

Jetzt ein Erfolgsmodell gestalten

Positionen zur Einführung eines digitalen Euro

im Juni 2026

Zusammenfassung

Die Diskussionen um die Einführung eines digitalen Euros kommen in eine entscheidende Phase. Der seit 2023 vorliegende Entwurf der EU-Kommission wird derzeit in Rat und Parlament diskutiert, eine Einigung ist absehbar.

Der HDE beteiligt sich gemeinsam mit seinem europäischen Handelsverband EuroCommerce intensiv an dem Vorhaben, da eine seltene Chance besteht, ein digitales, unbares und souveränes Zahlungsmittel ohne Einfluss eines privatwirtschaftlichen Systemeigentümers zu schaffen. Die effiziente und kostengünstige Abwicklung von Alltagszahlungen liegt im Interesse von Zahlern und Zahlungsempfängern und bietet ein Innovationspotential, dass einer zunehmend digitalen Gesellschaft zugute kommen kann.

Leider wird der Gedanke der Schaffung eines digitalen Zwillings von Bargeld zu sehr beeinflusst durch die Interessen der Kreditwirtschaft. Insbesondere der Ansatz des sogenannten Kompensationsmodells ist hier ein Beispiel. Danach soll der Handel für die entstehenden Kosten der Banken für die Bereitstellung und Abwicklung aufkommen. Hinzu kommt: die Kosten für die Abwicklung eines digitalen Euros sollen nicht anhand seiner echten Aufwände auf der kreditwirtschaftlichen Seite ermittelt werden, sondern sich an den Kosten der etablierten Zahlverfahren

orientieren, bei denen es nur eingeschränkt Preiswettbewerb auf der Akzeptanzseite gibt. Mit diesem Ansatz wird die Chance auf echte Innovationen vertan. Wenn der digitale Euro auch in der Gesellschaft ankommen und im Handel gelebt werden soll, ist eine ehrliche und gerechte Preispolitik angesagt. EuroCommerce und der HDE haben dazu eine feste Gebühr von 0,1% für Transaktionen bis 40 Euro und 4 Cent pro Transaktion ab 40 Euro vorgeschlagen. So wird eine wirksame Schutzmaßnahme gegen Gebührensteigerungen durch Banken, PSPs oder Schemes bei „vergleichbaren digitalen Zahlungsmitteln“ geschaffen.

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 entgegenhalten. 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 fordert, den digitalen Euro so auszugestalten, dass er für Händler und Verbraucher gleichermaßen attraktiv, kosteneffizient und praktikabel ist. Vor dem Hintergrund der aktuellen Verhandlungen besteht die Sorge, dass das diskutierte Gebührenmodell insbesondere kleine Händler zusätzlich belastet und damit die Akzeptanz des digitalen Euro gefährdet. Dies widerspricht dem ursprünglich verfolgten Grundsatz, Händler mit dem digitalen Euro besser zu stellen – insbesondere angesichts einer Akzeptanzpflicht des digitalen Euro und fehlender Ausfallrisiken für Zahlungsdienstleister und geringen Clearingkosten des Eurosystems. Stattdessen drohen die jüngsten Vorschläge, Banken und PSPs zu begünstigen, ohne die Zahlungskosten auf Empfängerseite zu senken.

Der HDE und sein europäischer Verband EuroCommerce plädieren daher für ein klares, transparentes und verbindliches Gebührenmodell, das unter anderem gedeckelte Entgelte (0,1 % bis 40 Euro bzw. 4 Cent darüber), eine präzise Definition vergleichbarer Zahlungsmittel, die vollständige Weitergabe von Kostenvorteilen, gebührenfreie Offline-Transaktionen sowie kostenfreie Auf- und Entladevorgänge vorsieht. Nur so kann der digitale Euro sein Potenzial entfalten und zu einem robusten, wettbewerbsfähigen und souveränen europäischen Zahlungssystem beitragen.

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.

Zudem sollte eine nahtlose Integration in bestehende PSP- und Acquirer-Strukturen gewährleistet werden – auch für Marktplätze, die mit Acquiring-PSPs zusammenarbeiten –, um zusätzliche Komplexität und den Aufbau kostenintensiver Parallelstrukturen zu vermeiden.

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.

3.6 Marktplatzfähigkeit des digitalen Euro

Der digitale Euro sollte die Abbildung von Marktplatz- und Collecting-Modellen ermöglichen, sodass die zentrale Auszahlung von Marktplatzpartnern sowie effiziente und einheitliche Rückgabe- und Retourenprozesse für Kunden sichergestellt werden können.

Regulierte Payment-Einheiten innerhalb von Plattformstrukturen sollten zulässig sein, um Zahlungsprozesse für Marktplätze rechtssicher und effizient abzuwickeln.



4. 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.

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.

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.