Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE
LUZERN

Wirtschaft

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.
Vergabestelle
Rudi-Dutschke-Str. 17
10969 Berlin

Gutachten Vorkasse im Reise- und Flugbereich

Autoren:

- Prof. Dr. Philipp Lütolf
- Prof. Markus Rupp
- Reto Wernli

Kontaktadresse:
Prof. Dr. Philipp Lütolf
Hochschule Luzern – Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ
Campus Zug-Rotkreuz
Suurstoffi 1
6434 Rotkreuz
Schweiz
Tel +41 41 757 67 81 philipp.luetolf@hslu.ch

Rotkreuz, 21. Dezember 2020

Das Wichtigste in Kürze

Effekte auf die Airlines

- Für die Airlinebranche ist von einer nach Umsatzanteilen gewichteten durchschnittlichen Vorauszahlungsdauer von ca. 72 Tagen auszugehen.
- In einem normalisierten Jahr nutzen die Airlines von den deutschen Fluggästen durchschnittliche Vorauszahlungen im Umfang von ca. 3.5 Mrd. Euro.
- Eine Umstellung auf eine Bezahlung bei Check-in würde einen Liquiditätsbedarf von 3.5 Mrd. Euro auslösen. Eine Umstellung auf ein Bezahlungsmodell «Hälfte bei Buchung, Hälfte bei Check-in» würde einen Liquiditätsbedarf von ca. 1.7 Mrd. Euro auslösen.
- Die grösste Herausforderung für eine Umstellung auf eine Bezahlung bei Check-in sind die von der Corona-Krise arg in Mitleidenschaft gezogenen Bilanzen. Ohne Inkaufnahme weiterer Ratingverschlechterungen müsste ein bedeutender Teil des Liquiditätsbedarfs über Eigenkapital gedeckt werden. Es dürfte sehr schwierig sein, private Investoren dafür zu gewinnen.
- Es wäre daher sicherlich ratsam mit einer Umstellung einige Jahre zu warten, so dass sich die Bilanzen der Airlines etwas erholen können.

Effekt auf die Fluggäste

- Eine Umstellung auf eine Bezahlung bei Check-in würde in keinem der analysierten Szenarien zu zusätzlichen Kapitalkosten führen, welche mehr als 3.3% des deutschen Flugreisemarktvolumens ausmachen würden. Oder anders ausgedrückt. Falls die Airlines die zusätzlichen Kapitalkosten auf die deutschen Gäste überwälzen würden, würden sich die Preise nicht um mehr als 3.3% erhöhen. Je nach Szenario kann die Wirkung auch geringer ausfallen.

Effekte auf die Anbieter von Pauschalreisen

- Pauschalreisen werden im Durchschnitt ca. 115 bis 120 Tage im Voraus gebucht. Es ist üblich, dass 20% bei Buchung und der Rest 28 Tage vor Reiseantritt bezahlt werden.
- In einem normalisierten Jahr nutzen die Pauschalreiseanbieter von den deutschen Gästen durchschnittliche Vorauszahlungen im Umfang von ca. 4.5 Mrd. Euro. Gleichzeitig leisten die Pauschalreiseanbieter rund 1.3 Mrd. Euro Anzahlungen an touristische Leistungserbringer.
- Eine Abkehr von einem System mit Vorkasse hätte weitreichende Konsequenzen für verschiedene touristische Leistungsträger wie beispielsweise auch Hotels, an welche die Pauschalreiseanbieter die Anzahlungen ihrer Kunden weiterleiten. Die deutschen Konsumenten könnten dadurch nachteilig betroffen sein.
- Eine Umstellung auf ein Bezahlungsmodell «20% Anzahlung, Rest bei Reiseantritt» würde einen Liquiditätsbedarf von ca. 1.6 Mrd. Euro auslösen. Eine Umstellung auf ein Bezahlungsmodell «gesamte Zahlung 28 Tage vor Reiseantritt» würde ein Liquiditätsbedarf von 1.3 Mrd. Euro auslösen. Im Fall einer

Umstellung auf eine gesamte Bezahlung bei Reiseantritt wäre ein Liquiditätseffekt von ca. 3.2 Mrd. Euro zu erwarten.

- Die Bilanzen der Pauschalreiseveranstalter sind noch stärker angeschlagen als jene der Airlines. Im aktuellen Marktumfeld wären zusätzliche Mittel nur sehr schwierig zu beschaffen. Es wäre daher ratsam einige Jahre mit einer Umstellung zu warten, so dass sich die Bilanzen etwas von der Corona-Situation erholen könnten.

Effekt auf die Pauschalreisegäste

- Die Umstellung auf die drei gerade erwähnten Bezahlungsmodelle würde zu zusätzlichen Kapitalkosten führen, welche in etwa 0.4% bis 1.1% des deutschen Pauschalreisevolumens ausmachen. Oder anders ausgedrückt: Falls die Pauschalreiseveranstalter die zusätzlichen Kapitalkosten auf die Kunden überwälzen würden, müssten die Preise 0.4% bis 1.1% zunehmen.

Realisierung einer Bezahlung bei Check-in

- Die technische Umsetzbarkeit für eine Bezahlung bei Check-in ist grundsätzlich durch die allgemein verfügbare Zahlungsinfrastruktur im stationären sowie online Handel bereits gegeben.
- Die in Deutschland beliebtesten Zahlungsmittel sind jedoch nicht bei allen Check-in Kanälen einsetzbar. Es gilt die Zahlungsmittel auf den jeweiligen Check-in Kanal abzustimmen.
- Kartenzahlungen werden in Deutschland pro Einwohner weniger als halb so oft getätigt, wie im europäischen Durchschnitt. Insbesondere die Kreditkartenzahlung ist wenig verbreitet. Dies dürfte auch mit den höheren Kosten für die Händler in Zusammenhang stehen. Schätzungsweise 1% des Umsatzes beträgt die Kostendifferenz zwischen girocard- und Kreditkartenzahlungen.
- Zahlungsgewohnheiten waren in Deutschland sehr stabil und Konsumentenbefragungen deuteten auf wenig Veränderungswillen hin. Doch jüngste Entwicklungen im Zusammenhang mit Hygienemassnahmen haben gezeigt, dass sich Gewohnheiten deutlich schneller ändern können, als sich die Beteiligten zu einem gegebenen Zeitpunkt vorstellen können.
- Ausgaben, welche betragsmässig in der Grössenordnung von Flugreisen liegen, werden auch in Deutschland grösstenteils nicht in bar getätigt. Die technischen Möglichkeiten einer Zahlung beim Check-in sind zurzeit grundsätzlich durch die allgemein verfügbare Zahlungsinfrastruktur bereits gegeben. Selbst Barzahlung ist möglich und ein SEPA-Mandat kann auch am Check-in-Schalter erteilt werden. Somit sind in Bezug auf die technische Realisierbarkeit bereits jetzt alle Personengruppen (digitalaffine und analogaffine) in der Lage, beim Check-in zahlen zu können.

Inhalt

Das Wichtigste in Kürze 2

1. Einleitung 4
2. Effekte unterschiedlicher Bezahlungsmodelle 5
2.1. Flugreisen 5
2.1.1. Aktuelle Vorkassenpraxis 5
2.1.2. Auswirkungen auf die Liquidität 6
2.1.3. Auswirkungen auf Finanzierung, Kapitalkosten und Ticketpreise 7
2.1.3.1. Lufthansa 8
2.1.3.2. Easyjet 11
2.1.3.3. Ryanair 13
2.1.4. Fazit 14
2.2. Pauschalreisen 15
2.2.1. Aktuelle Vorkassenpraxis 15
2.2.2. Auswirkungen auf die Liquidität 16
2.2.3. Auswirkungen auf Finanzierung, Kapitalkosten und Pauschalreisepreise 17
2.2.4. Fazit 19
3. Realisierung einer Bezahlung bei Check-in 20
3.1. Technische Realisierbarkeit nach Check-in Kanal 20
3.2. Gesellschaftliche Realisierbarkeit 22
3.2.1. Ausganslage in Deutschland 22
3.2.2. Ausblick 25

1. Einleitung

Mit dem vorliegenden Gutachten bearbeiten wir die folgenden Zielsetzungen.

- **Effekte unterschiedlicher Bezahlungsmodelle (Kapitel 2):** Zu welchen Auswirkungen auf Liquidität, Finanzierungskosten und Flug- bzw. Pauschalreisepreise führen alternative Bezahlungsmodelle? Mit alternativen Bezahlungsmodellen ist beispielsweise eine Bezahlung bei Reiseantritt/Check-in gemeint oder ein Mix einer Bezahlung bei Buchung und Reiseantritt/Checkin.
- **Realisierbarkeit einer Zahlung bei Check-in (Kapitel 3):** Welche technischen Möglichkeiten bestehen für eine Zahlung bei Check-in? Wie verbreitet sind die entsprechenden Möglichkeiten in der Gesellschaft?

Für wertvolle inhaltliche Inputs bedanken wir uns bei den Interviewpartnern, insbesondere bei Mark Tantz, Geschäftsführer DER Touristik Deutschland GmbH.

2. Effekte unterschiedlicher Bezahlungsmodelle

2.1. Flugreisen

2.1.1. Aktuelle Vorkassenpraxis

Nach Marktanteilen gewichtet (auf Basis Umsatz) ist von einer Vorauszahlungsfrist der Kunden von ca. 72 Tagen auszugehen. Tabelle 1 zeigt die Herleitung dieses Werts.

Tabelle 1: Marktanteile Flugverkehr Deutschland und Einschätzung der Vorauszahlungsfrist der Kunden[1]

	Flugverkehr Marktanteile (angebotene Sitze)	Durchschnittspreis pro Passagier in Euro	Umsatzanteile	Vorauszahlungsfrist in Tagen (Mittelwert 2018 & 2019)
Lufthansa	52%	193.00	67.1%	67.8
Easyjet	6.20%	61.00	2.5%	95.2
Ryanair	8.40%	37.00	2.1%	97.2
Andere	33.4%	127.00	28.3%	77.0
Durchschnitt				71.7

Die in Deutschland im Jahr 2019 getätigten Ausgaben für Flugreisen können auf € 19.4 Mrd. geschätzt werden.[2] Für das Jahr 2020 werden die Ausgaben coronabedingt deutlich tiefer ausfallen. Wie schnell und in welchem Umfang sich der Flugreisemarkt erholen wird, ist unklar. Generell ist wohl davon auszugehen, dass sich der touristische Verkehr stärker und schneller erholen wird als der Verkehr der Geschäftsreisenden. In den folgenden Berechnungen wird grundsätzlich von einem Szenario eines sich erholenden Flugreisemarkts ausgegangen. Es wird nicht die aktuelle Corona-Situation unterlegt. Allerdings erfolgt eine Korrektur des Marktvolumens um 10%. Dies kann so interpretiert werden, dass sich der Markt nach Überwinden der Corona-Krise nicht vollständig erholen wird.

