

Jetzt ein Erfolgsmodell gestalten

Positionen zur Einführung eines digitalen Euro

im April 2025

Der Handelsverband Deutschland (HDE) unterstützt grundsätzlich die Ziele der Europäischen Zentralbank (EZB) und der EU-Kommission zur Einführung des digitalen Euro. Die Stärkung der europäischen Souveränität, der Schutz der Anonymität sowie die Förderung von Wettbewerb und Innovation im Zahlungsverkehr sind zentrale Anliegen, die im täglichen Geschäft zwischen Handel und Verbrauchern eine wichtige Rolle spielen.

Im Einzelhandel werden jährlich etwa 20 Milliarden Transaktionen durchgeführt. Ein effizient gestalteter digitaler Euro kann einerseits bestehende Zahlungssysteme optimieren und andererseits eine Basisinfrastruktur für innovative Anbieter schaffen. Darüber hinaus kann er als Grundlage für Standardzahlungen im digitalen Raum dienen – vergleichbar mit der Rolle des Bargelds im stationären Handel.

Alltagszahlungen effizient und kostengünstig abwickeln – ohne Akzeptanzzwang

Die derzeitigen unbaren Zahlungssysteme im Handel erfüllen zwar ihre Funktion, sind aber häufig nicht kosteneffizient genug aus Sicht des Handels. Die Marktdominanz privater Zahlungssysteme hat dazu geführt, dass die Akzeptanzseite mit stetig steigenden Kosten ohne Verhandlungsoption belastet wird, ohne dass entsprechende Mehrwerte geliefert werden. Für Endkunden sind die Kostenunterschiede zwischen den Zahlungsmitteln zudem oft nicht transparent. Bisherige regulatorische Maßnahmen konnten diese Dominanz nicht durchbrechen.

Der digitale Euro könnte hier eine Alternative zu den bestehenden Zahlungssystemen bieten. Besonders bei Zahlungen, bei denen keine zusätzlichen Mehrwerte erforderlich sind, hätte der digitale Euro

das Potenzial, die etablierten Verfahren zu disziplinieren. Voraussetzung ist eine Basisvariante des digitalen Euro, die für Kunden kostenlos ist und zuverlässig funktioniert. Eine generelle Akzeptanzpflicht ohne Verpflichtung der Angebotsseite wäre in diesem Zusammenhang kontraproduktiv, da sie die notwendigen Dienstleister außerhalb des Wettbewerbs belassen und so zu Ineffizienzen führen würde. Daher sollte eine Akzeptanzpflicht immer mit einer Verpflichtung der Kreditwirtschaft und Zahlungsdienstleister einhergehen.

Der digitale Euro bietet Innovationspotenzial

Bei der Ausgestaltung des digitalen Euro sollte klar sein, dass er nicht den Anspruch hat, moderne Zahlungssysteme mit zusätzlichen Mehrwerten zu ersetzen. Insofern sollte er auch nicht mit diesen Systemen verglichen werden. Vielmehr bietet sich die Chance, eine neutrale Infrastruktur für Zahlungen zu schaffen, die einen Ausgleich zwischen allen Marktteilnehmern ermöglicht. Wie beim Bargeld – das erst durch einen funktionierenden Bargeldkreislauf mit verschiedenen Akteuren seine Wirkung erzielt - entsteht ein funktionierender digitaler Euro als Zahlungssystem erst durch das Zusammenspiel verschiedener Akteure – vom Eurosystem über Banken bis zu Dienstleistern und Hardwareanbietern.

Im digitalen Umfeld müssen dafür zusätzliche Schnittstellen geschaffen werden, um die Übertragung von digitalem Geld in klassischen Anwendungsfällen zu ermöglichen. Die Infrastruktur des digitalen Euro bildet die Basis für ein Zahlungssystem, das dem analogen Bargeld ähnelt, aber auch im digitalen Raum einsetzbar ist. Zwar erreicht der digitale Euro damit noch nicht die Mehrwerte heutiger digitaler Zahlungssysteme, er



schafft jedoch die Grundlage für neue Anbieter, innovative Zahlungslösungen zu entwickeln, ohne auf bestehende Infrastrukturen angewiesen zu sein. Das erhöht die Innovationskraft und erleichtert neuen Akteuren den Markteintritt.

