Erfahrungen mit SumUp: Was Experten wirklich sagen

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 7. Februar 2026



Erfahrungen mit SumUp: Was Experten wirklich sagen

SumUp verspricht Kartenzahlung für alle – einfach, mobil und günstig. Aber was steckt wirklich hinter dem FinTech-Hype? Wir haben uns durch Expertenmeinungen, technische Dokumentationen und Nutzerberichte gewühlt, um dir die ungeschönte Wahrheit über SumUp zu liefern. Spoiler: Das Ding kann viel – aber nicht alles. Und wer nicht aufpasst, zahlt am Ende unsichtbar

drauf.

- Was SumUp technisch leistet – und wo die Limits liegen
- Welche Gebührenmodelle wirklich fair sind – und welche dich heimlich schröpfen
- Warum die Hardware gut gedacht, aber nicht immer gut gemacht ist
- Wie sich SumUp im Vergleich mit iZettle, Stripe und Co. schlägt
- Was Entwickler und API-Fans über die Integrationsmöglichkeiten sagen
- Wie es um Support, Ausfallsicherheit und Updates steht
- Welche SumUp-Erfahrungen aus Sicht von KMU, Freelancern und Gastronomen zählen
- Warum SumUp für manche Branchen ein No-Brainer – und für andere ein Risiko ist
- Step-by-Step: So richtest du SumUp technisch korrekt ein
- Fazit: SumUp ist besser als sein Ruf – aber nur, wenn du weißt, was du tust

Was ist SumUp technisch gesehen – und was kann es wirklich?

SumUp ist kein klassisches Kassensystem, sondern ein POS-Ökosystem (Point of Sale) mit Fokus auf mobile Kartenzahlung. Im Zentrum steht der SumUp Air – ein kleines Bluetooth-fähiges Kartenlesegerät, das mit deinem Smartphone oder Tablet kommuniziert. Die Kommunikation läuft über eine proprietäre App, die sowohl für iOS als auch Android verfügbar ist. Die Verbindung erfolgt via Bluetooth Low Energy (BLE), was einerseits energiesparend, andererseits aber auch anfällig für Pairing-Probleme ist – insbesondere bei älteren Geräten oder Android-Forks.

Transaktionen werden über eine Cloud-basierte Infrastruktur abgewickelt. Das bedeutet: Ohne Internetverbindung geht nichts. Kein Offline-Modus, keine Pseudopufferung, kein Failover. Bei Netzproblemen ist deine Kasse tot. Das mag für Händler in urbanen Gebieten akzeptabel sein, für mobile Dienstleister auf dem Land oder in Messehallen ist das ein potenzieller Killer.

Der Zahlungsvorgang läuft technisch sauber: Kreditkartendaten werden via End-to-End-Verschlüsselung auf einem PCI-DSS-konformen Weg verarbeitet. Die Kommunikation zwischen App und Reader ist abgesichert, und auch die Datenübertragung zur SumUp-Cloud nutzt TLS mit aktuellen Cipher Suites. Was allerdings fehlt: Eine öffentliche API, über die Entwickler eigene Anwendungen mit der Zahlungsinfrastruktur verbinden können. Zwar gibt es SDKs, aber diese sind proprietär, lückenhaft dokumentiert und nicht für jeden Use Case geeignet.

SumUp ist kein Terminal für Nerds – sondern für Normalos. Das ist gut für Usability, aber schlecht für Customization. Wer mehr will als Kartenzahlungen und Belegversand per Mail oder SMS, stößt schnell an Grenzen. QR-Code-

Payment, NFC-basierte Loyalty-Systeme oder automatisierte Rechnungsstellung? Fehlanzeige oder Workaround-Hölle.

Gebührenstruktur von SumUp: Fair, transparent – oder doch verklausuliert?

