

Aktionsplan für effizientes Bezahlen

Was der Handel von der Politik erwartet

im April 2025

Im stationären Einzelhandel werden jährlich ca. 20 Milliarden Transaktionen abgewickelt, hunderte Millionen weitere Transaktionen kommen im E-Commerce hinzu. Payment ist damit im alltäglichen Geschäft zwischen Kunden und Unternehmen eine gesetzte Funktionalität. Es gilt also: kein Geschäft ohne Bezahlung, kein Kauf ohne Transaktion. Payment ist ein unerlässlicher Faktor im täglichen Leben, sowohl Handel als auch Kunden sind darauf angewiesen, Payment muss zuverlässig funktionieren.

Allerdings gilt auch, dass Payment in der Erfüllung von Kundenwünschen beim Einkauf einen Kostenfaktor darstellt. Auf der Akzeptanzseite bedeutet dies, bei der Einführung von neuen Zahlungsarten zwischen den Wünschen der Kunden und den anfallenden Kosten für das Zahlungssystem abzuwägen. Oft fallen dann Entscheidungen für Zahlarten an, die einen relativ hohen Kostenblock auslösen, weil einerseits Kunden diese Zahlart wünschen, sie sich andererseits aber nicht über die Kosten bewusst sind, die sie damit auslösen.

Der Kostenwettbewerb von Zahlungssystemen in sogenannten zweiseitigen Märkten ist oft nicht effizient. Auf der einen Seite werden kartenausgebende Banken mit guten Erlösen und schönen Services für ihre Kunden gelockt. Kunden nutzen die Zahlarten, ohne dafür etwas zahlen zu müssen. Auf der anderen Marktseite, dem akzeptierenden Handel werden dafür Kosten auferlegt, die er nicht oder nur ungenügend verhandeln kann. Zudem erscheint eine Rücknahme einer einmal eingeführten Zahlungsart, die eine entsprechende Nachfrage erhält, im starken Wettbewerb im Einzelhandel kaum möglich, ohne Umsatzverluste zu riskieren.

Zusätzlich zementieren sich derzeit Abhängigkeiten von globalen Systemen, da diese im Markt eine immer größere Bedeutung erlangen. Eine unabhängige Gestaltung von Paymentprozessen ist daher im Sinne des Handels und auch der Kunden. Europäische Vorgaben der Datenhaltung und des Datenschutzes werden dabei immer relevanter.

Es bleibt festzustellen, dass die Transparenz oft nicht (ausreichend) vorhanden ist und die Digitalisierung der Kaufprozesse eine Weiterentwicklung der etablierten Payment-Verfahren erfordert. Im Folgenden wird dargestellt, welche regulatorischen Maßnahmen nötig sind, um Effizienzvorteile im Payment zu heben, Innovationen voranzutreiben und schließlich die Kundenzufriedenheit zu stärken.

Maßnahmen für ein effizientes Payment:

Bargeldkreislauf sichern

Vor dem Hintergrund einer sinkenden Nutzung von Bargeld bei Kunden und einem Abbau des Bargeldangebotes bei Banken stehen insbesondere kleine und mittlere Handelsunternehmen vor Herausforderungen, da Kosten für die Beschaffung von Wechselgeld einerseits und die Abgabe der Tageseinnahmen andererseits stetig steigen.

- **Effizienten Bargeldkreislauf erhalten**
Um einen effizienten Bargeldkreislauf aufrechtzuerhalten, sollte sichergestellt werden, dass sowohl die Beschaffung von Münzen als Wechselgeld als auch die Abgabe von Bargeld-Einnahmen an die Bank bezahlbar bleiben. Bargelddienstleistungen von Banken an Gewerbetreibende sollten flächendeckend und kostenorientiert aufrechterhalten werden. Zudem sollten Gesetze und Meldepflichten auf ihre Relevanz überprüft werden. Beispielweise erfordert die Münz-Prüfverordnung von den Unternehmen einen hohen Aufwand, der in keinem Verhältnis mit dem Schaden durch gefälschte Münzen steht.
- **Markt für Werttransporte sichern**
Neben den Banken, die ein wichtiger Partner für den Mittelstand sind, muss auch der Wettbewerb der Wertdienstleister sichergestellt werden. Insbesondere größere und filialisierte Unternehmen sind auf eine qualitativ zuverlässige Ver- und Entsorgung von Bargeld angewiesen. Weitere Konsolidierungen im Markt sollten nur dann genehmigt werden, wenn ein funktionierender Wettbewerb aufrechterhalten werden kann. Dabei sollten innovative Lösungen zur Automatisierung und Digitalisierung des Bargeldkreislaufes genutzt werden.
- **Cashback erleichtern, Grenzen kennen**
Oft wird die Bargeldauszahlung durch den Handel als Lösung für eine funktionierende Bargeldversorgung angesehen. Die Cashback-Option kann allerdings nur einen überschaubaren Beitrag zur Bargeldkreislauf bieten, da sich der Handel nicht mit der Beschaffung von Noten zur Auszahlung belasten kann. Allerdings sollten Banken auf die Erhebung von Entgelten für die dahinterliegende Kartenzahlung verzichten, um diesen Kundenservice aufrecht erhalten zu können.