Wer den digitalen Euro nur als Ersatz bestehender Lösungen betrachtet, verkennt das Innovationspotenzial einer staatlich garantierten Infrastruktur.

Herausforderungen der Gestaltung des digitalen Euros

Eine erfolgreiche Einführung des digitalen Euros erfordert einen rechtlichen und technologischen Rahmen, der sowohl für Kunden als auch für den Handel praktikabel und effizient ist. Wichtige Aspekte sind die Nutzung bestehender Infrastrukturen im Handel und eine kostenorientierte Abwicklung der Transaktionen, die die wirtschaftliche Entscheidungsfreiheit wahrt.

Aktuelle Diskussionen zeigen jedoch eine Schiefelage zulasten des Handels. Hier sind Nachbesserungen notwendig, damit der digitale Euro ein Erfolg werden kann.

Ineffizientes Interchange-Modell ist keine Lösung für den digitalen Euro

Die aktuellen Entwürfe zur Verordnung des digitalen Euros sehen vor, dass in einem sogenannten Vier-Parteien-System die Kosten der ausgebenden Seite von der akzeptierenden Seite getragen werden sollen. Dieses Interchange-Modell stammt aus dem Kreditkartengeschäft und führt dort seit Jahren zu hohen Kosten für den Handel. Das Modell sieht vor, dass der Händler für jede Transaktion ein Entgelt an die Bank des Kunden zahlt, zusätzlich zu den Gebühren für technische Dienstleister und die eigene Bank.

Dieses System ist ineffizient und führt zu einem Wettbewerb um die höchsten Entgelte, ohne dass ein Anreiz zur Kostensenkung besteht. Eine Übernahme dieses Modells für den digitalen Euro würde die gleichen Probleme verursachen: Die Kosten für die Kunden-Wallet auf der ausgebenden Seite stehen in keinem transparenten Verhältnis zu den Interchange-Gebühren, die der Handel zu

zahlen hat; es fehlt der Anreiz für Banken, die Wallets kostengünstig zu betreiben.

Die Ermittlung der Interchange-Gebühr soll sich am günstigsten Dienstleister eines vergleichbaren Zahlungsmittels orientieren, doch ist unklar, wie dies nachvollziehbar und transparent erfolgen soll. Da der digitale Euro als staatliches Zahlungsmittel nicht mit bestehenden Zahlarten vergleichbar ist, besteht die Gefahr, dass Händler für Kosten aufkommen müssen, die sie weder kennen noch deren Höhe sie beeinflussen können.

Das Interchange-Modell führt zu einem Kostenfaktor, der an die Kunden weitergegeben wird. Die Banken werden für die Nutzung durch den Kunden entlohnt, die Kosten trägt jedoch der Kunde – und zwar in einer Höhe, die nicht durch Wettbewerb, sondern durch einen staatlich regulierten Mechanismus bestimmt wird.

Das Kostenmodell begünstigt die Banken, verfehlt aber das Ziel, den Kunden von Kosten zu entlasten. Besser wäre eine Orientierung am Bargeldmodell: Hier sind beide Marktseiten getrennt und nicht durch Intermediäre mit monetären Abhängigkeiten zu Lasten der Akzeptanzseite verbunden. Kunden beschaffen sich Bargeld bei ihrer Bank, Händler führen Bargeld über eigene Dienstleister ab. Jeder ist für seine Seite verantwortlich.

Übertragen auf den digitalen Euro bedeutet das: Jede Marktseite entwickelt die effizienteste Lösung für sich und bietet diese ihren Kunden an. Issuer bieten Bezahlmöglichkeiten für Kontoinhaber, Acquirer bieten Akzeptanzlösungen für Händler – jeweils im eigenem Wettbewerbsumfeld.

