

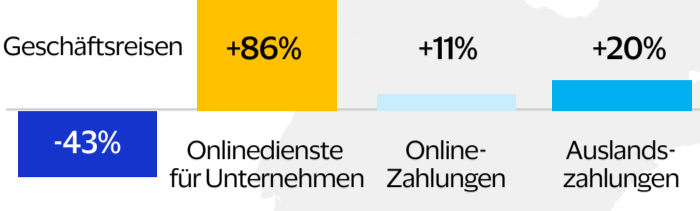
Die neue Normalität

Wie hat sich das Zahlungsverhalten von KMU in Deutschland entwickelt?

Visa hat Business Karteninhaber aus kleinen und mittelständischen Unternehmen dazu befragt.*

Die Kartenausgaben kleiner und mittelständischer Unternehmen haben sich in den letzten Jahren verändert

Veränderung des Anteils der Ausgaben mit Business Karten von KMU in % (GJ2019 vs. GJ2023):¹



Unsere neue Studie hat fünf zentrale Erkenntnisse aufgedeckt, die Ihnen helfen können, das veränderte Zahlungsverhalten von KMU und ihre Bedürfnisse besser zu verstehen.



Erkenntnis 1

KMU machen weniger Geschäftsreisen

Ein Grund dafür sind Videokonferenzen, die oft persönliche Treffen ersetzen. Geschäftsreisen sind bei KMU verschiedenster Größe insgesamt seltener geworden.

Netto-Anteil der KMU, die eine gesunkene Reiseaktivität angeben (2023 vs. 2020/vor Covid-19 Pandemie):²



Erkenntnis 2

Online-Ausgaben haben deutlich zugenommen

53%

der KMU bestätigen, dass sie mehr online verkaufen oder werben.

44%

melden eine Zunahme der inländischen Online-Transaktionen.

28%

melden eine Zunahme der internationalen Online-Transaktionen.



Das Transaktionsvolumen für Online-Dienstleistungen, einschließlich Online-Werbung, ist stark gestiegen.



Sie übersteigen inzwischen die Gesamtausgaben für alle Reisekosten zusammen.



Erkenntnis 3

Internationale Ausgaben sind weiterhin wichtig

Für einige KMU sind sie sogar gestiegen.

44%

der KMU tätigen internationale Zahlungen.

1 von 3

der Unternehmen, die internationale Zahlungen vornehmen, tun dies in einer Nicht-EU-Währung.

30%

der KMU kaufen mehr Waren und Dienstleistungen international als früher.

28%

melden eine Zunahme der internationalen Online-Transaktionen.



Erkenntnis 4

Die Veränderung im Zahlungsverhalten hat zu gesteigerten Erwartungen an Business Karten geführt

Vorteile

42%

denken, dass Reisevorteile wie Zugang zu Flughafen-Lounges heute weniger wichtig sind.

Preis-Leistungs-Verhältnis

34%

aller KMUs sind sich einig, dass die traditionellen Vorteile von Business Karten nicht mehr im Verhältnis zu den Gebühren stehen.

50%

der KMU mit steigenden Ausgaben im Ausland meinen, dass herkömmliche Business Karten kein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis mehr bieten.

Unsere Studie deutet darauf hin, dass während internationale Zahlungen immer häufiger werden, sich KMU ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis für Business Karten wünschen. **Nahtlose, transparente und kostengünstige** Lösungen für internationale Zahlungen gewinnen dadurch an Bedeutung.



Erkenntnis 5

KMU haben hohe Erwartungen an Business Karten in diesen Bereichen:



Klarheit und Benutzerfreundlichkeit



Digitalisierung und einfache Integration



Besseres Treueprogramm



Mehr Zahlungsmöglichkeiten und Flexibilität

Was bedeutet das für Sie?

- Gestalten** Sie eine erweiterte Business Kartenlösung, die KMU-Kunden einen Mehrwert über Reisevorteile hinaus bietet.
- Stellen Sie sicher**, dass Ihr Angebot fit für das digitale Zeitalter ist. Bieten Sie Dienstleistungen an, die KMU dabei helfen, ihre Effizienz zu steigern.
- Unterstützen** Sie KMU bei ihrem wachsenden Bedarf an internationalen Zahlungsoptionen: Ermöglichen Sie ihnen, Geld in verschiedenen Währungen zu erhalten, umzutauschen, zu senden und auszugeben.

Visa bietet passende Business Lösungen für die Anforderungen von KMU

Von Geschäftskarten für tägliche und Online-Ausgaben bis hin zu Lösungen, die das internationale Wachstum und den reibungslosen Betrieb von KMU unterstützen können.

[Entdecken Sie, wie Visa helfen kann](#)



Hauptquelle: Visa Studie mit KMU Business Karteninhabern, Deutschland, Sept 2023; Gesamtstichprobe n=501.
 (1) VisaNet Daten, Umsatzanteil von Business Karten GJ2019 vs. GJ2023, Deutschland, März 2024; (2) Visa Studie mit KMU Business Karteninhabern, Deutschland, Sept 2023, N3: Wie hat sich das Reiseverhalten in den letzten drei Jahren verändert (im Vergleich zu vor der Covid-Pandemie)?

Fallstudien, Vergleiche, Statistiken, Recherchen und Empfehlungen werden ohne Mängelgewähr (AS IS) zur Verfügung gestellt und dienen nur zu Informationszwecken und sollten nicht für betriebliche, werbende, rechtliche, technische, steuerliche, finanzielle oder andere Ratschläge herangezogen werden. Visa übernimmt keine Garantie oder Zusicherung hinsichtlich der Vollständigkeit oder Richtigkeit der Informationen in der Studie und übernimmt auch keine Haftung oder Verantwortung, die sich aus dem Vertrauen auf diese Informationen ergeben kann. Die hierin enthaltenen Informationen sind nicht als Anlage- oder Rechtsberatung gedacht, und den Lesern wird empfohlen, den Rat einer kompetenten Fachkraft einzuholen, wenn eine solche Beratung erforderlich ist.

Diese Materialien und Empfehlungen für Best Practices werden nur zu Informationszwecken bereitgestellt und sollten nicht für Marketing-, Rechts-, Regulierungs- oder andere Ratschläge herangezogen werden. Empfohlene Marketingmaterialien sollten im Lichte ihrer spezifischen Geschäftsanforderungen und aller geltenden Gesetze und Vorschriften unabhängig bewertet werden. Visa ist nicht verantwortlich für Ihre Nutzung der Marketingmaterialien, Empfehlungen für Best Practices oder anderer Informationen, einschließlich Fehler jeglicher Art, die in diesem Dokument enthalten sind.

*Soweit nicht anders angegeben ist, beziehen sich alle Angaben in diesem Dokument auf die Visa Studie mit KMU Business Karteninhabern, siehe "Hauptquelle".