[1] Quelle: Marktanteile: www.statista.com. Die Vorauszahlungsfristen sind anhand von Daten aus den Jahresberichten und Halbjahresberichten entnommen. Die Vorauszahlungen der Kunden wurden per Ende des Rechnungsjahres und per Ende des Halbjahres erhoben. Es zeigt sich nämlich, dass die Vorauszahlungen über das Jahr schwanken. Mit der Verwendung eines Mittelwerts wird der Einfluss von saisonalen Schwankungen reduziert. Für Lufthansa wird ein Mittelwert von Ende Dezember und Ende Juni und für Easyjet und für Ryanair ein Mittelwert von Ende März und Ende September verwendet. Zudem wurde zusätzlich ein Mittelwert der Jahre 2018 und 2019 gebildet. Für die übrigen in Deutschland tätigen Airlines mit signifikantem Marktanteil (Tuifly und Condor) gibt es keinen öffentlichen Geschäftsbericht. Tuifly gehört zwar zum TuiKonzern. Die für die vorliegende Analyse benötigten Daten sind jedoch nicht verfügbar. Zur Kategorie «Andere» gehören sämtliche Airlines, welche Flüge ab Deutschland anbieten. Der Durchschnittspreis pro Passagier wurde für Lufthansa wie folgt berechnet: Verkehrsertrag dividiert durch beförderte Passagiere. Quelle für Easyjet und Ryanair: www.airtravelgenius, 10. Januar 2020.

[2] www.statista.com.

2.1.2. Auswirkungen auf die Liquidität

Aufgrund der anhand der Zahlen in den Geschäftsberichten geschätzten Vorauszahlungsfristen kann davon ausgegangen werden, dass die Kunden in Deutschland die Airlines mit einem durchschnittlichen Volumen von ca. 3.5 Milliarden Euro vorfinanzieren. Basis dazu bildet ein gegenüber 2019 um 10 Prozent reduziertes Flugverkehrsvolumen. Falls die Bezahlung der Kunden auf einen späteren Zeitpunkt verschoben wird, reduziert sich die Passiv-Bilanzposition «Anzahlungen von Kunden». Das Working Capital (operatives Nettoumlaufvermögen) nimmt zu bzw. ist weniger negativ und der Effekt auf die Liquidität ist negativ. Der zusätzliche Liquiditätsbedarf ist einmalig und fällt im Jahr der Umstellung an.

Wie stark dieser Liquiditätseffekt ausfällt, hängt insbesondere von der Veränderung der Vorauszahlungsfrist ab. Tabelle 2 zeigt, wie hoch die Vorauszahlungen von Kunden in verschiedenen Szenarien von Bezahlungsmodellen ausfallen. Falls es zu keinen Preisanpassungen kommt, halbiert sich das Volumen der Vorauszahlungen, falls sich die Vorauszahlungsfrist von aktuell 72 Tagen auf 36 Tage halbiert. Käme es zu einer Erhöhung der Preise, würde die Reduktion der Vorauszahlungen etwas geringer ausfallen.

Tabelle 2: Liquiditätseffekte von Veränderungen des Bezahlungsmodells[3]

in Mio. €			Geleistete Anzahlungen	Liquiditätseffekt
Veränderung Vorauszahlungsfrist	0%	71.7	3479	0
	-10%	64.6	2621	-348
	-20%	57.4	2330	-696
	-30%	50.2	2039	-1044
	-40%	43.0	1748	-1392
	-50%	35.9	1456	-1740
	-60%	28.7	1165	-2087
	-70%	21.5	874	-2435
	-80%	14.3	583	-2783
	-90%	7.2	291	-3131
	-100%	0.0	0	-3479
	-110%	-7.2	-291	-3827
	-120%	-14.3	-583	-4175

Vorauszahlungsfrist (in Tagen)

Die Veränderung der Vorauszahlungen führt zu einer Zunahme des Working Capitals. Cashflow und flüssige Mittel sinken im Jahr der Umstellung um diesen Betrag (Liquiditätseffekt in Tabelle 2). Die in Deutschland fliegenden Airlines (gemäss Tabelle 1) verlieren mit der Umstellung die in Tabelle 2 aufgeführten

Liquiditätsbeträge. Eine vollständige Umstellung auf eine Bezahlung bei Check-In würde zu einem Liquiditätsabgang um ca. 3.5 Milliarden Euro führen. Falls sich die durchschnittliche Vorauszahlungsfrist halbiert, wäre der Liquiditätsabgang rund ca. 1.7 Milliarden Euro. Eine Halbierung der Vorauszahlungsfrist würde resultieren, falls die Hälfte bei Buchung und die Hälfte bei Check-in bezahlt werden müsste. Oder alternativ, wenn die Kunden ein Wahlrecht haben, und sich jeweils die Hälfte für eine volle Bezahlung bei Buchung bzw. bei Check-In bezahlt.

[3] Eine negative Vorauszahlungsfrist bedeutet, dass die Kunden auf Rechnung fliegen dürfen.

2.1.3. Auswirkungen auf Finanzierung, Kapitalkosten und Ticketpreise

Der in Abschnitt 2.1.2 erläuterte Liquiditätsbedarf ist auf unterschiedliche Arten zu decken. In Frage kommt grundsätzliche eine Finanzierung aus bestehenden liquiden Mitteln, eine Aufnahme von Fremdkapital oder eine Aufnahme von Eigenkapital. Inwieweit die einzelnen Finanzierungsalternativen möglich sind, hängt auch von der aktuellen Finanzsituation ab. Tabelle 3 zeigt einige Finanzzahlen für die drei Airlines Lufthansa, Ryanair und Easyjet. Wie hinlänglich bekannt ist, setzt die Corona-Krise den Unternehmen deutlich zu. Verluste drücken auf das Eigenkapital und die Nettofinanzverschuldungen sind angestiegen. Für Lufthansa sind Zahlen per 30.06.2020 verfügbar, für die anderen beiden Airlines per 30.09.2020. Es ist davon auszugehen, dass das restliche Jahr 2020 sowie mindestens das erste Halbjahr 2021 sehr anspruchsvoll bleiben werden.

Die 2020er EBITDA und Cashflows werden negativ bzw. nahe Null ausfallen. Da davon auszugehen ist, dass diese Situation nicht anhaltend sein wird, ist die wichtige Kenngrösse der Entschuldungsdauer (Nettofinanzschuld / EBITDA) nicht aussagekräftig. Per Ende 2019 weisen Easyjet und Ryanair sehr tiefe Entschuldungsdauern von 0.3 Jahren auf. Der Wert für die Lufthansa liegt bei 1.5. Geht man davon aus, dass der in den nächsten Jahren nach einer «Corona-Erholung» zu erwartende EBITDA 25% unter dem 2019er Niveau liegt, resultiert für die Lufthansa per 30.06.2020 eine Entschuldungsdauer von 2.2. Für Ryanair und Easyjet liegen die Werte im gleichen Szenario bei 0.7 bzw. 1.6.

Für die sogenannten Credit Ratings hat die Entschuldungsdauer eine wichtige Bedeutung. Ryanair verfügt aktuell über ein Investment Grade Rating von BBB. Die Lufthansa hatte bis im März 2020 auch ein BBB Rating. In mehreren Schritten wurde dies jedoch inzwischen auf BB runtergesetzt mit einem negativen Ausblick. Damit gehört Lufthansa ins Segment Non-Investment-Grade. Easyjet wurde im März 2020 von BBB+ auf BBB zurückgestuft und im September 2020 auf BBB-. Zu berücksichtigen gilt es, dass die Airlines in ihren Hauptmärkten als sogenannt systemrelevant gelten, was sich positiv auf das verliehene Rating auswirkt.

Tabelle 3: Aktuelle Finanzsituation Lufthansa, Easyjet und Ryanair

in Mio. € bzw. £	**Lufthansa**	**Easyjet**	**Ryanair**
"Vor Corona"	**31.12.2019**	**30.09.2019**	**30.09.2019**
Flüssige Mittel	3'385	1576	3932
Verzinsliches Fremdkapital	10'030	1902	4392
Nettofinanzschuld (NFS)	6'645	326	460
Eigenkapital	10'256	2985	6357
EBITDA	4'465	970	1658
Entschuldungsdauer (NFS/EBITDA)	1.5	0.3	0.3
"Mit Corona"	**30.06.2019**	**30.09.2020**	**30.09.2020**
Nettofinanzschuld (NFS)	7'291	1125	1082
Veränderung NFS	646	799	622
in %	9.7%	245.1%	135.2%
Eigenkapital	5'702	1899	4978
Veränderung Eigenkapital	-4'554	-1'086	-1'379
in %	-44.4%	-36.4%	-21.7%
Entschuldungsdauer (NFS/EBITDA) auf Basis 2019er EBITDA	1.6	1.2	0.7

2019er EBITDA minus 10%	1.8	1.3	0.7
2019er EBITDA minus 25%	2.2	1.5	0.9
2019er EBITDA minus 50%	3.3	2.3	1.3

Ein Zukunftsausblick ist sehr schwierig, da Dauer und Intensität des weiteren Verlaufs der Corona-Pandemie nicht absehbar sind. Zudem sind Volumen, Art und Timing von allfälligen Staatshilfen, Aktienkapitalerhöhungen, etc. nicht absehbar. Relevant für die zukünftige Entwicklung des Ratings dürfte auch der Investitionsbedarf sein. Die Berechnungen in den folgenden Abschnitten basieren auf der Nettofinanzschuld «Mit Corona» (Tabelle 3) und einem um 25% korrigierten 2019er EBITDA.