SumUp wirbt mit einer simplen Gebührenstruktur: 0,9 % für EC-Karten (Girocard), 1,9 % für Kreditkarten. Kein monatlicher Grundpreis, keine Mindestumsätze. Klingt fair – aber wie immer liegt der Teufel im Transaktionsdetail. Denn SumUp unterscheidet nicht zwischen inländischer und ausländischer Kreditkarte, was bei internationalen Kunden schnell teuer werden kann. American Express? Wird akzeptiert – aber zum höheren Satz.

Wichtig: Die Gebühren werden pro Transaktion fällig, nicht pro Tag oder Monat. Du zahlst also auch bei einem 1-Euro-Verkauf. Für Händler mit vielen Kleinstbeträgen ist das problematisch. Beispiel: Ein Coffee-to-go-Laden mit 300 Verkäufen à 2 Euro zahlt bei 1,9 % fast 11,40 Euro Gebühren – pro Tag. Hochgerechnet auf einen Monat sind das über 300 Euro – ganz ohne Fixkosten. Doch genau diese "Fixkostenlosigkeit" wird in der Kommunikation als Vorteil verkauft. Clever, aber nicht immer ehrlich.

Auch der Auszahlungsrhythmus ist relevant: Standardmäßig wird der Umsatz nach 1–3 Werktagen überwiesen. Wer schnell Liquidität braucht, kann auf "SumUp Fast Payout" setzen – gegen Gebühr. Das Feature ist technisch simpel (frühzeitige Freigabe der Auszahlung), aber betriebswirtschaftlich relevant. Denn je höher deine Umsätze, desto mehr "Zins" zahlst du an SumUp – implizit.

Was viele übersehen: Rückbuchungen (Chargebacks) sind möglich – und teuer. SumUp berechnet hierfür bis zu 10 Euro pro Fall. Kein Wunder, dass viele Händler diese Klausel überlesen. Und dann aus allen Wolken fallen, wenn ein Kunde seine Zahlung storniert und SumUp nicht nur das Geld zurückzieht, sondern auch noch eine Strafgebühr drauflegt.

SumUp im Vergleich: iZettle, Stripe Terminal und Co.

Der mobile Payment-Markt ist kein Monopol. Neben SumUp tummeln sich Anbieter wie iZettle (PayPal Zettle), Stripe Terminal, myPOS oder Square. Jeder Anbieter hat seinen eigenen Tech-Stack, seine eigenen APIs und seine eigenen Gebührenmodelle. Wer SumUp wählt, entscheidet sich für ein geschlossenes Ökosystem – ähnlich wie Apple, aber mit weniger Features.

iZettle bietet vergleichbare Hardware, aber mit besserer App-Integration und deutlich robusterer API-Dokumentation. Stripe Terminal hingegen richtet sich

an Entwickler und bietet maximale Integrationsfreiheit – allerdings mit höherem Setup-Aufwand und ohne Plug-and-Play-Feeling. myPOS punktet mit Offline-Modus und Multi-Account-Verwaltung – ein echter Pluspunkt für Filialisten oder Dienstleister mit mehreren Standorten.

Technisch gesehen ist SumUp solide, aber konservativ. Keine fancy Features, kaum API-Offenheit, wenig Raum für Custom Workflows. Wer einfach nur Zahlungen entgegennehmen will – perfekt. Wer aber komplexe Prozesse abbilden oder SumUp in ein ERP-System integrieren will, beißt sich die Zähne aus.

Auch in Sachen Reporting hinkt SumUp hinterher. Es gibt einfache Umsatzübersichten per CSV-Export – aber keine API für Echtzeitdaten, keine Webhooks, keine Integration mit Buchhaltungstools wie DATEV oder Lexoffice out of the box. Hier ist man auf Drittanbieter angewiesen – oder auf Handarbeit.

Erfahrungen aus der Praxis: Händler, Entwickler, Gastronomen

Die offizielle Kommunikation ist klar: SumUp ist ideal für kleine Unternehmen, Freelancer, mobile Dienstleister. Aber was sagen diese Zielgruppen wirklich? Wir haben Erfahrungsberichte ausgewertet, Foren durchforstet und Entwicklerstimmen gehört. Das Bild ist gemischt – aber ehrlich.

