

Den digitalen Euro als Erfolgsmodell gestalten

Position des Handelsverbands Deutschland (HDE)

1. Ausgangslage: Der Handel unter Kostendruck

Der Handelsverband Deutschland (HDE) unterstützt grundsätzlich die Ziele der Europäischen Zentralbank (EZB) und der EU-Kommission zur Einführung des digitalen Euros. 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.

Der deutsche Einzelhandel wickelt jährlich etwa 20 Milliarden Transaktionen ab. Die aktuelle Situation im unbaren Zahlungsverkehr ist dabei von erheblichen strukturellen Problemen geprägt: Die noch zunehmende Marktdominanz privater internationaler Zahlungssysteme führt zu stetig steigenden Kosten für Händler, ohne dass diese über effektive Verhandlungsmöglichkeiten verfügen. Das nationale girocard-Verfahren kann zwar in Deutschland im stationären Einzelhandel noch entgehalten werden. Jedoch gewinnen auch hier globale Zahlverfahren mit entsprechenden Entgeltstrukturen wie schon im E-Commerce zunehmend an Bedeutung.

Insbesondere bei grenzüberschreitenden Zahlungen und Zahlungen im E-Commerce sowie in Smartphones sind die US-amerikanischen Zahlarten kaum wegzudenken, eine Abhängigkeit des Handels somit gegeben. Europäische Alternativen sind bislang gescheitert, wero als aktuelle Initiative muss sich erst etablieren, bleibt aber in jedem Fall ein gewinnorientiertes privates System.

Der Handelsverband Deutschland (HDE) sieht in dieser Situation den digitalen Euro als potenzielle Alternative, die das Machtgefüge im europäischen Zahlungsverkehr grundlegend beeinflussen könnte. Die Abhängigkeit der Handelsunternehmen von privaten Zahlungssystemen könnte deutlich verringert werden. Ein digitales Staatliches Währungssystem könnte ebenso wie Bargeld im analogen Raum ein Korrektiv darstellen und für mehr Wettbewerb sorgen.

2. Chancen und Vorteile des Digitalen Euro

2.1 Aufbrechen der Abhängigkeit von privaten Systembetreibern

Der zentrale Vorteil des digitalen Euro liegt in seiner Struktur als staatlich garantiertes Zahlungsmittel. Im Gegensatz zu privatwirtschaftlichen Zahlungssystemen, die einem Systembetreiber (Scheme-Owner) unterliegen, bietet der digitale Euro die Chance auf eine neutrale Infrastruktur mit Interessenausgleich zwischen allen Marktteilnehmern.

Nach dem Vorbild des Bargeldkreislaufs würden beim digitalen Euro beide Marktseiten – Zahlende und Zahlungsempfangende – voneinander unabhängig agieren. Kunden würden ihre digitale Wallet eigenständig aufladen, Händler ihre Einnahmen in Eigenregie verwalten. Die Übertragung erfolgt über die staatliche Infrastruktur des Eurosystems. Dies würde den aktuellen

zweiseitigen Markt aufbrechen, bei dem Händler systematisch für die Kosten des gesamten Systems aufkommen müssen.

2.2 Kostenreduktion und Effizienzsteigerung

Ein effizient gestalteter digitaler Euro könnte die Transaktionskosten im Handel erheblich senken. Besonders bei Standardzahlungen ohne zusätzliche Mehrwerte wie Käuferschutz oder Bonusprogramme hätte der digitale Euro das Potenzial, etablierte Verfahren zu „disziplinieren“ und einen kostenorientierten Wettbewerb zu fördern.

Der HDE fordert eine rein transaktionsbasierte Gebührenstruktur mit festen Kosten pro Transaktion, da der technische Aufwand für eine Zahlung unabhängig vom Betrag ist. Prozentuale Gebühren (ad valorem) werden als systemisch unangemessen abgelehnt. Der europäische Handelsverband EuroCommerce schlägt eine Gebühr von maximal 4 Cent pro Transaktion vor – deutlich unter den aktuellen Belastungen durch Kartenzahlungen.