Lufthansa hat im November eine Wandelanaleihe mit einem Volumen von 600 Millionen Euro aufgenommen. Der Wandelpreis beträgt € 12.96 und liegt somit rund 30% über dem Aktienkurs vom 19. November 2020. Steigt der Aktienkurs innert fünf Jahren über den Wandelpreis, wandeln die Anleger ihre Anleihe in Aktien. In diesem Szenario wird aus Fremdkapital Eigenkapital. Eine Wandlung der Anleihe bzw. eine Aktienkurssteigerung um rund 30% wird als wahrscheinlich betrachtet. Die Wandelanleihe wird daher nicht nachhaltig in die Verschuldungskapazität eingerechnet.

2.1.3.1. Lufthansa

Die Auswirkungen auf Lufthansa werden anhand verschiedener Szenarien analysiert. Die Szenarien unterscheiden sich in Bezug auf folgende Fragestellungen:

- Wie verändert sich der nachhaltig erzielbare EBITDA gegenüber dem 2019er Niveau?
- Auf Basis welcher Finanzsituation erfolgt die Umstellung der Bezahlungsmodelle?
- Welche Auswirkungen auf das Rating sollen in Kauf genommen werden?

Abbildung 1 zeigt die verschiedenen Szenarien. Die Annahmen für das Basisszenario sind rot umrahmt. Es wird davon ausgegangen, dass die Umstellung der Bezahlungsmodelle rasch erfolgt. Basis bildet daher eine von Corona in Mitleidenschaft gezogene Bilanz. Für die Berechnung der Entschuldungsdauer wird ein EBITDA unterlegt, welcher 25% unter dem 2019er Niveau liegt. Es wird weiter angenommen, dass das Rating gegenüber heute konstant gehalten werden soll. Die maximal zulässige Entschuldungsdauer wird bei 2.2 festgelegt.
Alternativ werden Szenarien gerechnet, in welchen der EBITDA um 10% bzw. um 50% tiefer ausfällt. Zudem wird ein Szenario gerechnet, in welchem eine höhere Entschuldungsdauer und damit eine (leichte) Ratingverschlechterung akzeptiert werden.

Zuletzt wird ein Szenario gerechnet, in welchem die 2019er Bilanz als Basis für die Umstellung dient. Dieses Szenario ist realistisch, falls mit der Umstellung zugewartet wird, bis sich die Airlines finanziell von der Coronakrise erholt haben.

Abbildung 1: Szenarien zur Analyse veränderter Bezahlungsmodellen

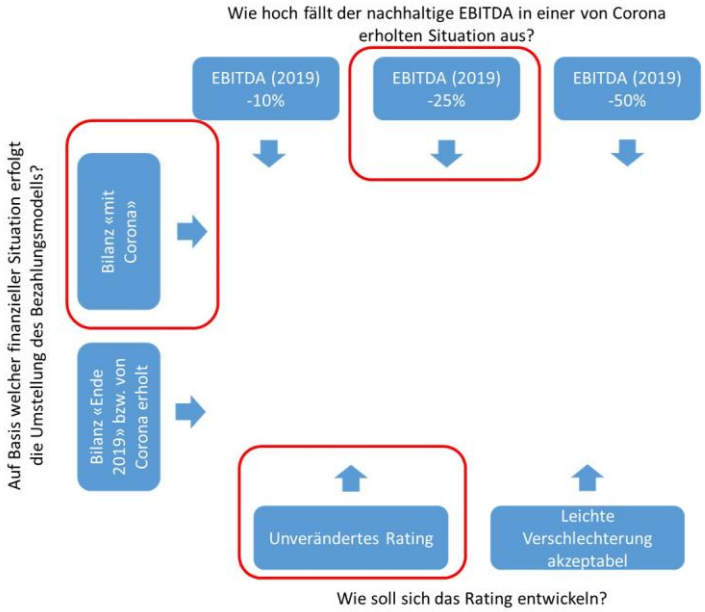


Tabelle 4 zeigt die im Basisszenario (rot umrahmt in Abbildung 1) zu erwartenden Auswirkungen auf Lufthansa. Die Tabelle liest sich wie folgt: Im Falle einer Umstellung auf Bezahlung bei Check-in (Zeile Vorauszahlungsfrist 0 Tage) steigt die Nettofinanzschuld auf ca. 9.6 Mrd. Die Entschuldungsdauer liegt dann bei 2.9 Jahren, was deutlich über dem zulässigen Wert von 2.2 Jahren entspricht. Die Verschuldungskapazität wäre dann zu 131% ausgereizt. Zur Finanzierung des Liquiditätseffekts könnten insgesamt nur noch 76 Mio. Euro an verzinslichem FK aufgenommen werden. Weiter müssten 2.3 Mrd. Euro an Eigenkapital aufgenommen werden. Die Kapitalkosten (EK und FK) würden um 218 Mio. Euro steigen. Die Eigenkapitalkosten werden mit 8.5% veranschlagt (Marktrisikoprämie von 5.5%, Rendite einer risikolosen Wertschrift von 1.5%, Beta 1.28). Für eine zusätzliche Fremdkapitalaufnahme wird mit Kosten von 2.5% gerechnet. Der Steuersatz wird mit 25% festgelegt. Durch die zusätzliche Verschuldung kann argumentiert werden, dass sich das bestehende Fremdkapital ebenfalls verteuert. Dieser Effekt wirkt sich verzögert aus. Es wird angenommen, dass dieser Effekt 0.3% ausmacht.

Angenommen, Lufthansa würde die gesamten zusätzlichen Kapitalkosten den deutschen Fluggästen bzw. den aus Deutschland fliegenden Fluggästen belasten, müssten die Preise um 1.9% erhöht werden. Zur Kompensation der zusätzlichen Kapitalkosten in einem Szenario «Halbierung der Vorauszahlungsfrist» wäre eine Preiserhöhung von 1.0% notwendig.

Tabelle 4: Auswirkungen veränderter Bezahlungsmodellen auf Lufthansa (Basisszenario EBITDA -25%, Corona-Bilanz, ED = 2.2)

in Mio. Euro		Nettofinanzschuld	Entschuldungsdauer	Ausnutzung Verschuldungskapazität (ED=2.2)	Aufnahme (Abnahme) verzinsliches FK	Aufnahme EK	Zusätzliche FK-Kosten	Verteuerung bestehendes FK	Zusätzliche EK-Kosten	Zusätzliche Kapitalkosten (EK und FK)	Zusätzliche Kapitalkosten in % Marktanteil LufthansaFlugvolumen
Vorauszahlungsfrist	0%	-7'291	2.2	99.0%	0	0	0	25	0	25	0.2%
(in Tagen)	-10%	-7'524	2.2	102.1%	76	157	1	25	13	39	0.3%
	-20%	-7'757	2.3	105.3%	76	390	1	25	33	59	0.5%

Veränderung	Vorauszahlungsfrist										
-30%	50	-7'990	2.4	108.5%	76	623	1	25	53	79	0.7%
-40%	43	-8'223	2.5	111.6%	76	856	1	25	73	99	0.8%
-50%	36	-8'456	2.5	114.8%	76	1089	1	25	93	119	1.0%
-60%	29	-8'690	2.6	117.9%	76	1322	1	25	112	138	1.2%
-70%	22	-8'923	2.7	121.1%	76	1555	1	25	132	158	1.4%
-80%	14	-9'156	2.7	124.3%	76	1789	1	25	152	178	1.5%
-90%	7	-9'389	2.8	127.4%	76	2022	1	25	172	198	1.7%
-100%	0	-9'622	2.9	130.6%	76	2255	1	25	192	218	1.9%
-110%	-7	-9'855	2.9	133.8%	76	2488	1	25	211	238	2.0%
-120%	-14	-10'088	3.0	136.9%	76	2721	1	25	231	257	2.2%

Tabelle 5 zeigt die Ergebnisse für verschiedene Szenarien. Es lassen sich die folgenden wichtigsten Erkenntnisse daraus gewinnen.

- Unabhängig vom gewählten Szenario würde die Überwälzung der zusätzlichen Kapitalkosten auf die Fluggäste in keinem Fall zu einer Preiserhöhung von mehr als 3.3% führen. In Relation zur (politischen) Diskussion über die Angemessenheit der aktuellen Flugpreise vor dem Hintergrund der Klimaerwärmung scheint diese notwendige Preiserhöhung moderat zu sein.
- Ein Wechsel auf ein System mit Bezahlung bei Check-in würde in Verbindung mit dem Ziel, das aktuelle Rating zu halten, zu einem sehr hohen Eigenkapitalbedarf führen. In einem Szenario EBITDA -25% wäre eine Eigenkapitalbeschaffung von 2.3 Milliarden Euro notwendig. In einem Szenario mit EBITDA -50% sogar von 4.7 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Per 30.06.2020 liegt das Eigenkapital der Lufthansa bei 5.7 Milliarden Euro. Eine Eigenmittelbeschaffung in diesem Umfang wäre sehr herausfordernd.
- Die vorherige Aussage bezieht sich auf die «Corona-Bilanz». Würde man mit einer Umstellung des Bezahlungsmodells warten, bis die Bilanz wieder dem Niveau von 2019 entspricht, wäre der Eigenkapitalbedarf (Szenario EBITDA -25%) «nur» 1.6 Milliarden Euro.
- In einem Szenario EBITDA -50% ist eine Umstellung auf ein System mit Bezahlung bei Check-in wenig realistisch, in einem Szenario EBITDA -25% auch noch herausfordernd und in einem Szenario EBITDA -10% relativ gut möglich.
- In einem Szenario EBITDA -25% wäre ein System «Halbierung Vorauszahlungsfrist» einfacher umzusetzen. Mit Inkaufnahme eines leicht schlechteren Ratings könnte eine Umstellung ohne Eigenkapitalerhöhung möglich sein.
- Eine Umstellung des Bezahlungsmodells wäre einfacher zu realisieren, wenn sich die Bilanz von Corona erholen kann.