Freelancer und mobile Dienstleister (z. B. Fotografen, Handwerker, Coaches) loben die einfache Einrichtung und die schnelle Einsatzbereitschaft. “Auspacken, koppeln, loslegen” – das funktioniert tatsächlich. Auch die transparente Gebührenstruktur kommt gut an – solange man keine Mikrotransaktionen hat.

Gastronomen sehen das differenzierter: Viele berichten von Verbindungsproblemen während Stoßzeiten – besonders bei WLAN-Ausfällen oder instabiler Mobilfunkverbindung. Da SumUp keine lokale Fallback-Option bietet, sind solche Ausfälle geschäftskritisch. Auch das Fehlen einer KassenSichV-konformen TSE-Lösung (technische Sicherheitseinrichtung) war lange ein Problem – wurde aber mit SumUp POS (iPad-Kassensystem) nachgerüstet. Nur: Das kostet extra – und ist nicht mit dem SumUp Air kombinierbar.

Entwickler? Sind oft frustriert. Die SDKs sind unvollständig dokumentiert, es fehlen Sandbox-Umgebungen, und der Support ist, gelinde gesagt, reaktiv statt proaktiv. Wer SumUp in einen Shop, ein CRM oder eine Custom App integrieren will, braucht viel Geduld – und oft Workarounds.

So richtest du SumUp technisch korrekt ein – Step-by-Step

Du willst SumUp einsetzen und nicht erst nach dem dritten Zahlungsausfall merken, dass du Mist gebaut hast? Hier ist dein Setup-Guide für ein technisch sauberes Onboarding:

1. Hardware kaufen und laden: Bestelle den SumUp Air direkt beim Hersteller. Lade das Gerät vollständig auf (mind. 2 Stunden).
2. App installieren: Lade die SumUp-App aus dem App Store oder Google Play. Achte auf Berechtigungen (Bluetooth, Standort).
3. Bluetooth koppeln: Aktiviere Bluetooth, starte die App, folge dem Pairing-Prozess. Achte auf Firmware-Updates.
4. Testtransaktion durchführen: Simuliere eine Zahlung über 1 Euro. Verifiziere, ob der Betrag korrekt gebucht und quittiert wird.
5. Internetverbindung sichern: Stelle sicher, dass du über stabiles WLAN oder LTE verfügst. Kein Netz = keine Zahlung!
6. Quittungsversand testen: Sende Belege per SMS und Mail. Prüfe, ob Absenderdaten korrekt konfiguriert sind.
7. Umsatzüberwachung aktivieren: Nutze das SumUp Dashboard oder exportiere CSVs. Richte tägliche Reports ein.
8. Support-Kontakte speichern: Notiere dir den Support-Chat-Link und die Telefonnummer für den Fall der Fälle.

Fazit: SumUp ist gut – aber nicht für alle

SumUp ist keine Revolution, aber eine solide Evolution des mobilen Payments. Für kleine Händler, Freelancer und Dienstleister ist es ein simples, funktionierendes System – solange man keine besonderen Anforderungen hat. Die Hardware ist robust, die Abwicklung sicher, die Gebühren nachvollziehbar. Aber wehe, du willst mehr als Plug-and-Play. Dann wird es schnell eng.

Unsere Empfehlung: Kenne deine Anforderungen. Wenn du nur Karten annehmen willst – go for it. Wenn du ein skalierbares, API-fähiges System brauchst – Finger weg. SumUp ist nicht schlecht. Es ist nur nicht alles. Und wer glaubt, mit einem 29-Euro-Reader das digitale Kassensystem der Zukunft zu bekommen, hat den Tech-Stack nicht verstanden. Willkommen in der Realität – und im 404-Magazin.