

NETMANAGEMENT®

Whitepaper

Chancen und Herausforderungen
des unbaren Zahlungsverkehrs am
Point of Sale (POS) – Eine sachliche
Einordnung im Kontext der Pflicht
zur Kartenakzeptanz

Version 1.00
September 2025
deutsch

Einleitung

Mit dem Koalitionsvertrag verfolgt die Bundesregierung das Ziel, den Zahlungsverkehr in Deutschland schrittweise zu modernisieren. Ein zentrales Element ist die geplante Pflicht für Händler, Dienstleister und Gastronomiebetriebe, neben Bargeld auch mindestens eine Form der digitalen Zahlung – sei es per girocard, Kreditkarte oder kontaktlos – zu akzeptieren. Dieses Vorhaben soll insbesondere die Wahlfreiheit der Verbraucherinnen und Verbraucher stärken. Doch eine gesetzlich verankerte Pflicht zur Kartenzahlung wirft komplexe Fragen auf – sowohl wirtschaftlich, organisatorisch als auch technologisch. Dieses Whitepaper analysiert die kritischen Aspekte dieser Entwicklung, benennt die Herausforderungen für Händler und beleuchtet dabei auch die Chancen, die sich bei kluger Gestaltung und partnerschaftlicher Umsetzung eröffnen.

Wettbewerb und Preisgestaltung im Wandel der Akzeptanzpflicht

Eine der zentralen ökonomischen Bedenken besteht darin, dass durch eine gesetzliche Pflicht zur Akzeptanz unbarer Zahlungsmittel der freie Wettbewerb unter den Zahlungsdienstleistern – zumindest teilweise – eingeschränkt werden könnte. Denn sobald alle Händler gesetzlich zur Akzeptanz von Kartenzahlungen verpflichtet sind, entfällt ein Teil des wirtschaftlichen Anreizes für Zahlungsdienstleister, sich über attraktive Konditionen oder bessere Dienstleistungen von der Konkurrenz abzuheben. Die Anbieter wissen: Der Markt muss nehmen, was gefordert wird. Das öffnet Tür und Tor für schleichende Preisanpassungen, in denen anfängliche Lockangebote durch steigende Transaktionsgebühren nach Ablauf der Mindestvertragslaufzeit kompensiert werden.

Händler, die sich heute für ein vermeintlich günstiges Angebot entscheiden, laufen Gefahr, sich durch lange Vertragslaufzeiten in unflexible Systeme einzukaufen. Gerade im dynamischen Einzelhandel, in Gastronomie und Dienstleistungen ändern sich Prozesse, Kundenverhalten und gesetzliche Anforderungen regelmäßig. Die starre Bindung an ein System, das möglicherweise nicht mehr zum Geschäftsmodell passt, wird so zur geschäftlichen Belastung. Umso wichtiger ist eine umfassende Bewertung des Leistungsumfangs, der Vertragsbedingungen und möglicher Folgekosten – Transparenz ist hier essenziell, auch wenn es bislang keine Vergleichsplattformen für POS-Dienstleister gibt, wie sie etwa für Versicherungen oder Reisen existieren.

Bargeld: Zwischen Tradition, Aufwand und Risiko

Nicht selten wird von Händlerseite die Skepsis gegenüber Kartenzahlungen mit einer überhöhten Romantisierung des Bargeldes begründet. Dabei wird übersehen, dass Bargeld keineswegs „kostenlos“ ist. Vielmehr verursacht es im Alltag signifikante Aufwände: Wechselgeld muss beschafft, gezählt, nachgezählt, gesichert und zur Bank gebracht werden. Laut Studien der Deutschen Bundesbank betragen die durchschnittlichen Kosten des Bargeldhandlings im Einzelhandel rund 24 Cent pro Transaktion – eine Zahl, die häufig unterschätzt wird. Hinzu kommt das erhöhte Sicherheitsrisiko: Bargeldbestände sind potenzielles Ziel für Diebstahl, Raub oder Unterschlagung. Die gesetzliche Aufbewahrungspflicht sowie Anforderungen an die Dokumentation (§ 146 AO) machen eine versicherte Lagerung nahezu unumgänglich. Diese Risiken schlagen sich nicht nur in der Versicherungsprämie nieder, sondern auch in organisatorischem Aufwand und psychischer Belastung für das Personal.