Tabelle 5: Alternative Szenarien Lufthansa

	EBITDA korrigiert um 10%		EBITDA korrigiert um 25%		EBITDA korrigiert um 50 %	
	Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"	Szenario "Bezahlung bei Check-in"	Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"	Szenario "Bezahlung bei Check-in"	Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"	Szenario "Bezahlung bei Check-in"
Bilanz "Mit Corona"						
Nettofinanzschuld	8'456	9'622	**8'456**	**9'622**	8'456	9'622
Entschuldungsdauer	2.1	2.4	**2.5**	**2.9**	3.8	4.3
Maximale Entschuldungsdauer 2.2						
Ausnutzung	96%	109%	**115%**	**131%**	172%	196%
Verschuldungskapazität	1'165		**76**		-2'380	-
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	1'550	**1'089**	**76**	3'545	2'380
Zusätzliche EK-Aufnahme	46	781	**119**	**2'255**	281	
Zusätzliche Kapitalkosten	0.4%		**1.0%**		2.4%	4'710
in%		120		**218**		
Flugverkehrsvolumen		1.0%		**1.9%**		380
						3.3%
Maximale Entschuldungsdauer 2.5						
Ausnutzung	84.2%	95.8%	101.0%	115.1%	151.5%	172.4%
Verschuldungskapazität	1'165		1'081		-1'710	-
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	2'331	85	1'081	2'875	1'710
Zusätzliche EK-Aufnahme	46	-	52		237	
Zusätzliche Kapitalkosten	0.4%		0.4%	1'250	2.0%	4'041
in%		68				
Flugverkehrsvolumen		0.6%		151		336
				1.3%		2.9%
Bilanz "Von Corona erholt"						
Nettofinanzschuld	7'810	8'976	7'810	8'976	7'810	8'976
Entschuldungsdauer	1.9	2.2	2.3	2.7	3.5	4.0
Maximale Entschuldungsdauer 2.2						
Ausnutzung	88.3%	101.5%	106.0%	121.8%	159.0%	182.8%
Verschuldungskapazität	1'165		722		-1'734	-
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	2'196	443	722	2'899	1'734
Zusätzliche EK-Aufnahme	44	135	74	1'609	236	
Zusätzliche Kapitalkosten	0.4%		0.6%		2.0%	4'064
in%		75		173		
Flugverkehrsvolumen		0.6%		1.5%		336
						2.9%
Maximale Entschuldungsdauer 2.5						
Ausnutzung	77.7%	89.3%	93.3%	107.2%	139.9%	160.8%
Verschuldungskapazität	1'165		1'165		-1'064	-
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	2'331	-	1'727	2'229	1'064
Zusätzliche EK-Aufnahme	44	-	44	604	192	
Zusätzliche Kapitalkosten	0.4%		0.4%		1.6%	3'395
in%		66		106		
Flugverkehrsvolumen		0.6%		0.9%		291
						2.5%

2.1.3.2. Easyjet

Die Auswirkungen auf die Finanzierungskosten von Easyjet sind in Tabelle 6 dargestellt. Im Basisszenario müssten die Ticketpreise um 0.7% (Halbierung Vorauszahlungsfrist) bzw. 0.9% (Bezahlung bei Check-in) erhöht werden, um die zusätzlichen Kapitalkosten zu kompensieren. Damit fällt der Effekt gegenüber

Lufthansa etwas weniger stark aus. In einem Szenario mit einem um 50% rückläufigen EBITDA fällt der Effekt hingegen stärker aus. Da der deutsche Markt für Easyjet weniger bedeutend ist als für Lufthansa, fällt eine allfällige Kapitalaufnahme deutlich weniger stark ins Gewicht. Eine Eigenkapitalerhöhung könnte höchstens in einem Szenario mit einem um 50% rückläufigen EBITDA notwendig werden.

Tabelle 6: Alternative Szenarien Easyjet

	EBITDA korrigiert um 10%		**EBITDA korrigiert um 25%**		**EBITDA korrigiert um 50 %**	
	Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"	**Szenario "Bezahlung bei Check-in"**	**Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"**	**Szenario "Bezahlung bei Check-in"**	**Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"**	**Szenario "Bezahlung bei Check-in"**
Bilanz "Mit Corona"						
Nettofinanzschuld	1'168		**1'168**		1'168	
Entschuldungsdauer	1.3	1'212	**1.6**	**1'212**	2.4	1'212
		1.4		**1.7**		2.5
Maximale Entschuldungsdauer 1.7						
Ausnutzung	78.7%	81.7%	**94.5%**	**98.0%**	141.7%	147.0%
Verschuldungskapazität	43		**43**		-301	-
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	87	-	**87**	344	301
Zusätzliche EK-Aufnahme	3	-	**3**	**-**	27	
Zusätzliche Kapitalkosten	0.7%		**0.7%**		6.3%	387
in%		4		**4**		
Flugverkehrsvolumen		0.9%		**0.9%**		31
						7.1%
Maximale Entschuldungsdauer 2.0						
Ausnutzung	66.9%	69.4%	80.3%	83.3%	120.5%	142.9%
Verschuldungskapazität	43		43		-155	-
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	87	-	87	198	155
Zusätzliche EK-Aufnahme	3	-	3	-	17	
Zusätzliche Kapitalkosten	0.7%		0.7%		3.9%	242
in%		4		4		
Flugverkehrsvolumen		0.9%		0.9%		21
						4.8%
Bilanz "Von Corona erholt"						
Nettofinanzschuld	369		369		369	
Entschuldungsdauer	0.4	413	0.5	413	0.8	413
		0.5		0.6		0.9
Maximale Entschuldungsdauer 1.7						
Ausnutzung	24.9%	27.8%	29.9%	33.4%	44.8%	50.1%
Verschuldungskapazität	43		43		43	
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	87	-	87	-	87
Zusätzliche EK-Aufnahme	2	-	2	-	2	-
Zusätzliche Kapitalkosten	0.5%		0.5%		0.5%	
in%		3		3		3
Flugverkehrsvolumen		0.6%		0.6%		0.6%
Maximale Entschuldungsdauer 2.0						
Ausnutzung	21.2%	23.7%	25.4%	28.4%	38.1%	42.6%
Verschuldungskapazität	43		43		43	
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	87	-	87	-	87
Zusätzliche EK-Aufnahme	2	-	2	-	2	-
Zusätzliche Kapitalkosten	0.5%		0.5%		0.5%	
in%		3		3		3
Flugverkehrsvolumen		0.6%		0.6%		0.6%

2.1.3.3. Ryanair

Die Auswirkungen auf die Finanzierungskosten von Ryanair sind in Tabelle 7 dargestellt. Im Basisszenario müssten die Ticketpreise um 1.3% (Halbierung Vorauszahlungsfrist) bzw. 1.4% (Bezahlung bei Check-in) erhöht werden um die zusätzlichen Kapitalkosten zu kompensieren. Damit fällt der Effekt gegenüber Lufthansa etwas weniger stark aus. In einem Szenario mit einem um 50% rückläufigen EBITDA fällt der Effekt hingegen stärker aus. Da der deutsche Markt für Ryanair weniger bedeutend ist als für Lufthansa, fällt eine allfällige Kapitalaufnahme deutlich weniger stark ins Gewicht. Eine (geringe) Eigenkapitalerhöhung könnte höchstens in einem Szenario mit einem um 50% rückläufigen EBITDA notwendig werden.

Tabelle 7: Alternative Szenarien Ryanair

	EBITDA korrigiert um 10%		**EBITDA korrigiert um 25%**		**EBITDA korrigiert um 50 %**	
	Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"	**Szenario "Bezahlung bei Check-in"**	**Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"**	**Szenario "Bezahlung bei Check-in"**	**Szenario "Halbierung Vorauszahlungsfrist"**	**Szenario "Bezahlung bei Check-in"**
Bilanz "Mit Corona"						
Nettofinanzschuld	1'120		**1'120**		1'120	
Entschuldungsdauer	0.6	1'156	**0.7**	**1'156**	1.1	1'156
		0.6		**0.8**		1.1
Maximale Entschuldungsdauer 1.0						
Ausnutzung	61.7%	63.7%	**74.0%**	**76.4%**	111.0%	114.7%
Verschuldungskapazität	37		**37**		-75	-
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	73	-	**73**	111	75
Zusätzliche EK-Aufnahme	5	-	**5**	**-**	13	148
Zusätzliche Kapitalkosten	1.3%		**1.3%**		3.4%	
in%		5		**5**		16
Flugverkehrsvolumen		1.4%		**1.4%**		4.3%
Maximale Entschuldungsdauer 1.3						
Ausnutzung	47.4%	49.0%	56.9%	58.8%	85.4%	88.2%
Verschuldungskapazität	37		37		37	
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	73	-	73	-	73
Zusätzliche EK-Aufnahme	5	-	5	-	5	-
Zusätzliche Kapitalkosten	1.3%		1.3%		1.3%	
in%		5		5		5
Flugverkehrsvolumen		1.4%		1.4%		1.4%
Bilanz "Von Corona erholt"						
Nettofinanzschuld	497		497		497	
Entschuldungsdauer	0.3	533	0.3	533	0.5	533
		0.3		0.4		0.5
Maximale Entschuldungsdauer 1.0						
Ausnutzung	27%	29%	33%	35%	49%	53%
Verschuldungskapazität	37		37		37	
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	73	-	73	-	73
Zusätzliche EK-Aufnahme	4	-	4	-	4	-
Zusätzliche Kapitalkosten	1.0%		1.0%		1.0%	
in%		4		4		4
Flugverkehrsvolumen		1.2%		1.2%		1.2%
Maximale Entschuldungsdauer 1.3						
Ausnutzung	21%	23%	25%	27%	38%	41%
Verschuldungskapazität	37		37		37	
Zusätzliche FK-Aufnahme	-	73	-	73	-	73
Zusätzliche EK-Aufnahme	4	-	4	-	4	-
Zusätzliche Kapitalkosten	1.0%		1.0%		1.0%	

in% Flugverkehrsvolumen		4 1.2%		4 1.3%		4 1.2%

2.1.4. Fazit

Es lässt sich festhalten, dass eine Umstellung auf ein Modell mit Zahlung bei Check-in nur zu sehr moderaten Preiserhöhungen führen wird, wenn die Airlines die zusätzlich anfallenden Kapitalkosten auf die Fluggäste überwälzen. Eine Umstellung würde allerdings einen bedeutenden Liquiditätsbedarf auslösen. Die Lufthansa wäre in der aktuellen Situation wohl nicht imstande, diesen Bedarf nur über Fremdkapital zu decken. Je nach unterstellter EBITDA-Entwicklung wäre eine mittelgrosse bis sehr grosse Aktienkapitalerhöhung notwendig. Im aktuellen Marktumfeld dürften EK-Investoren sehr schwierig zu finden sein. Easyjet und Ryanair könnten eine Umstellung aus finanzieller Sicht hingegen recht gut verkraften. Zu den übrigen Airlines können keine präzisen Aussagen gemacht werden. Angesichts der angespannten Finanzlage des TUI-Konzerns ist jedoch damit zu rechnen, dass eine Umstellung für Tuifly sehr herausfordernd wäre. Falls eine Umstellung erst in einigen Jahren passieren würde und sich die Airlines etwas von der Coronakrise erholen können, wäre eine Umstellung etwas einfacher zu vollziehen. Als Mittelweg könnte sich ein Modell mit einer Halbierung der Vorauszahlungsfrist empfehlen. Der notwendige Kapitalbedarf für die Airlines wäre in diesem Fall deutlich geringer.