Es ist nachvollziehbar, dass die Politik die Wallet-ausgebenden Banken entlasten möchte. Dies darf aber nicht zulasten des Handels geschehen, da dies die Akzeptanz des digitalen Euros im Handel gefährden würde. Eine gesetzliche Akzeptanzpflicht würde diese Ineffizienz sogar zementieren und die breite Nutzung verhindern und letztlich auch dem Verbraucher schaden.

Unabhängig von der technischen Gestaltung des digitalen Euro sollte keine prozentuale Gebühr (ad valorem) für Transaktionen erhoben werden. Der technische Aufwand für eine Zahlung ist unabhängig



vom Betrag immer gleich, egal ob 5 oder 50 Euro abgewickelt werden. Dennoch soll dem Handel ein prozentualer Anteil in Rechnung gestellt werden. Für endgültige Zahlungen ohne Zahlungsausfallrisiko und ohne besondere Mehrwerte wie Käuferschutz ist daher eine feste Gebühr pro Transaktion unerlässlich, um die Akzeptanz im Handel zu sichern. Vor dem Hintergrund einer möglichen Akzeptanzpflicht müssen die Gebühren so niedrig wie möglich gehalten werden. Eine transaktionsbasierte Preisgestaltung sollte daher beim digitalen Euro berücksichtigt werden.

Weitere Positionen zum konkreten Verordnungsentwurf finden sich im Positionspapier von EuroCommerce, das der HDE vollständig mitträgt:

<https://www.eurocommerce.eu/2025/04/digital-euro-compensation-model-not-needed-and-contradicts-proposed-regulation/>

Haltegrenzen für Unternehmen führen zu weiteren Kostenbelastungen

Die aktuelle Ausgestaltung des digitalen Euros droht zu unnötig hohen Kosten zu führen, was die Akzeptanz erschwert. Neben dem Interchange-Modell ist auch das diskutierte Haltelimit von Null für Händler problematisch. Ein sofortiges Defunding jeder Zahlung auf das Händlerkonto würde zu einem Buchungsvorgang je Transaktion führen. Hinzu kommen Buchungsposten für Rückerstattungen bei Warenrückgaben. Da Geschäftskonten meist keine Pauschalen enthalten, entstehen für jede Transaktion zusätzliche Kosten.

Besser wäre es, wenn Händler in ihrer Wallet die Tageseinnahmen sammeln und diese gesammelt auf das Konto überweisen könnten. Die Wallet sollte so gestaltet sein, dass Werte bis zu einem bestimmten Limit gesammelt und dann nach Zeitplan übertragen werden können.

Auch wenn Interchange-Gebühren entfallen und ein tägliches Defunding möglich ist, trägt der Handel weiterhin die Kosten für die Integration des digitalen Euros in seine Systeme sowie für die Abwicklung über Payment-Service-Provider. Zusätzliche künstliche Kostenfaktoren sollten daher vermieden werden.

Auch kleine Unternehmen und Selbständige sollten mit dem digitalen Euro, den sie von Kunden erhalten haben, bei Großhändlern einkaufen können. Haltegrenzen für kleine und mittlere Unternehmen schränken die Möglichkeiten im B2B-Geschäft unnötig ein und nehmen insbesondere Großhändlern die Chance, die Vorteile des digitalen Euros zu nutzen. Die Haltegrenzen sollten daher praxisnah gesetzt werden.

Akzeptanzpflicht lässt keine Ausweichoptionen zu

Der Handel erfüllt bereits heute den Wunsch vieler Kunden nach bargeldlosen Bezahlmöglichkeiten. Fast jedes stationäre Geschäft ist mit Zahlungsterminals ausgestattet. Eine verpflichtende Akzeptanz des digitalen Euros würde nahezu alle Unternehmen betreffen. Um hohen Akzeptanzkosten zu entgehen, bliebe Händlern nur der Ausstieg aus allen digitalen Zahlverfahren – was in der Praxis nicht realistisch ist, da Kunden bargeldlose Zahlungen erwarten.