2.3 Innovationsplattform für neue Zahlungsdienstleister

Der digitale Euro würde eine offene, standardisierte Infrastruktur schaffen, die neuen Mehrwert-Anbietern den Markteintritt ohne Abhängigkeit von bestehenden, kostenintensiven Systemen ermöglicht. Innovative Zahlungsdienstleister im Bereich Gutscheinelösungen, Bezahlkarten oder spezieller Payment-Services könnten eigene Mehrwertdienste entwickeln, ohne auf internationale Kartensysteme zurückgreifen zu müssen.

Die Infrastruktur des digitalen Euro bildet dabei die Basis – vergleichbar mit dem analogen Bargeld, aber einsetzbar im digitalen Raum. Zusätzliche Services wie Dispute-Handling oder erweiterte Käuferschutzfunktionen könnten von privaten Dienstleistern im Wettbewerb angeboten werden, während die Basisfunktion staatlich garantiert bleibt.

2.4 Digitales Pendant zum Bargeld

Im stationären Handel verliert Bargeld kontinuierlich an Bedeutung – der Anteil am Umsatz sank von 52 Prozent (2015) auf 34 Prozent (2024). Dennoch bleibt Bargeld ein wichtiges Korrektiv gegenüber privaten Zahlungsverfahren. Im digitalen Raum fehlt ein solches staatliches Zahlungsmittel bisher völlig.

Der digitale Euro könnte diese Lücke schließen und als Grundlage für Standardzahlungen im Internet dienen – vergleichbar mit der Rolle des Bargelds im stationären Handel. Dies ist besonders vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung des E-Commerce relevant, dessen Anteil am Einzelhandelsumsatz kontinuierlich wächst.

2.5 Resilienz durch Offline-Fähigkeit

Ein digitales Zahlungsmittel sollte ähnlich widerstandsfähig sein wie Bargeld. Die vom HDE geforderte Offline-Fähigkeit des digitalen Euro würde die Resilienz des gesamten Zahlungsverkehrs erhöhen. Bei Ausfällen der Internetverbindung oder technischen Störungen bliebe die Zahlungsfähigkeit erhalten. Zudem ermöglicht eine Smart-Card-Option auch Personen ohne Smartphone die Teilnahme am digitalen Zahlungsverkehr.

2.6 Stärkung der europäischen Souveränität

Die Abhängigkeit von außereuropäischen Zahlungsdienstleistern stellt ein strategisches Risiko dar. Der digitale Euro würde die europäische Zahlungsinfrastruktur stärken und die Souveränität im Zahlungsverkehr sichern – ein Aspekt, der angesichts geopolitischer Entwicklungen zunehmend an Bedeutung gewinnt.

3. Probleme und Kritikpunkte an der aktuellen Ausgestaltung

3.1 Das Kompensations-Modell als Hauptkritikpunkt

Die gravierendste Kritik des HDE richtet sich gegen die geplante Übernahme des Interchange-Modells aus dem Kreditkartengeschäft. Die aktuellen Verordnungsentwürfe sehen quasi ein Vier-Parteien-System vor, bei dem die Kosten der ausgebenden Seite (Wallet-Anbieter/Banken) von der akzeptierenden Seite (Händler) getragen werden sollen.

Dieses System ist aus mehreren Gründen problematisch:

- Ineffizienter Wettbewerb: Das Modell führt zu einem Wettbewerb um die höchsten Entgelte statt um die niedrigsten Kosten. Banken werden für die Nutzung durch den Kunden entlohnt, während die Kosten der Kunde über höhere Produktpreise trägt – jedoch in einer Höhe, die nicht durch Wettbewerb, sondern durch staatliche Regulierung bestimmt wird.
- Fehlende Transparenz: Die Kosten des Betriebs der Kunden-Wallet stehen in keinem transparenten Verhältnis zu den Kompensations-Gebühren. Es fehlt der Anreiz für Banken, Wallets kostengünstig zu betreiben, da die Kosten extern – durch die Akzeptanzseite getragen werden.
- Unklare Bemessungsgrundlage: Die Ermittlung der Interchange-Gebühr soll sich am günstigsten Dienstleister eines vergleichbaren Zahlungsmittels orientieren. Da der digitale Euro jedoch als staatliches Zahlungsmittel einzigartig ist, fehlt eine valide Vergleichsbasis.
- Zementierung von Ineffizienz: Eine zusätzliche Akzeptanzpflicht würde diese Ineffizienzen verfestigen und den Händlern jede Ausweichmöglichkeit nehmen.