In einigen Branchen sind so genannte Skonto-Abzüge auf Rechnungen verbreitet. Wer eine Rechnung innert 10 statt 30 Tagen begleicht, darf vom Rechnungsbetrag zum Beispiel 2% Skonto abziehen. Hochgerechnet auf ein Gesamtjahr entspricht dies einem Jahreszinssatz von 36%.[4] Wenn es für eine 20tägige Vorauszahlung einen Rabatt von 2% gibt, müsste der Flugreisende unter sonst gleichen Bedingungen für eine ca. 72 tägige Vorauszahlung einen Rabatt von 7.2% erhalten.[5] Oder anders formuliert: Wenn der Kunde statt ca. 72 Tage im Voraus erst beim Check-in bezahlt, müsste der Preis 7.8% höher liegen.[6] Daraus lässt sich schlussfolgern, dass die Zahlung bei Check-in (in Anlehnung an die Skonto-Praxis) 7.8% teurer sein müsste. Müsste man die Hälfte bei Check-in bezahlen und die Hälfte bei der Buchung durchschnittlich ca. 72 Tage vor Flugantritt, wäre ein Preissteigerung von 3.7% zu erwarten.[7] Die durchschnittliche Vorauszahlungsfrist wäre dann ca. 36 Tage. Würde man diese Skonto-Idee auf die Flugreisen übertragen, würde das Fliegen mit einer späteren Zahlung der Kunden teurer. Es ist jedoch fraglich, ob eine entsprechende Preiserhöhung am Markt durchsetzbar wäre. Wäre dies möglich, würden die erläuterten Negativeffekte weiter abgeschwächt.

[4] 2%×360/(30-10)=36%
[5] 7.2%×360/(72-0)=36%
[6] 100%/92.8%-1 = 7.8%
[7] 100%/96.4%-1 = 3.7%.

2.2. Pauschalreisen

2.2.1. Aktuelle Vorkassenpraxis

Beim Kauf von Pauschalreisen ist es üblich, dass der Kunde bei Buchung eine Anzahlung von 20 Prozent leistet. Der Rest der Zahlung erfolgt 28 Tage vor Reiseantritt. Es ist davon auszugehen, dass Pauschalreisen in etwa 115 bis 120 Tage vor Reiseantritt gebucht werden.[6] Die Vorauszahlungsfristen variieren nach Reiseart. Deutlich überdurchschnittlich früh erfolgt beispielsweise die Buchung von Kreuzfahrten. Wenn der Kunde 20 Prozent 120 Tage vor Reiseantritt bezahlt und 80 Prozent 28 Tage vor Reiseantritt, entspricht dies einer durchschnittlichen Vorauszahlungsfrist von 46.4 Tagen (Tabelle 8).

Tabelle 8 zeigt, wie sich die durchschnittliche Vorauszahlungsfrist bei veränderten Bezahlungsmodellen anpasst. Bei Verzicht auf eine Anzahlung zum Buchungszeitpunkt würde die Vorauszahlungsfrist auf 28 Tage fallen. 24 Tage wäre die Vorauszahlungsfrist, wenn nach wie vor 20 Prozent bei Buchung angezahlt werden, die Restzahlung allerdings erst bei Reiseantritt fällig wird. Auf null Tage fällt die Vorauszahlungsfrist, wenn alles bei Reiseantritt bezahlt wird.

Tabelle 8: Aktuelles Bezahlungsmodell und Alternativen

	Buchung	28 Tage vor Reiseantritt	Reiseantritt	Vorauszahlungs-frist Ø
Aktuelles Bezahlungsmodell	20%	80%	0%	46.4
Bezahlungsmodell: Alles 28 Tage vor Reiseantritt	0%	100%	0%	28.0
Bezahlungsmodell: Anzahlung bei Buchung, Rest bei Reiseantritt	20%	0%	80%	24.0
Bezahlungsmodell: Alles bei Reiseantritt	0%	0%	100%	0.0

Die Anbieter von Pauschalreisen erhalten nicht nur Anzahlungen von Kunden (Passivkonto), sie leisten auch Anzahlungen (Aktivkonto) für Flüge, Hotels, etc. Bei TUI machen die geleisteten Anzahlungen knapp 30 Prozent der von den Gästen erhaltenen Anzahlungen aus. Es ist anzunehmen, dass dieser Anteil in etwa

[6] Dies entspricht in etwa einem aus TUI-Jahresberichten abgeleiteten Wert. Der Wert wurde von einem Experten für die Gesamtbranche als angemessen befunden.

repräsentativ ist für die Gesamtbranche. Für die folgenden Analysen wird davon ausgegangen, dass sich die Bedingungen von erhaltenen und geleisteten Anzahlungen gleichermassen verändern.

Pauschalreiseanbieter, welche von den Kunden Vorkasse verlangen, müssen die Kundenvorauszahlungen gegen Insolvenz versichern. Diesbezüglich besteht eine EU-Richtlinie. Die Höhe der Versicherungsprämie hängt von der Bonität des Reiseveranstalters ab. Üblicherweise liegen die Prämien in einer Bandbreite von ca. 0.5 bis 4 Prozent. Basis sind die zu einem bestimmten Zeitpunkt geleisteten Vorauszahlungen.

Deutsche Urlauber haben im Tourismusjahr 2018/19 fast € 100 Mrd. für Reisen ausgegeben. Davon wurden rund 70% bzw. € 70 Mrd. vorab in Deutschland bezahlt. Diese Ausgaben sind etwa hälftig auf die beiden Kategorien «Selbstorganisierte Reisen» und «über Reiseveranstalter organisierte Reisen (Pauschalreisen oder Bausteinreisen)» verteilt.[7] Das Pauschalreisevolumen beträgt daher rund € 35 Mrd. Es wird davon ausgegangen, dass sich dieses Volumen nach Überstehen der Coronakrise wieder nachhaltig auf diesem Niveau stabilisieren wird.

Weiter gilt es zu berücksichtigen, dass eine Abkehr vom Vorkassenmodell auch bei weiteren Leistungsträgern zu Konsequenzen führen wird. Mit den Anzahlungen der Kunden leisten die Pauschalreiseveranstalter Anzahlungen bei beispielsweise Hotels. Diese Hotels können die Anzahlungen zur Finanzierung von Investitionen benutzen oder allgemein zur finanziellen Überbrückung von nachfrageschwachen Zeiten. Eine Abkehr von der Vorkasse könnte daher auch dazu führen, dass sich beispielsweise Hotels neue Finanzierungen suchen müssen. Ein Hotel beispielsweise in Ägypten würde dann vom deutschen Reiseveranstalter keine Vorauszahlungen mehr bekommen, von britischen Reiseveranstaltern hingegen schon noch. Mit den geleisteten Anzahlungen können sich Pauschalreiseanbieter auch günstigere Preise für ihre Kunden sichern. Im Falle einer Abkehr von der Vorkasse könnte diese Praxis eingeschränkt werden. Es kann dadurch zu Nachteilen für den deutschen Konsumenten kommen.

2.2.2. Auswirkungen auf die Liquidität

Der durchschnittliche Vorkassenbestand dürfte rund 4.5 Milliarden Euro betragen.[8] Im Falle eines Modells «gesamte Zahlung 28 Tage vor Reisebeginn» würde der Vorkassenbestand auf ca. 2.7 Milliarden Euro fallen. Bei einem Wechsel auf ein Modell «20% bei Buchung, Rest bei Reiseantritt» würde der Vorkassenbestand auf ein Niveau von ca. 2.25 Milliarden Euro fallen. Wäre die gesamte Bezahlung bei Reiseantritt fällig, fällt der Bestand auf null. Die drei erwähnten Bezahlungsmodelle bzw. die Auswirkungen bei einer Umstellung sind in Tabelle 9 dunkelblau markiert. Wie in Abschnitt 2.2.1 erwähnt, würden auch die von den Pauschalreiseanbietern geleisteten Anzahlungen wegfallen. Relevant sind daher die in Tabelle 9 aufgeführten

[7] Konsumentenpanel (MobilitätsMonitor) des Marktforschungsunternehmens GfK. Zitiert in: Die Reisewirtschaft, Medienmitteilung 27. Februar 2020. https://www.drv.de/anzeigen/txnews/erfolgreiches-jahr-fuer-die-pauschalreise-grossesvertrauen-trotz-thomas-cook-pleite.html

[8] Dieser Wert resultiert auf Basis des deutschen Pauschalreisevolumens und den im vorherigen Abschnitt definierten Vorauszahlungsfristen.

Nettoanzahlungen (erhaltene Anzahlungen minus geleistete Anzahlungen). Für den Liquiditätseffekt wird zudem berücksichtigt, dass die Insolvenzabsicherung der erhaltenen Vorauszahlungen entfällt. Es wird mit einer durchschnittlichen Versicherungsprämie von 2% gerechnet.