Darüber hinaus unterliegt Bargeld dem pauschalen Verdacht auf Geldwäsche und Steuerhinterziehung. Für Steuerberater ist der Bargeldverkehr ein besonders sensibler Bereich, der umfangreicher Prüfung durch die Finanzverwaltung unterliegt. Besonders Gastronomie- und Kleinbetriebe geraten hier in den Fokus – mit der Folge detaillierter Kassen-Nachschaue oder Betriebsprüfungen. Die Kartenzahlung, durch ihre elektronische Nachvollziehbarkeit, senkt das Risiko solcher Verdachtslagen deutlich und erleichtert zugleich die ordnungsgemäße Buchführung.

Das Argument der Auszahlungsgeschwindigkeit – ein Trugschluss?

Oft wird als Argument für Bargeld angeführt, dass der Betrag sofort verfügbar sei – was im ersten Moment korrekt ist. Doch was tun mit dem Bargeld in der Kasse oder gar in der Tasche? Lieferanten, Steuern und Mieten werden nicht in bar bezahlt, sondern überwiesen. Das Bargeld muss also wieder in den Bankkreislauf überführt werden.

Hinzu kommt: Einnahmen sind tagesgenau zu verbuchen – ein immenser Aufwand, der gerade bei vielzähligen Kleinbeträgen in der Gastronomie oder im Einzelhandel ins Gewicht fällt.

Im Gegensatz dazu ermöglichen moderne POS-Systeme bei Kartenzahlung flexible Auszahlungsintervalle: täglich, wöchentlich oder monatlich. Die Buchhaltung kann dadurch effizienter organisiert werden – ohne die Notwendigkeit der physischen Einzahlung. Wer täglich auf sein Geld angewiesen ist, sollte hinterfragen, ob es sich dabei um eine betriebswirtschaftlich gesunde Struktur handelt – oder ob diese Erwartung nicht eher aus einem überholten Bargelddenken stammt. Zumal Girokonten keine nennenswerten Zinsen abwerfen, ist das Verbleiben der Beträge im Zahlungsstrom kein wirtschaftlicher Nachteil.

Systemlandschaft, Interoperabilität und Modularität

Zunehmende Bedeutung kommt der Vernetzung der Kassensysteme zu. Die Belegpflicht, GoBD- und TSE-Konformität sowie digitale Schnittstellen zu Buchhaltung, Warenwirtschaft und Steuerberater machen die nahtlose Integration von Kassentechnik, POS-Terminal und Softwaresystemen zur Pflicht. Moderne SmartPOS- und SoftPOS-Lösungen unterstützen gängige Standards wie ZVT, OPI oder ISO20022 und bieten durch modulare Erweiterbarkeit einen echten Mehrwert. Händler sollten prüfen, ob ihre Lösung diese Standards erfüllt, ob numerische Terminal-IDs kostenfrei zur Verfügung gestellt werden und ob Upgrades oder Support mit versteckten Kosten verbunden sind. Eine starre Komplettlösung, wie sie mitunter als „Kassensystem aus einer Hand“ vermarktet wird, birgt die Gefahr der Abhängigkeit: Fällt ein Modul aus oder endet der Support eines Teilsystems, steht das gesamte System zur Disposition.

Vielfalt statt Einheitslösung – individuelle Anforderungen erkennen

Die Anforderungen an POS-Systeme sind so vielfältig wie die Geschäftsmodelle selbst: Ein Kellner im Außenbereich mit Gürteldrucker benötigt eine andere Lösung als ein Supermarkt mit hoher Taktung oder eine Boutique mit Beratungscharakter. Ein Kinderkarussell-Betreiber wiederum benötigt Mobilität und Stabilität in einem. Auch die Akzeptanz von Zahlungsmitteln sollte individuell gestaltet sein: Ein norddeutscher Schuster muss nicht zwingend Twint akzeptieren, für eine Grenzbäckerei in Kehl oder Görlitz sind Zahlverfahren wie Carte Bancaire oder BLIK jedoch absolut sinnvoll. Je mehr Zahlarten akzeptiert werden – ohne Zusatzkosten –, desto vertrauenswürdiger wirkt das Geschäft. Schon das bloße Anzeigen von Logos bekannter Zahlungsmethoden erhöht die wahrgenommene Seriosität – ähnlich wie früher das Schild „American Express Traveller Checks willkommen“.

