge**Gruppe 1**

Frau Möhles bittet den Abteilungsleiter der Rechnungsstelle, Herr Friedrichs, sich das Angebotsprospekt der REA-Kartensysteme anzuschauen und in Bezug der neuen Zahlungsart eine Präsentation vorzubereiten.

Arbeitsauftrag:

Helfen Sie Herrn Friedrichs bei der Vorbereitung der Präsentation und beantworten Sie folgende Fragen:

1. Lesen Sie dazu den Informationstext über die Electronic cash/PoS aufmerksam durch!
2. Stellen Sie den Ablauf einer PoS- Transaktion in mehreren Schritten dar!
3. Welche Voraussetzungen müssen für den Einsatz der Ec-Kartenzahlung erfüllt sein.
4. Für die Präsentation haben Sie **3 Minuten** Zeit. Bereiten Sie sich auf ihre Präsentation dementsprechend vor und bestimmen Sie einen Gruppensprecher.



Hierfür haben Sie: **15 Minuten.**

Gruppe 2

Frau Möhles bittet den Abteilungsleiter der Rechnungsstelle, Herr Friedrichs, sich das Angebotsprospekt der REA-Kartensysteme anzuschauen und in Bezug der neuen Zahlungsart eine Präsentation vorzubereiten.

Arbeitsauftrag:

Helfen Sie Herrn Friedrichs bei der Vorbereitung der Präsentation und beantworten Sie folgende Fragen:

1. Lesen Sie dazu den Informationstext über die Electronic cash/PoS aufmerksam durch!
2. Welche Kosten entstehen durch das PoS- Bezahlverfahren für das Unternehmen?
3. Nennen Sie die Vor- und Nachteile der PoS-Verfahren sowohl für den Kunden als auch für das Unternehmen.
4. Für die Präsentation haben Sie **3 Minuten** Zeit. Bereiten Sie sich auf ihre Präsentation dementsprechend vor und bestimmen Sie einen Gruppensprecher.



Hierfür haben Sie: **15 Minuten.**

Gruppe 3

Um zu entscheiden, welche Ec-Kartenzahlung für das Großhandelsunternehmen Tatus GmbH sinnvoll ist, hat sich Herr Friedrichs die Angebotsunterlagen der momentanen Ec-Kartenzahlungsart (Zahlung mit Unterschrift) geholt. Helfen Sie ihm bei der Vorbereitung der Präsentation für die Geschäftsleiterin, indem Sie folgende Fragen beantworten:

Arbeitsauftrag:

1. Lesen Sie den Informationstext über die PoZ aufmerksam durch!
2. Stellen Sie den Ablauf einer PoZ- Transaktion in mehreren Schritten dar!
3. Nennen Sie Möglichkeiten, wie sie bei einer Nichtdeckung der Ec-Karte an die Daten der Kunden kommen können!
4. Für die Präsentation haben Sie **3 Minuten** Zeit. Bereiten Sie sich auf ihre Präsentation dementsprechend vor und bestimmen Sie einen Gruppensprecher.



Hierfür haben Sie: **15 Minuten.**

Gruppe 4

Um zu entscheiden, welche Ec-Kartenzahlung für das Großhandelsunternehmen Tatus GmbH sinnvoll ist, hat sich Herr Friedrichs die Angebotsunterlagen der momentanen Ec-Kartenzahlung (Zahlung mit Unterschrift) geholt. Helfen Sie ihm bei der Vorbereitung der Präsentation für die Geschäftsleiterin, indem Sie folgende Fragen beantworten:



Arbeitsauftrag:

1. Lesen Sie den Informationstext über die PoZ aufmerksam durch!
2. Welche Kosten entstehen durch das PoZ- und der ELV- Bezahlverfahren für das Unternehmen? Erklären Sie in Rahmen dieser, was eine Geldkarte ist.
3. Nennen Sie die Vor- und Nachteile der PoZ- Verfahren sowohl für den Kunden als auch für das Unternehmen.
4. Für die Präsentation haben Sie **3 Minuten** Zeit. Bereiten Sie sich auf ihre Präsentation dementsprechend vor und bestimmen Sie einen Gruppensprecher.



Hierfür haben Sie: **15 Minuten.**

Anlage 5: Folienvorlage und erwartete Lösungen**Ablauf der POS- und POZ-Transaktion**

PoS 	PoZ 

Die Legitimation der Kunden und anfallende Kosten

Funktionen der EC-Karte	PoZ	ELV	Geldkarte
Legitimation des Zahlungspflichtigen durch			
Zahlungsgarantie für den Zahlungsempfänger			
Kosten für den Zahlungsempfänger			

Funktionen der EC-Karte	PoS
Legitimation des Zahlungspflichtigen durch	
Zahlungsgarantie für den Zahlungsempfänger	
Kosten für den Zahlungsempfänger	

Vor- und Nachteile der POS- und POZ-Bezahlverfahren:

PoS	Kunde	Unternehmen
Nachteile		
Vorteile		
PoZ	Kunde	Unternehmen
Nachteile		
Vorteile		

Erwartete Lösungen:**Ablauf der POS- und POZ-Transaktion**

Schritte	POS 	POZ 
1.	Kartenübergabe an der Kasse	Kartenübergabe an der Kasse
2.	Einstecken der Karte ins Terminal/Lesegerät Eingabe PIN	Karte wird durch den Kartenlesegerät gezogen=> Daten werden gelesen
3.	Abfrage über Autorisierungsstelle: <u>Kontodeckung und -sperre</u>	Abfrage über Autorisierungsstelle: <u>Nur Kontosperre</u>
4.	Negative Abfrage: Zahlung erfolgt nicht! Positive Abfrage: Zahlung erfolgt!	Negative Abfrage: Zahlung erfolgt nicht! Positive Abfrage: Zahlung erfolgt!
5.	Ausdruck Kassenbeleg	Ausdruck Lastschriftbeleg und Unterschrift des Kunden
6.	Lastschrift- Kunde Gutschrift- Unternehmen	Lastschrift- Kunde Gutschrift- Unternehmen