Der HDE lehnt eine unbegrenzte prozentuale Gebühr entschieden ab und hält die im EU-Rat diskutierten 0,2 % des Umsatzbetrages für viel zu hoch. Verbraucher-Debitkarten haben ein anderes Wert-/Risikoprofil als der digitale Euro. Dieser unterscheidet sich von privaten Zahlungsmethoden dadurch, dass er für die ausstellenden Banken kein Kreditrisiko darstellt. Die Händlergebühren müssen daher deutlich niedriger sein als bei anderen digitalen Zahlungsmethoden. Sie müssen einfach verständlich und anwendbar sein.

3.2 Problematische Haltegrenzen für Unternehmen

Das diskutierte Haltelimit von Null für Händler würde zu erheblichen operativen Problemen führen. Ein sofortiges „Defunding“ jeder Zahlung auf das Händlerkonto bedeutet:

- Einen separaten Buchungsvorgang je Transaktion
- Zusätzliche Buchungsposten für Rückerstattungen bei Warenrückgaben
- Bei Geschäftskonten ohne Pauschalgebühren entstehen pro Transaktion zusätzliche Kosten

Sinnvoller wäre die Möglichkeit, Tageseinnahmen in der Wallet zu sammeln und gesammelt zu übertragen. Auch für kleine und mittlere Unternehmen müssen praxisnahe Haltegrenzen etabliert werden, um B2B-Zahlungen zu ermöglichen. Händler sollten mit digitalem Euro, den sie von Kunden erhalten, auch bei Lieferanten einkaufen können.

3.3 Akzeptanzpflicht ohne Kostenklarheit

Eine generelle Akzeptanzpflicht wird vom HDE entschieden abgelehnt. Die Begründung: Fast jedes stationäre Geschäft bietet bereits bargeldlose Zahlungsmöglichkeiten an. Eine verpflichtende Akzeptanz des digitalen Euro würde praktisch alle Unternehmen betreffen.

Wenn die Kostenstruktur gleichzeitig ineffizient gestaltet ist, hätten Händler nur die Option, aus allen digitalen Zahlverfahren auszusteigen, um die Akzeptanz des digitalen Euro zu verhindern – was angesichts der Kundenerwartungen nicht realistisch ist. Eine Akzeptanzpflicht würde die Händler damit in eine Zwangslage bringen und ineffiziente Strukturen zementieren.

Allenfalls könnte eine eng definierte Akzeptanzpflicht unterstützt werden, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:

- Transaktionsbasierte Händlergebühr möglichst nahe Null
- Strikte Aufsicht über Zahlungsdienstleister
- Nutzung bestehender Kasseninfrastruktur
- Optionale Nutzung einzelner Anwendungsfälle
- Praktikable Ausnahmen für kleinere Unternehmen, unbemannte Verkaufsstellen und bei Sicherheitsbedenken

3.4 Fehlende Surcharging-Möglichkeit

Der HDE fordert die Möglichkeit des Surcharging, also die verursachergerechte Weitergabe der Kosten privater Zahlungssysteme an die Kunden. Dies würde Transparenz schaffen und die Nutzung kostengünstiger Zahlungsmittel fördern.

Wenn andere Zahlarten mit höheren Kosten belastet werden dürfen, könnte der digitale Euro durch seine niedrigeren Kosten einen natürlichen Wettbewerbsvorteil entwickeln. Das aktuelle Verbot der Kostenweitergabe (außerhalb der MIF-Regulierung) verhindert diese Transparenz und begünstigt teure Zahlverfahren zu Lasten effizienter Alternativen.