Transparenz bei Verträgen und Zahlungsarten

Jede Zahlungsart bedingt einen separaten Akzeptanzvertrag – mit eigenem Kleingedruckten. Gute Zahlungsdienstleister zeichnen sich dadurch aus, dass sie offen über Gebühren, Vertragslaufzeiten, Kündigungsmodalitäten und Interoperabilität informieren. Sie agieren beratend und nicht verkäuferisch – selbst wenn dies bedeutet, den Händler beim bisherigen Anbieter zu belassen. Gerade weil bislang keine einheitliche Vergleichsplattform existiert, ist diese Beratung essenziell. Verlockende Angebote mit günstiger Grundgebühr und langen Laufzeiten entpuppen sich oft als Kostenfallen. Zudem existieren heute SoftPOS-Lösungen mit 0 € Grundgebühr (z. B. lidX), die sich auf einem günstigen Android-Smartphone betreiben lassen – ideal für kleinere Händler oder mobile Einsatzszenarien.

Der Wert der nationalen Karten und internationalen Vielfalt

Regionale Zahlarten wie die deutsche girocard, die dänische Dankort oder die französische Carte Bancaire zeichnen sich durch hohe Akzeptanz, niedrige Gebühren und rechtliche Sicherheit aus. Sie sind bei der Kundschaft beliebt, kostengünstig im Betrieb und bieten durch standardisierte Verarbeitung hohe Betriebssicherheit. Internationale Karten wie AMEX oder Discover sind längst nicht mehr die teuren Exoten, als die sie oft dargestellt werden. Für viele internationale Kundinnen ist die Akzeptanz dieser Karten ein Zeichen für Seriosität, Qualität und langfristige Kundenbeziehung. Wer diese Karten ausschließt, signalisiert oft unbeabsichtigt: „Wir wollen keine wiederkehrenden Kunden aus dem Ausland.“

Zukunftsfähigkeit durch Akzeptanz von APMs

Alternative Zahlungsmethoden (APMs) – wie Paypal (International), iDEAL (Niederlande), Swish (Schweden), Bizum (Spanien), Twint (Schweiz), GCash (Philippinen), Alipay und WeChat Pay (China) – erfreuen sich global wachsender Beliebtheit. Sie bieten häufig betragsunabhängige Gebühren, unmittelbare Verfügbarkeit der Mittel und hohe Kundenzufriedenheit. Händler, die auf diese Entwicklungen flexibel reagieren, signalisieren Offenheit, Kundenorientierung und Innovationsbereitschaft.

Trinkgelder, Cashback und Kundendienste am POS

Auch Trinkgelder lassen sich bei Kartenzahlung transparent, steuerkonform und ohne Aufwand handhaben. Für das Personal bedeutet das klare Regelungen und mehr Sicherheit, für Händler eine nachvollziehbare Buchhaltung. Gleiches gilt für Cashback-Angebote: Kunden profitieren von Bargeldverfügbarkeit ohne Umweg zur Bank, Händler senken ihre Bargeldbestände und damit das Risiko sowie die Kosten des Bargeldhandlings – eine Win-Win-Situation.

Vorteile und Nachteile – eine ausgewogene Betrachtung

Für Händler:

- ✓ Vereinfachte Buchhaltung und geringeres Prüfungsrisiko
- ✓ Geringere Bargeldbestände und damit verbundene Risiken
- ✓ Wahlfreiheit bei Anbietern, Geräten und Zahlarten
- ✗ Eventuell höhere Gebühren bei unbedarfter Vertragswahl
- ✗ Anpassung bestehender Abläufe notwendig

Für die Kundschaft:

- ✓ Mehr Komfort und Flexibilität
- ✓ Hohe Transparenz und Zahlungsnachweise
- ✗ Sorgen um Datenschutz (teils unbegründet, siehe Datenschutz-VO)