Vor- und Nachteile der PoS- und PoZ-Bezahlverfahren:

PoS	Kunden	Unternehmen
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> - Sichere und schnelle Zahlungsabwicklung -Kein Gefahr des Diebstahls und Verlustes vom Bargeld 	<ul style="list-style-type: none"> -absolute Zahlungsgarantie und –sicherheit (Schutz vor Kassendifferenzen, Raub) -Anregung zur Spontankäufe=> Gewinnsteigerung -weniger Aufwand mehr Sicherheit
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> - Widerruf nicht möglich 	<ul style="list-style-type: none"> -Electronic-cash-Gebühren in Höhe von 0,3% vom Umsatz, mind. 0,08€ - Kosten für technische Ausstattung
PoZ	Kunden	Unternehmen
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> - Rücklastschrift und Widerruf möglich -Sichere und schnelle Zahlungsabwicklung -Kein Gefahr des Diebstahls und Verlustes vom Bargeld 	<ul style="list-style-type: none"> -Anregung zur Spontankäufe=> Gewinnsteigerung -weniger Aufwand
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> Abschaffung des Bezahlverfahrens seit dem 31.12.2006 	<ul style="list-style-type: none"> - keine Zahlungsgarantie - Gebühren für je Sperrabfrage: 0,05€ - Kosten für technischen Aufwand - Rücklastschrift und Widerruf möglich

Die Legitimation der Kunden und anfallende Kosten

Funktionen der EC-Karte	POS	POZ	ELV	Geldkarte
Legitimation des Zahlungspflichtigen durch	PIN	Unterschrift	Unterschrift	Chip
Zahlungsgarantie für den Zahlungsempfänger	Ja	Nein (nur Kartensperrabfrage)	Nein	ja
Kosten für den Zahlungsempfänger	0,3% vom Umsatz mind. 0,08€	0,05€ je Kartenabfrage	Keine	0,3% vom Umsatz mindestens 0,01€

Anlage 6: Arbeitsblatt 1/ Hausaufgabenblatt**Aufgabe 1**

Ein Kunde möchte seinen Einkauf über einen Betrag von 740,00€ mit EC-Karte bezahlen. Vanessa führt die Karte des Kunden durch das Kartenlesegerät, als auf dem Kassendisplay der Hinweis erscheint: „BITTE PERSONALAUSWEIS PRÜFEN“. Vanessa bittet den Kunden freundlich um Aushändigung des Personalausweises, während der abgebildete Beleg gedruckt wird. Welchen Sinn hat es, „von Fall zu Fall“ die Personalien der Kunden auf einem Beleg schriftlich festzuhalten?

Lastschrift (ELV)

Kostenstelle:28632
Dt.Maestro-Karte (int.)
Konto:0193501400/6/0112
BLZ:50070010

Summe:740,73€

Terminal-ID	91299932
Trace-Nr.:001539	Beleg:0151
Ref._Parameter:	0001610104
Prüfsumme	1520/K
Name:	_____
Straße :	_____
Ort:	_____

Ka.:001/0010 Bon0015 PC01
Dat.:15.5.20.. Zeit 13:24:33

Aufgabe 2

Ein Handwerker legt einem Baustoffgroßhändler bei der Bezahlung von 120m² Gipskartonplatten zu einem Preis von 456,50€ folgende Karte vor:



- Welche Zahlungsform wählen Sie aus?
- Schildern Sie die Abwicklung der Zahlung mit der von Ihnen gewählten Zahlungsform
- Der Kunde hat nur 250,00€ Guthaben auf seinem Geschäftskonto. Kann in diesem Falle mit dieser Karte bezahlt werden? Begründen Sie ihre Antwort!

Erwartete Lösungen:**Aufgabe 1**

Da das Bezahlverfahren der ELV für das Unternehmen keine Zahlungsgarantie darstellt, kann durch die Aufnahme der Personalien die Einleitung des Mahnverfahrens schneller und unkomplizierter erfolgen. Daher ist es sinnvoll, bei höheren Beträgen die Personalien der Kunden aufzunehmen.

Aufgabe 2

- a) Die bargeldlose Zahlung mit der Zahlungsgarantie (PoS)
- b) Nach der Erfassung der Ware übergibt der Kunde die Ec-Karte an die Kassiererin. Dieser steckt die Karte in ein Lesegerät an der Kasse ein und anschließend gibt der Kunde seine PIN ein. Nun werden die Daten (Kontosperre und Kontodeckung!) des Kunden abgefragt. Liegt keine Sperre vor, kann die Zahlung erfolgen und somit druckt das Terminal/Kasse einen Kassenbeleg aus, welchen der Kunde mit der Ware erhält. Diese Art der Zahlung stellt eine Zahlungsgarantie für das Unternehmen dar und daher sicher. Allerdings fallen für den erzielten Umsatz 0,3% vom Umsatz, mindestens aber 0,08€ an Kosten an.
- c) Bei der POS erfolgt keine Zahlung, wenn die Bank dem Kunden kein Dispositionskredit gewährt. Ist ein Dispositionskredit vereinbart und befindet sich der Kunde trotz der zu zahlenden Summe im Rahmen dieser, wird die Bank die Zahlung freigeben.