3.5 Unzureichende Einbindung der Zahlungsdienstleister

Der HDE fordert eine verpflichtende Aufnahme des digitalen Euro in das Produktportfolio aller Zahlungsdienstleister, die derzeit digitale Akzeptanzverfahren anbieten. Nur so kann ein breites, wettbewerbliches Angebot sichergestellt werden.

Die Acquiring-Entgelte müssen dabei transparent und möglichst nahe Null liegen. Insbesondere Kleinbetragszahlungen sollten kostenfrei möglich sein, um die Attraktivität des digitalen Euro im Alltag zu sichern.

4. Konkrete Anforderungen des Handels

Für eine erfolgreiche Implementierung fordert der HDE:

Kostenstruktur:

- Keine prozentualen Gebühren (ad valorem), sondern feste Transaktionsgebühren
- Maximale Händlergebühr von 4 Cent pro Transaktion (Vorschlag EuroCommerce)
- Falls Kompensationsmodell unvermeidbar: Höchstens 0,05 % mit Obergrenze von 2 Cent
- Kostentransparenz für alle Beteiligten

Haltegrenzen:

- Praxisgerechte Limits für Händler zur Sammlung von Tageseinnahmen
- Ermöglichung von B2B-Zahlungen für KMU an Großhändler
- Vermeidung unnötiger Buchungskosten

Infrastruktur:

- Nutzung bestehender Terminal- und Kasseninfrastruktur
- Keine parallelen, kostenintensiven Systeme
- Offene Schnittstellen für Dienstleister

Technologie:

- Offline-Fähigkeit von Anfang an
- Smart-Card-Option für Kunden ohne Smartphone
- Fokus auf Basiszahlungen, Zusatzservices durch Wettbewerb

Wettbewerb:

- Verpflichtende Teilnahme aller relevanten Zahlungsdienstleister
- Keine Akzeptanzpflicht ohne effiziente Kostenstruktur
- Surcharging-Möglichkeit zur Schaffung von Kostentransparenz

Zeitplan:

- Ambitioniertes Vorgehen bei der Umsetzung
- Planungssicherheit für Handel und Dienstleister
- Keine weitere Verzögerung durch Abwarten auf private Initiativen

5. Fazit: Potenzial nur bei richtiger Ausgestaltung

Der digitale Euro steht an einem Scheideweg. Bei richtiger Ausgestaltung könnte er zu einem Erfolgsmodell werden, das Effizienz, Innovation und Kostensenkung im europäischen Zahlungsverkehr fördert. Er könnte die Abhängigkeit von privaten, oft außereuropäischen Zahlungssystemen durchbrechen und eine neutrale, staatlich garantierte Infrastruktur schaffen.

Die aktuellen Planungen drohen jedoch, diese Chancen zu verspielen. Ein Interchange-Modell würde die Ineffizienzen des Kreditkartengeschäfts reproduzieren. Unrealistische Haltegrenzen und eine Akzeptanzpflicht ohne Kostenklarheit würden den Handel belasten, statt zu entlasten.

Der digitale Euro hat das Potenzial, ein Erfolgsmodell zu werden. Er kann für mehr Effizienz, niedrigere Kosten für den Handel und mehr Innovation im gesamten Zahlungsverkehr sorgen. Ein Zwangssystem mit Akzeptanzpflicht darf dadurch jedoch nicht entstehen.

Der Handel unterstützt den digitalen Euro grundsätzlich – aber nur, wenn er als echte Alternative ausgestaltet wird und nicht als weitere Belastung. Die Entscheidungen der kommenden Monate werden darüber bestimmen, ob der digitale Euro seine transformative Kraft entfalten kann oder als bürokratisches Konstrukt mit hohen Kosten und geringer Akzeptanz scheitert.

Europa kann es sich nicht leisten, diese Chance zu verspielen. Die Zeit ist reif für mutige, praxisorientierte Entscheidungen.

Kontakt:

Handelsverband Deutschland e.V. (HDE)
Ulrich Binnebößel
Abteilungsleiter Zahlungsverkehr und Logistik
Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
Telefon: 030 726250-62
E-Mail: binneboessel@hde.de
www.einzelhandel.de

Stand: Februar 2026