Eine generelle Akzeptanzpflicht wird daher abgelehnt. Allenfalls könnte eine noch zu definierende Akzeptanzpflicht dann unterstützt werden, wenn eine effiziente und transparente Kostenstruktur durch eine rein transaktionsbasierte Händlergebühr möglichst nahe null und eine strenge Aufsicht über die Zahlungsdienstleister sichergestellt wird. Darüber hinaus sind folgende Punkte wichtig:

- Nutzung bestehender Kasseninfrastruktur wie Terminals oder Scan-Technologien
- Optionale Nutzung einzelner Anwendungsfälle
- Transparenz der Kosten für Endkunden durch die Möglichkeit des Surcharging: Der Handel sollte die Kosten für alle Zahlarten verursachergerecht weitergeben können, um Transparenz für den Zahler zu schaffen. So könnte die Nutzung des digitalen Euros gefördert werden, wenn andere Zahlarten bepreist werden dürfen.
- Begrenzung der Acquiring-Entgelte: Prozesskosten sollten möglichst nahe Null liegen, Kleinbetragszahlungen sollten kostenfrei möglich sein.



- Sicherstellung eines breiten Angebots an Dienstleistern durch verpflichtende Aufnahme des digitalen Euros in das Produktportfolio aller Zahlungsdienstleister, die derzeit digitale Akzeptanzverfahren anbieten.

Effizienzvorteile des digitalen Euros gestalten

Um einen digitalen Euro zu schaffen, der in der Praxis funktioniert und vom Handel unterstützt wird, muss das Regelwerk darauf ausgerichtet sein, konkrete Effizienzgewinne in den Bereichen Prozessoptimierung, Innovation und Zahlungsinfrastruktur zu ermöglichen.

Optimierung etablierter Zahlungsprozesse durch den digitalen Euro

Bisher greifen etablierte Zahlverfahren im Handel zur Abwicklung der eigentlichen Transaktion auf SEPA-Lastschrift oder SEPA-Überweisung zurück, um Zahlungen abzuwickeln. So erfolgt die girocard-Abwicklung im Rahmen technischer Lastschriften, das Zahlverfahren wero nutzt technisch gesehen den SEPA-Instant Payment-Standard. Der digitale Euro kann hier als zusätzliche, effiziente Zahlungsabwicklung dienen und ist nicht auf die aktive Mitwirkung des kontoführenden Instituts angewiesen. Voraussetzung ist, dass die Schnittstellen zum digitalen Euro so gestaltet werden, dass Zahlungen einfach und kostengünstig abgewickelt werden können. Für Nutzer bleibt der gewohnte Zahlungsablauf erhalten, gleichzeitig besteht Potenzial für niedrigere Kosten.

Innovationsförderung durch moderne Zahlungsinfrastruktur

Neue Zahlverfahren mussten bislang meist auf bestehende, oft kostenintensive Systeme oder risikobehaftete SEPA-Lastschriften zurückgreifen. Anbieter innovativer Zahlungsdienste – etwa bei Gutscheinkarten oder speziellen Bezahlkarten – sind dadurch häufig auf internationale Systeme angewiesen, weil der Aufbau einer eigenen Akzeptanzinfrastruktur kaum möglich ist. Mit einer breiten Akzeptanz des digitalen Euros könnten solche Anbieter eigene Mehrwertdienste schaffen, ohne die bestehenden, teuren Systeme nutzen zu müssen. Für Endkunden bedeutet das eine größere

Akzeptanz und Zugang zu neuen Zahlungsservices. Perspektivisch sollten zudem auch bedingte Zahlungen ermöglicht werden, um weitere innovative Anwendungen zu erschließen.

Zahlungsinfrastruktur: Der digitale Euro als Basis für digitale und stationäre Zahlungen

Im stationären Handel verliert Bargeld an Bedeutung, bleibt aber ein wichtiges Korrektiv gegenüber privaten, unbaren Zahlverfahren. Im digitalen Raum kann der digitale Euro diese Rolle übernehmen und als staatlich garantierte, einfache Zahlungsart fungieren – vergleichbar mit Bargeld, aber digital. Er bietet eine neutrale, verlässliche Basis für Zahlungen ohne Zusatzfunktionen und trägt dazu bei, die Marktmacht privater Anbieter zu begrenzen. Die Erfahrung zeigt, dass Regulierungen allein selten ausreichen, um den Wettbewerb zu fördern – ein staatliches Basiszahlverfahren kann hier wirksam gegensteuern.