Tabelle 9: Liquiditätseffekte von Veränderungen des Bezahlungsmodells[9]

in Mio. €			Erhaltene Anzahlungen	Geleistete Anzahlungen	Nettoanzahlungen	Liquiditätseffekt
Veränderung Vorauszahlungsfrist	0%	46.4	4511	1263	3248	0
	-10%	41.8	4060	1137	2923	-316
	-20%	37.1	3609	1010	2598	-632
	-30%	32.5	3158	884	2274	-947
	-40%	27.8	2707	758	1949	-1263
	-50%	23.2	2256	632	1624	-1579
	-60%	18.6	1804	505	1299	-1895
	-70%	13.9	1353	379	974	-2210
	-80%	9.3	902	253	650	-2526
	-90%	4.6	451	126	325	-2842
	-100%	0.0	0	0	0	-3158
	-110%	-4.6	-451	-126	-325	-3474
	-120%	-9.3	-902	-253	-650	-3789

Vorauszahlungsfrist (in Tagen)

Im Falle einer Umstellung auf das Modell «gesamte Zahlung 28 Tage vor Reisebeginn» resultiert ein negativer Liquiditätseffekt von 1.26 Milliarden Euro. Ein Wechsel zum Modell «20% Anzahlung bei Buchung und Rest bei Reiseantritt» resultiert ein negativer Liquiditätseffekt von 1.6 Milliarden Euro. Und im Fall einer 100-prozentigen Zahlung bei Reiseantritt wäre der Effekt 3.2 Milliarden Euro.

2.2.3. Auswirkungen auf Finanzierung, Kapitalkosten und Pauschalreisepreise

Der in Abschnitt 2.2.22.1.2 erläuterte Liquiditätsbedarf ist auf unterschiedliche Arten zu decken. In Frage kommt grundsätzliche eine Finanzierung aus besehenden liquiden Mitteln, eine Aufnahme von Fremdkapital oder eine Aufnahme von Eigenkapital. Inwieweit die einzelnen Finanzierungsalternativen möglich sind, hängt auch von der aktuellen Finanzsituation ab. Tabelle 10 zeigt einige Finanzzahlen für drei Anbieter von Pauschalreisen. «Corona-Zahlen» sind leider nur für den Tui-Konzern verfügbar. Die Finanzsituation von Tui hat sich bis zum 30.06.2020 dramatisch verschlechtert. Der Eigenkapitalanteil ist auf unter 10% gefallen. Gemessen am 2019er EBITDA resultiert eine Entschuldungsdauer von 4.6 Jahren. Die Situation dürfte sich nach dem 30.06.2020 weiter verschärft haben. Anfang Dezember 2020 erhielt Tui weitere finanzielle

Staatshilfe. Das Rating von Tui ist seit Anfang Juni auf Stufe CCC+ mit negativem Ausblick. Für die übrigen Anbieter von Pauschalreisen sind – wie bereits erwähnt – keine Zahlen für das Jahr 2020 verfügbar. In Tabelle 10 sind Zahlen von Schauinsland-Reisen und Phoenix Reisen per Ende 2019 abgebildet. Beide sind per diesen

[9] Eine negative Vorauszahlungsfrist bedeutet, dass die Kunden ihre Reisen auf Rechnung antreten dürfen.

Stichtag netto finanzschuldenfrei. Es ist allerdings davon auszugehen, dass die beiden Unternehmen wie die Gesamtbranche nun auch stark in Mitleidenschaft gezogen wurden.

Tabelle 10: Finanzsituation Tui, Schauinsland-Reisen, Phoenix Reisen

in Mio. €	Tui	Schauinsland-Reisen	Phoenix Reisen
"Vor Corona"	**30.09.2019**	**31.10.2019**	**31.12.2019**
Flüssige Mittel	1'741'500	30'517	64'885
Verzinsliches Fremdkapital	2'682'200	19'938	24'333
Nettofinanzschuld (NFS)	940'700	-10'579	-40'552
Eigenkapital	4'165'300	229'757	139'151
EBITDA	1'277'500	25'086	58'768
Entschuldungsdauer (NFS/EBITDA)	0.7	-0.4	-0.7
"Mit Corona"	**30.06.2020**	**31.10.2020**	**30.09.2020**
Nettofinanzschuld (NFS)	5'875'800		
Veränderung NFS	4'935'100		
in %	524.6%		
Eigenkapital	1'153'300		
Veränderung Eigenkapital	-3'012'000		
in %	-72.3%		
Entschuldungsdauer (NFS/EBITDA) auf Basis			
2019er EBITDA	4.6		
2019er EBITDA minus 10%	5.1		
2019er EBITDA minus 25%	6.1		
2019er EBITDA minus 50%	9.2		

Aufgrund fehlender Daten wird auf eine Auswertung nach einzelnen Unternehmen verzichtet. Stattdessen folgen Auswertungen für die Gesamtbranche. Es werden zwei Szenarien gerechnet. Das erste Szenario entspricht einer eher raschen Umstellung. Die von Corona stark gezeichneten Bilanzen lassen keine weitere Fremdfinanzierung zu. Der Liquiditätsbedarf ist in diesem Szenario mit Eigenkapital zu decken. Wobei sich die Frage stellt, ob überhaupt jemand zur Bereitstellung von Eigenkapital bereit ist. Im zweiten Szenario wird eine Gesundung der Bilanzen unterstellt, was einer um einige Jahre verzögerten Umstellung der Bezahlungsmodelle entspricht. Es wird unterstellt, dass in diesem Fall der Liquiditätsbedarf über verzinsliches Fremdkapital finanziert werden kann. Die Eigenkapitalkosten werden mit 12.2% veranschlagt.[10] Für eine zusätzliche Fremdkapitalaufnahme wird mit Kosten von 3.0% gerechnet. Der Steuersatz wird mit 25% festgelegt. Der Effekt, dass sich das bestehende Fremdkapital mit einer

[10] Marktrisikoprämie von 5.5%, Rendite einer risikolosen Wertschrift von 1.5%, Beta von 1.94. Der Beta-Wert stammt von der TUI-Aktie.

zunehmenden Verschuldung ebenfalls verteuert, wird mangels einer guter Datenlage zur bestehenden Verschuldung der Branche vernachlässigt. Dafür werden die Kosten des zusätzlichen Fremdkapitals eher grosszügig angesetzt.

Wie Tabelle 11 zeigt, wäre im Szenario einer raschen Umstellung mit einer Verteuerung der Preise um 0.4% (100% 28 Tage vor Reisebeginn), 0.6% (20% bei Buchung, Rest bei Reiseantritt) bzw. 1.1% (alles bei Reiseantritt) zu rechnen (Tabelle 11). In einem Szenario mit einer verzögerten Umstellung bzw. im Falle eines Abwartens um einige Jahre, wäre der Effekt viel geringer.

Tabelle 11: Auswirkungen veränderter Bezahlungsmodellen auf die Kapitalkoten und die Pauschalreisepreise

in Mio. Euro			Szenario "rasche Umstellung"					Szenario "verzögerte Umstellung"				
			Liquiditätseffekt	Aufnahme Eigenkapital	Aufnahme Fremdkapital	Zusätzliche Kapitalkosten	Zusätzliche Kapitalkosten in % Pauschalreise-volumen	Liquiditätseffekt	Aufnahme Eigenkapital	Aufnahme Fremdkapital	Zusätzliche Kapitalkosten	Zusätzliche Kapitalkosten in % Pauschalreise-volumen
Veränderung Vorauszahlungsfrist	0%	46.4	-	0.0	0.0	0	0.0%	0	0	0	0	0.0%
	-10%	41.8	-316	315.8	0.0	39	0.1%	-316	0	316	7	0.0%
	-20%	37.1	-632	631.6	0.0	77	0.2%	-632	0	632	14	0.0%
	-30%	32.5	-947	947.3	0.0	116	0.3%	-947	0	947	21	0.1%
	-40%	27.8	-1'263	1263.1	0.0	154	0.4%	-1263	0	1263	28	0.1%
	-50%	23.2	-1'579	1578.9	0.0	193	0.6%	-1579	0	1579	36	0.1%
	-60%	18.6	-1'895	1894.7	0.0	231	0.7%	-1895	0	1895	43	0.1%
	-70%	13.9	-2'210	2210.4	0.0	270	0.8%	-2210	0	2210	50	0.1%
	-80%	9.3	-2'526	2526.2	0.0	308	0.9%	-2526	0	2526	57	0.2%
	-90%	4.6	-2'842	2842.0	0.0	347	1.0%	-2842	0	2842	64	0.2%
	-100%	0.0	-3'158	3157.8	0.0	385	1.1%	-3158	0	3158	71	0.2%
	-110%	-4.6	-3'474	3473.6	0.0	424	1.2%	-3474	0	3474	78	0.2%
	-120%	-9.3	-3'789	3789.3	0.0	462	1.3%	-3789	0	3789	85	0.2%

2.2.4. Fazit

Die als Folge einer Umstellung des Bezahlungsmodells zusätzlich anfallenden Finanzierungskosten würden die Pauschalreisepreise nur sehr moderat belasten. Die Herausforderung würde darin bestehen, zusätzliche Mittel zu beschaffen. Angesichts der aktuell sehr schwierigen Finanzsituation ist eine rasche Umstellung nicht zu empfehlen bzw. wohl auch kaum realisierbar. Die Bilanzen der Reiseveranstalter müssen sich zuerst

von den Folgen der Coronakrise erholen. Nur dann ist eine Mittelbeschaffung realistisch. Mit den 2019er Bilanzen könnte die Reisebranche den zusätzlichen Liquiditätsbedarf über Fremdkapital finanzieren. Den zusätzlichen Fremdkapitalkosten stehen dann die wegfallenden Prämien der Insolvenzversicherung gegenüber. Es ist davon auszugehen, dass die Bankfinanzierungskosten etwas höher ausfallen werden.

Ob die zusätzlichen Kapitalkosten auf die Kunden überwälzt werden können, ist aufgrund der intensiven Wettbewerbssituation fraglich. Eine Änderung würde zwar alle deutschen Reiseveranstalter treffen. Reiseveranstalter stehen jedoch mit Direktbuchungen in Konkurrenz.