Für Acquirer und Zahlungsdienstleister:

- ✓ Größeres Volumen durch mehr Akzeptanz
- ✓ Ausbau von Zusatzdiensten (z. B. Loyalty, Rechnungsservices)
- ✗ Notwendigkeit, echten Mehrwert statt nur Technik zu liefern

Fazit

Die Einführung der Pflicht zur digitalen Zahlungsakzeptanz ist kein Angriff auf das Bargeld, sondern eine längst überfällige Antwort auf die Entwicklungen der Gegenwart. Sie schafft für die Kundschaft mehr Wahlfreiheit und bringt Händler dazu, sich mit zukunftsfähigen Lösungen zu befassen. Die Herausforderung liegt darin, dies nicht als Zwang, sondern als Chance zu begreifen – für effizientere Abläufe, mehr Sicherheit, größere Kundennähe und wirtschaftliche Unabhängigkeit.

Wer sich gut informiert, modular plant und auf bewährte Standards setzt, wird am POS nicht nur besser kassieren – sondern auch erfolgreicher wirtschaften.

Executive Summary

Dieses Whitepaper beleuchtet die Herausforderungen und Chancen, die sich aus der geplanten gesetzlichen Verpflichtung zur Annahme mindestens eines bargeldlosen Zahlungsmittels im stationären Handel in Deutschland ergeben. Ziel dieser Regelung ist es, die Wahlfreiheit der Kundschaft zu stärken und den Zahlungsverkehr zu modernisieren. Doch mit der Umsetzung sind weitreichende Auswirkungen auf Händler, Zahlungsdienstleister und das Marktgefüge verbunden.

Das Dokument zeigt auf:

- **Wettbewerbsverzerrung durch Akzeptanzpflicht:** Die gesetzliche Pflicht könnte dazu führen, dass der Preisdruck unter den Zahlungsdienstleistern sinkt, was langfristig höhere Transaktionskosten zur Folge haben kann – insbesondere nach Ablauf von Lockangeboten.
- **Kosten und Risiken des Bargelds:** Bargeld verursacht Aufwand – von der Aufbewahrung bis zur Einzahlung – und stellt ein erhöhtes Risiko im Hinblick auf Diebstahl, Steuerprüfung und Geldwäsche dar. Diese Risiken sind oft höher als die Gebühren für bargeldlose Zahlungen.
- **Unabhängigkeit durch modulare Systeme:** Die Integration moderner SoftPOS- und SmartPOS-Lösungen ermöglicht es Händlern, flexible und zukunftssichere Systeme aufzubauen, ohne sich an starre Komplettlösungen zu binden. Standards wie ZVT oder OPI ermöglichen Interoperabilität.
- **Vorsicht bei vermeintlich günstigen Angeboten:** Verträge mit langen Laufzeiten und undurchsichtiger Preisstruktur entpuppen sich häufig als Kostentreiber. Vergleichsmöglichkeiten fehlen bislang – umso wichtiger ist Aufklärung und individuelle Bedarfsanalyse.
- **Internationale Karten und APMs:** Die Akzeptanz lokaler und internationaler Karten – wie girocard, Carte Bancaire, AMEX, Dankort oder Discover – stärkt das Vertrauen der Kundschaft und bietet Zugang zu kaufkräftigen Zielgruppen. Alternative Zahlungsmethoden (APMs) wie iDEAL, Swish oder Alipay gewinnen weltweit an Bedeutung.
- **Kundennähe durch Zusatzfunktionen:** Digitale Trinkgelder, Cashback-Funktionen und flexible Auszahlungsmöglichkeiten erhöhen die Attraktivität des bargeldlosen Bezahlers – für Kunden wie für Händler.

Das Whitepaper plädiert nicht für das Ende des Bargelds, sondern für eine sachliche und zukunftsgerichtete Einbettung digitaler Zahlungsprozesse in den Geschäftsalltag. Wer frühzeitig in transparente, kosteneffiziente und interoperable Systeme investiert, profitiert langfristig durch geringeren Aufwand, höhere Kundenzufriedenheit und bessere Anschlussfähigkeit im digitalen Handel.