Die von der EZB festzulegenden Standards und Funktionen sollten sich daher auf diese Basiszahlungen konzentrieren. Zusätzliche Services wie Dispute-Handling können von privaten Dienstleistern angeboten und je nach Bedarf in den Markt integriert werden. Der digitale Euro bildet so die Grundlage für innovative Zahlungslösungen.

Offline-Fähigkeit: Mehr Resilienz im Zahlungsverkehr

Ein digitales Zahlungsmittel sollte ähnlich widerstandsfähig sein wie Bargeld. Derzeit sind viele unbare Zahlverfahren auf eine stabile Internetverbindung angewiesen. Bei Ausfällen fehlen Alternativen. Die Möglichkeit, den digitalen Euro auch offline zu nutzen, ist daher aus Sicht des Handels von besonderem Interesse. Für Verbraucher ist zudem eine Smart-Card-Option wichtig, um auch ohne Smartphone am digitalen Zahlungsverkehr teilnehmen zu können. Die Offline-Fähigkeit sollte deshalb von Anfang an mitgedacht werden, sofern sich dies technisch mit vertretbarem Aufwand in bestehende Systeme integrieren lässt.



Fazit: Anforderungen des Handels an die Ausgestaltung des digitalen Euros

Aus Sicht des Handels sollte ein staatliches, digitales Zahlverfahren folgende Ziele erfüllen:

- Aufbau einer alternativen, neutralen Zahlungsinfrastruktur, die allen Unternehmen offensteht
- Aufbrechen der Abhängigkeit von privaten Systembetreibern, die die Regeln bestimmen
- Einführung einer kostengünstigen, staatlich kontrollierten digitalen Zahlungsart, die dem Bargeld entspricht
- Förderung von Innovation durch eine europaweit einheitliche, standardisierte Infrastruktur, die auch bedingte und mehrwertorientierte Zahlungen ermöglicht

Für die konkrete Ausgestaltung der regulatorischen Rahmenbedingungen sind folgende Punkte zu beachten:

- Vermeidung ineffizienter Interchange-Modelle, komplexer Defunding-Prozesse und verpflichtender Zusatzfunktionen
- Einbeziehung aller Zahlungsdienstleister in die Kostenbetrachtung; prozentuale Gebühren bei risikolosen Zahlungen sollten vermieden werden
- Einführung praxisingerechter Haltegrenzen, um den Buchungsaufwand zu minimieren und auch kleinen Unternehmen sowie Großhändlern die Nutzung zu ermöglichen
- Ermöglichung von Surcharging, damit Händler die Kosten verschiedener Zahlverfahren transparent an Kunden weitergeben können
- Parallele Entwicklung einer Offline-Option für den digitalen Euro

Insgesamt kann der digitale Euro zu mehr Effizienz, niedrigeren Kosten für den Handel und mehr Innovation im Zahlungsverkehr führen – vorausgesetzt, die Anforderungen des Handels werden berücksichtigt und es entsteht kein Zwangssystem durch eine Akzeptanzpflicht, das nicht auf Überzeugung basiert.

Ansprechpartner:

Handelsverband Deutschland e. V. (HDE)

Ulrich Binnebössel
Abteilungsleiter Zahlungsverkehr und Logistik
binneboessel@hde.de
Telefon: 030 726250-62

Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
www.einzelhandel.de

*Lobbyregister beim Deutschen Bundestag – Registernummer R000479
EU-Transparenzregister Nr.: 31200871765-41*

Der Handelsverband Deutschland (HDE) ist die Spitzenorganisation des deutschen Einzelhandels. Insgesamt erwirtschaften in Deutschland rund 280.000 Einzelhandelsunternehmen mit drei Millionen Beschäftigten an 400.000 Standorten einen Umsatz von rund 630 Milliarden Euro jährlich.