3. Realisierung einer Bezahlung bei Check-in

Zahlungsmittel müssen sowohl zuverlässig als auch effizient sein. Zudem müssen sie von der Gesellschaft akzeptiert sein. Die digitale Transformation begünstigt auch Innovationen im Zahlungsverkehr und führt zu neuen Möglichkeiten sowie Veränderungen im Zahlungsverhalten. Die in Deutschland im Jahr 2019 getätigten Ausgaben für Flugreisen können auf € 19.4 Mrd. geschätzt werden, rund drei Viertel davon gingen über einen Online Vertriebskanal.[11]

Die technischen Möglichkeiten einer Zahlung beim Check-in sind zurzeit grundsätzlich durch die allgemein verfügbare Zahlungsinfrastruktur bereits gegeben. Dabei gilt es jedoch einerseits zu berücksichtigen, dass die Zahlungsmöglichkeiten von der jeweiligen Check-in Methode abhängen. Zusätzlich dürfte auch die gesellschaftliche Realisierbarkeit von Relevanz sein. Für einige Personengruppen würde ein Regimewechsel die Veränderung der Zahlungsgewohnheiten bedingen. Damit kein Passagier lediglich mangels technischer Verfügbarkeit des Zahlungsmittels einen Flug nicht antreten kann, bedarf es gewissen Überlegungen und allenfalls Vorkehrungen vonseiten der Beteiligten. Dies betrifft nicht nur die Fluggesellschaften, sondern auch Reiseanbieter, Flughafenbetreiber, Zahlungsanbieter und nicht zuletzt die Passagiere selbst.

3.1. Technische Realisierbarkeit nach Check-in Kanal

Reisende können entweder online einchecken oder vor Ort am Flughafen[12] bei der Gepäckabgabe. Die technischen Voraussetzungen für eine Bezahlung bei Check-in sind daher auf die Arten des Check-ins abzustimmen. Gemäss einer Umfrage von 2018 boten 88 Prozent aller Flughäfen einen Self-Service Checkin an. Jedoch erfolgten lediglich 12 Prozent aller Check-ins über einen solchen. Rund die Hälfte der Flugreisenden benutzte einen bedienten Check-in-Schalter. Die restlichen Check-ins verteilen sich auf die folgenden Methoden: Internet Browser (22%), Mobile-App (11%) oder andere (3%). Der Online Check-in (Mobile und Browser) wurde also insgesamt immerhin von einem Drittel der Flugpassagiere genutzt. Die

[11] Flugtickets - Deutschland. https://de.statista.com
[12] Bzw. am Hafen, Bahnhof, Busterminal, etc.

Fluggesellschaften avisierten in der Befragung 2018 eine Reduktion der Schalter Check-ins auf unter 30 Prozent bis Ende 2021. Dies mehrheitlich zugunsten einer Steigerung der Mobile-App Check-ins um nahezu das Dreifache. Für das Jahr 2021 wird also erwartet, dass jeder zweite Check-in online erfolgt, und jeder zehnte gar automatisch.[13]

In Bezug auf die Realisierbarkeit der Zahlung bei Check-in mit den aktuell verfügbaren Technologien lassen sich grundsätzlich drei Kanäle unterscheiden:

a) Bedienter Schalter
b) Self-Service
c) Online

Für die Evaluation werden hier bewusst ausschliesslich Zahlungsmittel berücksichtigt, welche sich im Einzelhandel und bei Konsumenten bereits in einem gewissen Masse etabliert haben, und deren Funktionalität und Sicherheit dementsprechend geprüft ist. Die Kanäle im Einzelhandel können direkt verglichen werden mit den drei obengenannten Check-in Kanälen:

a) Der bediente Schalter ist vergleichbar mit der Ladenkasse, wo die herkömmlichen Zahlungsmittel verwendet werden können. Rund die Hälfte der Flugpassagiere weltweit verwendete 2018 einen bedienten Check-in Schalter, nur marginal weniger als im Jahr zuvor. Die Fluggesellschaften zielen jedoch auf eine deutliche Reduktion dieser personalintensiven Methode.
b) Die Self-Service Check-ins haben vergleichbare Eigenschaften wie Fahrkartenautomaten oder Selbstbedienungskassen im stationären Handel. Auch hier können die gängigen Zahlungsmittel verwendet werden, grundsätzlich auch Bargeld. Die grosse Mehrheit der Geschäfte im stationären Handel mit Selbstbedienungs-Systemen bietet den Kunden an diesen Kassen auch die Barzahlungsmöglichkeit an. Im Jahr 2015 waren es 75 Prozent, 2019 bereits 85 Prozent. Die Anzahl der Selbstbedienungskassen im Einzelhandel verdoppelte sich in Deutschland von 2.150 im Jahr 2015 auf 4.760 im Jahr 2019.[14]
c) Der dritte Kanal ist der Online Check-in via Mobile-App oder Internet Browser. Dieser ist vergleichbar mit dem E-Commerce beziehungsweise Online-Shops. Hier werden in Zukunft grosse Wachstumsraten erwartet, begünstigt durch technologische Entwicklungen. Bereits etwa jede Dritte Fluggesellschaft bietet auch automatische Check-ins an, Tendenz steigend. Diese Methode ist in Bezug auf die mögliche Bezahlart auch im Kanal Online anzuordnen, da der Passagier mit dem Fluganbieter grundsätzlich elektronisch interagiert und auch die Bordkarte so erhält.

Die drei Check-in Kanäle sind jedoch generell nicht Substitute, sondern werden grossmehrheitlich komplementär angeboten. Bezüglich der rein technischen Realisierbarkeit eines Regimewechsels hin zur Bezahlung bei Check-in muss daher nicht separat nach jedem Kanal beurteilt werden, sondern in der

[13] SITA 2018 & 2019. Air Transport IT Insights.
[14] EHI, 2019. Self-Checkout-Systeme

Gesamtheit aller Kanäle. Dasselbe gilt ja auch für den Check-in. Wenn also ein Fluggast keinen InternetZugang besitz, bleibt ihm doch grundsätzlich noch immer die Möglichkeit den Check-in an einem Schalter vorzunehmen. Ebenso dürfte damit sichergestellt sein, einen Flug erst beim Check-in zu bezahlen, auch wenn keine elektronischen Zahlungsmittel zur Verfügung stehen. Damit dürfte die wichtige Voraussetzung erfüllt sein, dass im Vergleich zum Vorauszahlungssystem kein Passagier lediglich mangels technologischer Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln diskriminiert würde. Die identifizierten Kanäle mit deren Bezahlmöglichkeiten werden nun in einem nächsten Schritt auf ihre gesellschaftliche Akzeptanz und Verbreitung geprüft.

3.2. Gesellschaftliche Realisierbarkeit

In einem ersten Schritt wird eine Momentaufnahme der in Deutschland bevorzugten Zahlungsmittel erstellt. Anschliessend folgt ein Ausblick. Wichtig ist dabei, dass die verwendeten Zahlungsarten nicht nur die Präferenzen der Konsumenten widerspiegeln, sondern aus einem Zusammenspiel von Rahmenbedingungen sowie Anreizstrukturen anderer Akteure entstehen. Eine wichtige Rolle dabei spielen mitunter Händler, Regulatoren, sowie die verschiedenen Zahlungsanbieter.

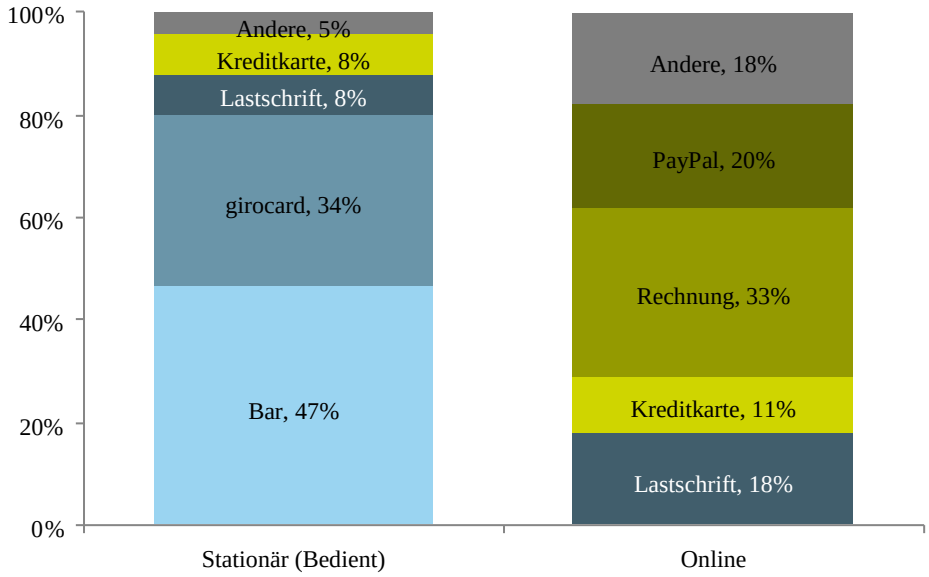
3.2.1. Ausganslage in Deutschland

Abbildung 2 zeigt eine Momentaufnahme der meistgenutzten Zahlungsmittel im Einzelhandel per 2019 bezüglich Umsatz, aufgeteilt nach den beiden Bereichen stationärer Einzelhandel sowie E-Commerce.[15] Diese können als Richtwerte dienen für die möglichen Präferenzen bei einer Bezahlung am Check-in Schalter (a), beziehungsweise via Online Check-in (c). Für den Self-Service Check-in (b) dürften ähnliche Präferenzen gelten, wie im stationären Einzelhandel an den Selbstbedienungskassen, wobei der Flugreisende jedoch im Durchschnitt etwas digital affiner sein dürfte.[16]

Abbildung 2: Zahlungsmittel mit den höchsten Umsätzen nach Kanal

[15] EHI 2020. Zahlungssysteme im Einzelhandel 2020 & EHI, Online Payment 2020

[16] Verlässliche Werte liegen uns nicht vor. Die Barzahlung scheint hier jedoch auch beliebt, da solche SCO-Kassen oft auch mit einer Barzahlungsfunktion ausgestattet sind (EHI, 2019. Self-Checkout-Systeme) [19] Paypal liegt oft eine Lastschrift, Banküberweisung oder Kartenzahlung zugrunde.



