SumUp Erfahrungen: Was Experten wirklich sagen

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 6. Februar 2026



SumUp Erfahrungen: Was Experten wirklich sagen

Du willst wissen, ob SumUp wirklich das smarte Payment-Wunder ist, als das es überall gefeiert wird? Oder ob sich hinter dem schicken Kartenleser nur ein weiterer Hype verbirgt, der bei echten Geschäftsanwendungen gnadenlos baden geht? Dann schnall dich an. In diesem Artikel bekommst du die ungeschönte Wahrheit – direkt aus der Sicht von Technikern, Händlern und Online-Marketing-Profis, die SumUp nicht nur getestet, sondern im Alltag zerlegt haben. Spoiler: Einfach ist nicht immer gut. Und günstig ist nicht immer günstig.

- Was SumUp genau ist – und warum es so verdammt beliebt geworden ist
- Die verschiedenen SumUp Geräte und wie sie sich technisch unterscheiden
- Wie zuverlässig SumUp im Alltag wirklich funktioniert (inkl. WLAN-

Desaster)
- Die versteckten Kosten im Kleingedruckten – und was das für dein Business bedeutet
- Warum SumUp ohne vernünftige API-Integration für E-Commerce schlicht unbrauchbar ist
- Wie es um Datenschutz, DSGVO und rechtliche Fallstricke bei SumUp steht
- Welche Alternativen für Profis wirklich besser sind – trotz höherer Gebühren
- Step-by-Step: So testest du SumUp wie ein Tech-Profi
- Fazit: Für wen SumUp sinnvoll ist – und wer besser die Finger davon lässt

SumUp im Überblick: Was ist das – und warum nutzen es alle?

SumUp ist ein sogenannter Mobile Point of Sale (mPOS) Anbieter, der es kleinen Unternehmen, Einzelhändlern und Dienstleistern ermöglicht, Kartenzahlungen anzunehmen – ganz ohne teures Kassensystem oder komplexe Hardware. Der Clou: Der Kartenleser funktioniert in Kombination mit einem Smartphone oder Tablet via Bluetooth oder WLAN. Die Einrichtung dauert angeblich nur wenige Minuten. Und die Transaktionsgebühr liegt bei nur 1,39 % pro Zahlung – klingt verlockend, oder?

Doch was viele nicht wissen: SumUp ist weniger ein Zahlungsanbieter im klassischen Sinn, sondern vielmehr ein FinTech-Frontend mit begrenzter Backend-Komplexität. Das bedeutet: Es sieht hübsch aus, funktioniert in vielen Fällen solide – aber sobald du skalieren, automatisieren oder integrieren willst, stößt du an Grenzen. Harte Grenzen.

Die Popularität von SumUp basiert auf aggressivem Marketing, einfacher Nutzerführung und niedriger Einstiegshürde. Kein Papierkram, keine Grundgebühr, keine Mindestumsätze – für Solo-Selbstständige und Kleinunternehmer klingt das wie der Himmel auf Erden. Doch wer im Online-Marketing denkt, alles sei plug-and-play, erlebt mit SumUp schnell das böse Erwachen. Die Technik ist simpel – aber nicht skalierbar.

Auf technischer Ebene arbeitet SumUp mit einem Backend, das Transaktionen über ein zentrales Gateway abwickelt, die Daten verschlüsselt an die Server sendet und dort verarbeitet. Klingt sicher – ist es auch meistens. Aber wie stabil das Ganze läuft, hängt von Faktoren ab, über die du keine Kontrolle hast: Netzqualität, Serverlast, App-Stabilität. Und das ist ein Problem.

SumUp Kartenleser im Vergleich: Air, Solo, 3G & Co.

SumUp bietet aktuell mehrere Kartenterminals an – alle mit unterschiedlichen Vor- und Nachteilen. Die populärsten Geräte sind SumUp Air, SumUp Solo und SumUp 3G. Technisch unterscheiden sie sich in Konnektivität, Bedienung und Funktionsumfang. Wer nicht weiß, welches Gerät für welchen Use Case sinnvoll ist, zahlt am Ende doppelt – mit Frust und verlorenen Verkäufen.