Interbankenentgelte-Verordnung vereinfachen

Dominante Zahlverfahren vorrangig aus den USA prägen inzwischen das Bild der Bezahlssysteme in Europa sowohl im stationären Bereich als auch im E-Commerce. Einmal akzeptiert ist es im harten Wettbewerb des Handels kaum möglich, eine Akzeptanz wieder einzustellen. Systeme nutzen dies aus, um trotz bestehender Regulierung die Kosten für die Akzeptanz weiter zu erhöhen. Die in 2015 eingeführte Regulierung zu Interbankenentgelten bedarf daher einer Aktualisierung. Die erreichten Erfolge sind inzwischen durch Umgehung auf nicht regulierte Kostenbestandteile kompensiert.

Daher sollte die Regulierung in ihrer Anwendung vereinfacht werden, um Umgehungen und damit Kostensteigerungen für Handel und Verbraucher zu verhindern durch

- I. **Die Streichung der Ausnahmen für Firmenkarten und Guthabenkarten**
Es besteht kein Grund, dass eine Regulierung unvollständig ist und wesentliche Bereiche auslässt. Daher sollte die Regulierung alle Kredit- und Debitkarten umfassen.
- II. **Ausweitung auf Drei-Parteien-Systeme**
Zahlungsdienstleister, die sowohl Karteninhaber und Akzeptanzseite vertraglich binden (sogenannte Drei-Parteien-Systeme) sind bisher von der Regulierung ausgeschlossen. Es besteht damit eine Motivation, in diesem Geschäftsbereich auszuweichen. Daher sollte die Regulierung auch auf diese Systeme ausgeweitet werden.
- III. **Deckelung der Disagien statt Interbankenentgelt**
Die Deckelung nur eines Preisbestandteils für den Handel lädt ein, andere Bestandteile zu erhöhen bzw. Spielräume zu nutzen. Dies zeigt sich derzeit in einer unregelmäßigen Erhöhung vorhandener und Schaffung neuer Systemgebühren. Daher sollte eine Deckelung des Disagios erfolgen, so dass alle Preisbestandteile erfasst sind, die der Handel zu tragen hat und in seine Preiskalkulation einbezieht.

Surcharging gestatten

Das Bundeskartellamt hat sich in einer Position zum Entwurf einer europäischen Zahlungsdiensterichtlinie für das sogenannte Surcharging ausgesprochen. Damit setzt sich das Amt für mehr Transparenz für die Kosten des Zahlungsverkehrs ein. Durch eine verursachergerechte Weitergabe anfallender Kosten könnte jeder Kunde einen Eindruck erhalten, welche Kosten er beim Händler verursacht. Auch wenn im Handel mit einer Kostenweitergabe ein hoher Kommunikationsaufwand entsteht, wäre die Option des Surcharging ein Argument, in Konditionenverhandlungen mit den Zahlungsdienstleistern einzutreten. Dazu bedarf es einer praxismgerechten Umsetzung. Neben der regulativen Gestattung von Surcharging im Rahmen der Interbankenentgelte-Regulierung ist es notwendig, etwaige AGB-Ausschlüsse zu verhindern, also derartige Klauseln als unzulässig einzustufen.

Digitalen Euro praxismgerecht einführen

Der Handel trägt die Argumente von Politik und Eurosystem für die Einführung eines digitalen Euros mit. Geopolitische Unabhängigkeit, Sicherung der Anonymität und systemneutrale Gestaltung der Schnittstellen für mehr Innovation sind wichtige Ziele. Unerlässlich ist dabei aber auch, dass die Bereitschaft des Handels zur Akzeptanz nicht getrübt wird. Eine regulative Verpflichtung zur Akzeptanz kann nicht dafür sorgen, dass der digitale Euro auch „gelebt“ wird. Vielmehr muss die Akzeptanz attraktiv sein. Dazu müssen einige Details beachtet werden, die entscheidend für einen Erfolg des digitalen Euros sind z.B.:

- **Einpassung in vorhandene Infrastrukturen**
Es ist entscheidend, dass vorhandene Kassen- und Terminalinfrastrukturen weitergenutzt werden können, der digitale Euro also hier eingefügt wird. Es darf nicht zum Aufbau von parallelen Infrastrukturen kommen, die im Zweifel hohe Investitionen bei fraglicher Nutzung nach sich ziehen.
- **Belastungen für Akzeptanzseite minimieren**
Neben der Infrastruktur muss auch eine erträgliche Gestaltung anfallender Transaktionskosten im Vordergrund stehen. Eine Abwicklung, wie sie beim 4-Parteiensystem über sogenannte Interbankenentgelte abgewickelt wird, ist nicht im Sinne der Akzeptanzseite und wird seit Jahrzehnten als Ineffizient und intransparent kritisiert. Auch die sofortige Abschöpfung auf das Händlerkonto sorgt für unnötige Kosten.
- **Kundennutzen durch offene Strukturen und mutige Haltegrenzen steigern**
Die Bereitschaft der Kunden zur Nutzung des digitalen Euros hängt einerseits von der möglichen (gelebten) Akzeptanzreichweite ab. Andererseits muss die Handhabung möglichst bargeldnah möglich sein. Eine Einschränkung z.B. auf nur eine Wallet je Bürger oder praxisuntaugliche Haltegrenzen ist daher nicht zielführend, die Politik sollte hier mutiger vorgehen.

Vertragsfreiheit bewahren, nachfrageorientiertes Angebot schaffen

Unter dem Stichwort Wahlfreiheit für Verbraucher wird auf europäischer Ebene derzeit über die Pflicht zur Akzeptanz von Bargeld und des digitalen Euros diskutiert. Weitere Interessenvertretungen fordern die Pflicht zur Akzeptanz eines unbaren Zahlungsmittels.

Forderungen in dieser Art missachten, dass auch die Akzeptanzseite grundsätzlich eine Wahlfreiheit haben sollte. Denn nur der Händler ist in der Lage, die Kundenwünsche zu erkennen und maßgeschneiderte Zahlungsarten anzubieten. Nicht genutzte Zahlarten, deren Akzeptanz übermäßig hohe Kosten verursacht, die wiederum auf die Endpreise umgelegt werden müssten, sind kontraproduktiv. Daher sollte es keine Akzeptanzpflichten für Unternehmen geben, weder für unbare Zahlungen, Bargeld oder den digitalen Euro. Ziel sollte sein, dass sich im Markt ein nachfrageorientiertes Angebot etabliert, dass allen Kundenwünschen gerecht wird und die Akzeptanzseite nicht überfordert. In jedem Fall sollten entsprechende Ausnahmeregelungen definiert werden, z.B. bei Geschäftsmodellen, die mit Bargeldakzeptanz nicht mehr wirtschaftlich wären. Dem stationären Handel sollte hier kein weiterer Nachteil entstehen, als dies der E-Commerce hat.

Echtzeitzahlungen praxisgerecht umsetzen

Die Instant Payment Verordnung bietet die Chance, Echtzeitüberweisungen zum „neuen normal“ zu machen. Der SEPA-Standard für Instant Payments kann zu einer echten Alternative für die Abwicklungen von Zahlungen im Internet und an den Kassen werden. Dazu ist es notwendig, die Preisgestaltung von SEPA-Überweisungen im Pauschal-Modell der Girokonten von Verbrauchern zu erhalten. Es darf nicht zu einer Bepreisung von einzelnen Transaktionen für Verbraucher kommen. Zudem sollten die Open-Banking-Schnittstellen für Zahlungsauslösedienstleister

praxisgerecht gestaltet werden. Nur so kann Instant Payment effizient in die Check-Out-Prozesse von Händlern eingefügt werden.

Mehr Spielraum bei der Wahl des Zahlungsinstruments schaffen – Debits der ICS regulieren - ELV als Alternative stärken

Die girocard ist ein nationales Zahlverfahren im stationären Bereich, das sich sowohl bei den Kunden als auch auf Akzeptanzseite im Handel bewährt hat und zu den beliebtesten unbaren Zahlungsmitteln gehört. Nicht zuletzt durch kostenorientierte Entgeltgestaltung, aber auch durch die Möglichkeit der Wahl verschiedener Zahlarten auf der Karte (Co-Badge) ist die girocard auch im Handel inzwischen das führende Verfahren. Dafür haben insbesondere Entscheidungen des Bundeskartellamtes beigetragen. Die Position der girocard ist jedoch gefährdet durch das verstärkte Aufkommen von Debitkarten der US-amerikanischen Zahlungssysteme, für die diese Vorgeben nicht gelten.