Daten: EHI-Studie Online-Payment / Zahlungssysteme im Einzelhandel, 2020,

Das mit Abstand meistgenutzte Zahlungsmittel ist sowohl an der Kasse wie auch Online ein analoges. Im stationären Handel werden knapp 47 Prozent der Umsätze bar bezahlt. Im Online Handel ist der Kauf auf Rechnung mit 33 Prozent am weitesten verbreitet. Das zweitwichtigste Zahlungsmittel im stationären Bereich ist die girocard, mit einem Umsatzanteil von rund einem Drittel. Im Online Handel ist PayPal an zweiter Stelle (20%).[19] Zusammen mit der Bestellung auf Rechnung entfallen hier also gut die Hälfte der Umsätze auf die zwei beliebtesten Zahlungsmittel. Die Umsätze sind Online breiter diversifiziert über verschiedene Zahlungsmittel als im stationären Handel, wo 80 Prozent aller Umsätze über die beiden verbreitetsten Zahlungsmittel getätigt werden. Dies zeigt sich auch in der Anzahl der angebotenen Zahlungsdienste. Im Durchschnitt bietet ein Onlineshop nahezu sieben verschiedene Zahlungsdienste an. Bei den umsatzstärksten Onlineshops sind es gar über 9. Die SEPA-Lastschrift sowie die Kreditkarte sind die Zahlungsmittel, welche sowohl Online wie auch stationär verbreitet eingesetzt werden. Bei beiden Kanälen sind sie an dritter beziehungsweise vierter Stelle.[17]

Wichtig zu berücksichtigen ist jedoch, dass Abbildung 2 den Wertanteil der Umsätze in Euro zeigt. Gemessen an der Anzahl Transaktionen ist der stationäre Handel noch deutlich analoger. Mehr als 7 von 10 Transaktionen werden mit Bargeld getätigt. Weniger als jede dritte also mit Karte oder anderen nichtbaren Zahlungsmitteln.[21] Dies steht damit im Zusammenhang, dass Kleinbeträge grossmehrheitlich in Bar abgewickelt werden. Gemäss der Zahlungsverhaltensstudie der Deutschen Bundesbank 2017 wurden 96

Prozent aller Transaktionen bis 5 Euro mit Bargeld beglichen, nahezu unverändert gegenüber dem Jahr 2008 (97%). Auch Beträge bis 20 Euro werden zu 88 Prozent in Bar abgewickelt (94% im 2008). Erst bei Beträgen über 50 Euro wird öfters die Debitkarte gewählt, 45 gegenüber 39 Prozent. Der durchschnittliche Erlös pro

[17] Im Mischbetrieb mit girocard setzen Händler zunehmend auf das Verfahren der Kreditwirtschaft, sodass auch kleinere SEPA-Lastschrifttransaktionen über das girocard-Verfahren abgewickelt werden (EHI, 2020) [21]
EHI, 2020. Zahlungssysteme im Einzelhandel 2020

Flugpassagier liegt in Deutschland um etwa 800 Euro, somit würden hier auch typische Barzahler zu einem alternativen Zahlungsmittel greifen. Lediglich ein Viertel aller Transaktionen über 500 Euro wurden 2017 in Bar abgewickelt.[18] Zudem wird in Deutschland schätzungsweise drei Viertel des Umsatzes von Flugtickets online erwirtschaftet.[19] Daher gilt dem Kanal Online hier eine grössere Bedeutung als allgemein im Einzelhandel.

Die obigen Werte widerspiegeln jedoch nicht nur die Präferenzen der Konsumenten. Sie sind auch ein Resultat der Anreizsysteme aufseiten der Händler sowie der Anbieter von Zahlungsinfrastruktur. Beispielsweise haben viele Händler in der Vergangenheit Mindestbeträge festgelegt für Kartenzahlungen, um entsprechende Fixkosten zu decken, welche sie zu tragen haben. Zudem waren die Möglichkeiten zur kontaktlosen Zahlung in Deutschland noch lange stark eingeschränkt im Vergleich mit anderen Ländern. Dies sind nur zwei Beispiele, welche die hohen Umsatzanteile von Bargeld bei Kleinbeträgen begünstigten. Beide Aspekte führen jedoch dazu, dass Barzahlungen für Händler unter Berücksichtigung der Gesamtkosten (Kassentätigkeit, Wechselgeldversorgung, Verarbeitungskosten, etc.) bei Beträgen unter rund 50 Euro günstiger sind als Debitkartenzahlungen. Kreditkartenzahlungen sind wegen höheren Transaktionskosten in jeder Betrachtung teurer als Barzahlungen oder girocard-gestützte Zahlungen. Gemäss einer Studie der Deutschen Bundesbank beträgt die Kostendifferenz zwischen einer Zahlung mit girocard und Kreditkarte mehr als 1 Prozent des Umsatzes.[20]

Aus Konsumentensicht mindestens ebenso wichtig als die in Abbildung 2 gezeigten Umsätze sind die den Kunden verfügbaren Zahlungsmittel. Gemäss einer Umfrage im ersten Halbjahr 2019 gaben 69 Prozent der Kunden von Onlineshops an, üblicherweise via Rechnung/ Überweisung zu bezahlen. Doch mit 68 Prozent gaben nahezu so viele auch an, PayPal zu nutzen (Mehrfachnennungen waren möglich). An dritter und vierter Stelle waren die Lastschrift (59%) gefolgt von der Kreditkarte (37%). Weitere beliebte Zahlungsmittel waren die SOFORT-Überweisung (34%) sowie Amazon (33%).[21]

Ein wichtiger Pfeiler im deutschen Zahlungsmarkt ist die girocard. Gemäss einer neueren Umfrage zum allgemeinen Zahlungsverhalten im Juli 2020 besitzen über 96 Prozent eine solche Debitkarte. Bereits über 60 Prozent der unter 45-jährigen bevorzugen ganz allgemein ein nichtbares Zahlungsmittel. Die über 60jährigen bevorzugen jedoch noch deutlich das Bargeld (71%). Rund 40 Prozent aller Befragten gab an, wegen Corona bewusst häufiger mit Karte bezahlt zu haben, dieser Wert ist ziemlich konstant über alle Altersklassen.[22]

[18] Deutsche Bundesbank, 2017. Zahlungsverhalten in Deutschland 2017 (Abbildung 5)
[19] Flugtickets - Deutschland. https://de.statista.com
[20] Gem. Abbildung 16 in: Deutsche Bundesbank, 2020. Kosten der Bargeldzahlung im Einzelhandel.
[21] Deutsche Bundesbank, 2019. Zwischenerhebung zum Zahlungsverhalten in Deutschland 2019
[22] IDZ, 2020. Allensbach-Umfrage zum Bezahlen in Deutschland 2020

3.2.2. Ausblick

Trotz den technologischen Fortschritten in den vergangenen Jahren zeigte sich der Zahlungsmarkt insbesondere in Deutschland eher träge. Nicht nur die Präferenzen der Konsumenten sind dabei entscheiden, sondern auch die Anreizsysteme von Händler und Anbieter von Zahlungsinfrastrukturen. Dies obwohl es seit einiger Zeit eine breit angelegte Initiative der europäischen Banken gibt mit dem Ziel, ein europäisches System für das Bezahlen an der Ladenkasse, im E-Commerce und zwischen Privatpersonen anzubieten.[23] Im Juli 2020 wurde ein gemeinsames Unternehmen gegründet, um die Interessen dieser European Payment Initiative (EPI) voranzutreiben. Bis eine überzeugende länderübergreifende Lösung entwickelt wird, dürfte es jedoch noch dauern. Doch es gibt es auch Fortschritte in der Verbreitung von bestehenden Bezahllösungen. So können seit August 2020 die Sparkassen-Kunden ihre girocard auch für Zahlungen mit dem Smartphone via Apple Pay benutzen. Hierbei wird die Zahlungskarte der dafür vorgesehenen App hinzugefügt. Danach kann das iPhone nach entsprechender Identifikation wie eine kontaktlose Zahlkarte eingesetzt werden.[24]

Doch technologische Anpassungen erfolgen auch bei allen Vorteilen in den Anfangsphasen oftmals langsam. Gemäss einer Umfrage - vor Ausbruch der Pandemie in Deutschland - möchte mehr als ein Drittel (37%) auch in 20 Jahren noch in bar bezahlen. Lediglich 12 Prozent mit dem Smartphone, das sind nur 8 Prozentpunkte mehr als zum Befragungszeitpunkt.[25] Doch es wäre auch gut möglich, dass die veränderten Gewohnheiten in Zusammenhang mit Corona diesbezüglich disruptiven Charakter haben. So gaben in einer Onlinebefragung zwischen Anfang April und Ende Mai rund 40 Prozent der Befragten an, sie hätten ihr Zahlungsverhalten geändert. Rund die Hälfte bezahlt (wesentlich) weniger mit Bargeld, während nahezu 40 Prozent häufiger die girocard verwendet.[30] Dies sind Umfragewerte, wie sich jedoch die effektiven Umsatzzahlen entwickeln, wird sich noch zeigen. In den Schweizer Supermärkten ist der Wandel bereits deutlich messbar. So wurden in den ersten 10 Monaten 2020 gut 30 Prozent mehr mittels Debitkarte umgesetzt als im Vorjahr, und dies trotz rückläufigen Konsumausgaben.[26] Dies zeigt, dass sich Gewohnheiten sehr schnell ändern können. Auch deutlich schneller als sich dies die Beteiligten zu einem bestimmten Zeitpunkt jeweils vorstellen können.

Ausgaben, welche betragsmässig in der Grössenordnung von Flugreisen liegen, werden auch in Deutschland grösstenteils nicht in bar getätigt. Die technischen Möglichkeiten einer Zahlung beim Check-in sind zurzeit grundsätzlich durch die allgemein verfügbare Zahlungsinfrastruktur bereits gegeben. Selbst Barzahlung ist möglich und ein SEPA-Mandat kann auch am Check-in-Schalter erteilt werden. Somit sind in Bezug auf die

[23] Deutsche Bundesbank, 2020. Das Geld wird nicht knapp (Interview mit Burkhard Balz)
[24] DSGV, 2020. Pressemitteilung Nr. 44
[25] IDZ, 2020. Studie der Initiative Deutsche Zahlungssysteme (Pressemitteilung)
[30] Infas quo und IDZ, (2020). Bezahlen in der Krise.
[26] Monitoring Consumption Switzerland, 2020. Debit Card Payments at Point of Sale

technische Realisierbarkeit bereits jetzt alle Personengruppen (digitalaffine und analogaffine) in der Lage, beim Check-in zahlen zu können.