Der SumUp Air ist das Einsteigermodell. Er verbindet sich via Bluetooth mit der SumUp App auf dem Smartphone. Das bedeutet: Ohne Handy läuft hier gar nichts. Die Transaktionsdaten laufen über das Mobilgerät ins Netz. Klingt simpel, aber wehe dein Bluetooth kackt ab oder der Akku ist leer. Dann war’s das mit Kartenzahlung.

Etwas smarter ist der SumUp Solo. Der kommt mit Touchscreen, braucht kein Smartphone mehr und hat WLAN integriert. Das klingt besser, ist aber auch trügerisch. Denn der Solo ist technisch gesehen ein Embedded Android Device mit reduziertem OS. Updates? Kaum. Customization? Fehlanzeige. Und beim ersten WLAN-Aussetzer stürzt das Ding gerne mal ab. Für ernsthaften Dauereinsatz: fragwürdig.

Dann gibt’s noch den SumUp 3G – mit eingebauter SIM-Karte. Klingt gut für Märkte und Events. Aber Achtung: Die Verbindung läuft über das Mobilfunknetz von Partner-Providern. Die Netzqualität ist unvorhersehbar. Und wer in der falschen Funkzelle steht, kassiert keine Zahlungen. Dazu kommt: Das Display ist winzig, die Bedienung hakelig, und der Akku schwach. Für den mobilen Dauereinsatz? Naja.

Praxis-Check: Wie gut funktioniert SumUp im Alltag wirklich?

Viele Experten loben SumUp für die einfache Einrichtung – und ja, das stimmt. Innerhalb von 10 Minuten kannst du loslegen. Aber wie sieht’s nach 10 Tagen aus? Oder 10 Monaten? In der Praxis zeigt sich schnell: SumUp ist ideal für Gelegenheitsnutzer, aber nicht für professionelle Workflows. Warum?

Erstens: Die Verfügbarkeit. Wenn du dich voll auf SumUp verlässt und deine Kasse auf einmal „Verbindungsfehler“ meldet, hilft dir keine Hotline der Welt. Die Supportzeiten sind begrenzt, und bei akuten Systemausfällen heißt es: Warten. Für Unternehmen, die auf Echtzeit-Zahlungen angewiesen sind, ist das ein No-Go.

Zweitens: Die App. Die SumUp App ist hübsch – aber funktional limitiert. Kein

Multi-User-Management, keine API-Anbindung, keine Integration in Warenwirtschaftssysteme. Wer ein bisschen mehr will als nur “Bezahlen oder nicht bezahlen?”, steht im Regen. Für Marketing-Teams, die Kundendaten systematisch erfassen oder Kampagnen triggern wollen: unbrauchbar.

Drittens: Die Ausfallsicherheit. SumUp ist nicht redundant aufgebaut. Fällt ein Servercluster aus – was durchaus vorkommt – gibt es keine Fallback-Strategie. Kein Offline-Modus, kein Zwischenspeicher. Wenn SumUp offline ist, bist du es auch. Das ist nicht skalierbar. Das ist gefährlich.

Viertens: Keine API. Ja, du hast richtig gelesen. SumUp bietet keine offene REST-API für externe Systeme. Das bedeutet: Keine individuelle Anbindung an dein CRM, kein automatischer Abgleich mit deiner Buchhaltung, keine automatisierten Workflows. Für Techies ein Albtraum. Für Marketer ein Rückschritt ins Jahr 2009.

Kostenfalle SumUp: Was wirklich auf der Rechnung steht

SumUp wirbt mit niedrigen Gebühren: 1,39 % pro Kartenzahlung. Keine Grundgebühr, keine Vertragsbindung. Klingt wie das Ikea-Regal unter den Payment-Lösungen. Aber wie immer steckt der Teufel im Detail – vor allem im Kleingedruckten.

Erstens: Die 1,39 % gelten nur für Zahlungen mit europäischen Karten innerhalb der EU. Zahlst du mit einer Non-EU-Kreditkarte (z. B. aus den USA), sind es schnell 2,95 % oder mehr – zzgl. Fixbetrag. Und das steht nicht auf dem Werbebanner, sondern im PDF auf Seite 7.