Daher sollten alle Karten auf Augenhöhe mit der girocard behandelt werden, um derartige Ungleichgewichte zu verhindern. Insbesondere die Debitkarten der internationalen Card Schemes (ICS) sollten wie die girocard behandelt werden. Es sollte eine Pflicht zum Co-Badge bzw. einer ELV-Pflicht wo technisch möglich geben, damit die Wahl des passenden Zahlungssystems individuell zwischen Kunde und Handel gewählt werden kann.

Die Zahlung mittels Lastschrift bzw. elektronischem Lastschriftverfahren (ELV) sollte als kostengünstige, datensparsame Zahlart gestärkt werden. Alle kontobezogenen Debitkarten sollten ELV-fähig sein. ELV ist zudem als Offlineverfahren auch in Not- und Krisenfällen als Backup-Zahlungssystem wichtig.

Das sogenannte garantierte Lastschriftverfahren, bei dem im Mischverfahren der Zahlungsdienstleister Rücklastschriften auf eigenem Risiko übernimmt, sollte nicht versicherungssteuerpflichtig sein.

Datenschutz gewährleisten – auch für Händler

Dominierende Zahlverfahren entwickeln einen zunehmenden Datenhunger. Mit dem Argument einer besseren Risikoprävention werden inzwischen umfangreiche Daten zu jeder Transaktion gespeichert. Ein interessantes Beispiel kommt aus dem Tankstellenbereich, hier möchte ein Kartensystem die kompletten Daten eines Warenkorbes erhalten. Auch mit dem fragwürdigen Argument einer vereinfachten Möglichkeit von Retourenabwicklungen versuchen die Systeme zunehmend an die Warenkorbdaten zu gelangen. Derartige Datenwünsche marktdominanter Anbieter sollten beschränkt werden, denn ebenso wie ein gläserner Kunde verhindert werden soll, darf es auch keinen gläsernen Händler geben. Dagegen sollten datensparsame Zahlverfahren gefördert werden, beispielsweise könnten auf SEPA-Überweisungen die Angaben von Namen des Zahlers und der IBAN beim Zahlungsempfänger ausgeblendet werden, wenn die Zuordnung zum Geschäft über den Betreff erfolgen kann.

Rechnungskauf im eCommerce erhalten

Der Rechnungskauf ist für Kunden praktisch, liquiditätsschonend (Zahlung erst nach Erhalt der Ware) und sicher, da erst nach Erhalt der Ware gezahlt wird. Bei der Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie in deutsches Recht sollte daher eine Überregulierung zu Lasten deutscher Händler und Plattformen so weit wie möglich vermieden werden, um ausländische Zahlverfahren nicht weiter zu stärken und die freie und flexible Wahl von Finanzierungsmöglichkeiten für Verbraucher zu erhalten

Gutscheinsysteme digitalisieren

Sogenannte steuerfreie Sachbezugskarten bis zu einer Höhe von 50 Euro können inzwischen in Form von Guthabekarten oder Wallets in digitaler Form herausgegeben werden. Jedoch erfolgt dies zunehmend auf Basis der Infrastruktur der globalen Kartenanbieter. Eine transparente Zuordnung zum Sachbezug ist damit oftmals nicht mehr konkret vorhanden. Händler ohne Vertragsbindung zum Kartenherausgeber könnten (irrtümlich) derartige Kartenzahlungen akzeptieren in der Annahme der Akzeptanz einer Kreditkarte. Hier bedarf es konkreter Regelung und Sanktionierung der Systeme. Zudem sind derartige Karten oft mit zusätzlichen Entgelten der Kartendienstleister versehen und machen die Akzeptanz unattraktiv. Daher sollten diese Kartenarten ebenfalls in die Verordnung zu Interbankenentgelten aufgenommen werden.

Andere Gutscheine wie Essensgutscheine (Meal-Vouchers) als geldwerter Vorteil oder Sozialgutscheine werden heute oft noch in Papierform ausgegeben, da eine Akzeptanz unter Berücksichtigung der bestehenden Regularien im Handel (z.B. Warenausschlüsse, Einlösung je Arbeitstag etc.) kaum umsetzbar ist. Hierfür sollte ebenfalls an einer digitalen Alternative gearbeitet werden, die bundesweit einsetzbar ist und auch neue Lösungen wie die Bezahlkarte für Asylbewerber und andere Transferleistungen umfasst.

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.