Zweitens: Auszahlungsdauer. Das Geld landet nicht sofort auf deinem Konto. Je nach Bank dauert es 2–3 Werktage. Bei hohem Volumen oder “Auffälligkeiten” (was auch immer das heißen mag), hält SumUp das Geld gerne mal zurück. Ohne Begründung. Ohne Support.

Drittens: Zusatzprodukte. Die Rechnung wird schnell länger, wenn du Bons drucken willst (Thermodrucker: +99 €), ein Dock brauchst (+39 €), oder einen zweiten Nutzer anlegen willst (nicht möglich, außer per Workaround). Alles, was über das Grundgerät hinausgeht, kostet extra – und ist technisch kaum konfigurierbar.

Viertens: Keine Gebühren-Deckelung. Bei größeren Transaktionen zahlst du prozentual – ohne Obergrenze. Ein 5.000 €-Verkauf kostet dich also 69,50 € Gebühren. Bei klassischen Zahlungsdienstleistern sind solche Summen längst gedeckelt. Bei SumUp: nicht.

Datenschutz, Recht und DSGVO: SumUp unter der Lupe

Wenn du mit Kundendaten hantierst – egal ob Name, Karte oder Betrag – kommst du an der DSGVO nicht vorbei. Und hier wird’s bei SumUp tricky. Denn der Dienstleister sitzt in Großbritannien. Zwar gibt’s eine deutsche GmbH, aber die Datenverarbeitung bleibt international – und damit potenziell problematisch.

SumUp verspricht DSGVO-Konformität – aber viele Datenschutzerklärungen von Shops, die SumUp nutzen, sind unvollständig oder falsch. Warum? Weil es keine standardisierte Datenschutzerklärung für SumUp gibt. Und weil SumUp keine detaillierte Dokumentation zur Datenweitergabe bietet.

Ein weiteres Problem: Keine Zwei-Faktor-Authentifizierung bei der Anmeldung. Das ist 2025 nicht nur fahrlässig, sondern in vielen Branchen schlicht unzulässig. Wer sensible Transaktionsdaten ohne 2FA schützt, handelt grob fahrlässig.

Zudem speichert SumUp Transaktionsdaten zentral – ohne Möglichkeit zur lokalen Exportierung oder Datenportabilität. Für Unternehmen, die ihre Datenhoheit ernst nehmen, ist das ein No-Go. Und für Online-Marketing-Teams, die auf Datenanalyse setzen, schlicht ein Albtraum.

Step-by-Step: So testest du SumUp wie ein Profi

- Use Case definieren: Willst du nur gelegentlich Zahlungen annehmen – oder brauchst du ein voll integriertes System?
- Gerät wählen: Air für Minimalisten, Solo für Stand-alone, 3G für Events. Beachte: Jedes Gerät hat technische Limitationen.
- Testumgebung aufsetzen: Simuliere reale Bedingungen: Schlechte Netzqualität, viele Kunden, schwacher Akku.
- Support kontaktieren: Teste Reaktionszeit, Kompetenz und Verfügbarkeit. Dokumentiere alles.
- Datenfluss kontrollieren: Prüfe, ob du Transaktionen exportieren, analysieren und weiterverarbeiten kannst.
- Fehlerszenarien simulieren: Gerät defekt, WLAN weg, App-Absturz. Wie robust ist dein Setup wirklich?

Fazit: Für wen SumUp sinnvoll

ist – und wer besser die Finger lässt

SumUp ist perfekt für Einzelkämpfer, Friseure, Foodtrucks und alle, die einfach nur Kartenzahlungen annehmen wollen – ohne IT, ohne Integration, ohne Schnickschnack. Wenn du keine komplexen Prozesse brauchst und mit gelegentlichen Aussetzern leben kannst: Go for it. Der Einstieg ist günstig, die Technik solide genug – solange du nichts Komplexes erwartest.

Aber: Wer professionell arbeitet, mehr als 10 Transaktionen pro Tag verarbeitet, APIs braucht, Daten analysieren will oder Datenschutz ernst nimmt, sollte SumUp mit Vorsicht genießen. Hier fehlt es an Integrationen, Transparenz und technischer Tiefe. Es ist ein Tool für Einsteiger – nicht für Profis. Wer skalieren will, braucht mehr als hübsche Hardware. Er braucht ein System, das mitwächst. Und das ist SumUp (noch) nicht.