

Schleswig-Holsteinischer Landtag
Umdruck 20/2604

HDE e.V. | Am Weidendamm 1A | 10117 Berlin

Lars Harms,
Vorsitzender des Finanzausschusses
Schleswig-Holsteinischer Landtag

Per Email:
finanzausschuss@landtag.ltsh.de

Handelsverband
Deutschland (HDE) e.V.
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin

hde@einzelhandel.de
www.einzelhandel.de

Kontakt
Ulrich Binnebösel
T +49 30 726250-62
F +49 30 726251-88
binneboessel@hde.de

Stellungnahme des Handelsverbands Deutschland – HDE e.V.
„Vertrauen und Akzeptanz stärken – Entwicklung des Digitalen Euro
konstruktiv begleiten“ Antrag der Fraktionen von CDU und BÜNDNIS
90/DIE GRÜNEN, Drucksache 20/1466

26.01.2024

Sehr geehrter Herr Harms,

wir bedanken uns für die Möglichkeit, im Fachgespräch „Digitaler Euro“ die Position des Handels darlegen zu können.

Der Handelsverband Deutschland (HDE) ist die Spitzenorganisation des deutschen Einzelhandels. Insgesamt erwirtschaften in Deutschland 280.000 Einzelhandelsunternehmen mit drei Millionen Beschäftigten an 400.000 Standorten einen Umsatz von rund 630 Milliarden Euro jährlich. Im Handelsverband Deutschland (HDE) sind Unternehmen aller Branchen, Größenklassen und Vertriebswege mit rund 100.000 Betriebsstätten organisiert. Sie stehen für rund 75 Prozent des Einzelhandelsumsatzes in Deutschland.

Der HDE unterstützt grundsätzlich die Pläne der Kommission und der EZB zur Einführung des digitalen Euro. Er kann zu einer Stärkung des Wettbewerbs im Zahlungsverkehr beitragen und ein Gegengewicht zu den bestehenden internationalen Zahlverfahren schaffen, die derzeit den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr dominieren.

Jedoch müssen einige Bedenken aus dem Weg geräumt werden, damit der digitale Euro erfolgreich werden kann. Er muss so konzipiert und umgesetzt werden, dass er von genügend Verbrauchern angenommen wird und die Kosten für die Einführung für die Akzeptanzseite akzeptabel sind. Dabei sollte auf der einen Seite ein hohes Maß an Datenschutz das Vertrauen der Bevölkerung stärken und auf der anderen Seite die Akzeptanzkosten möglichst nahe bei Null liegen, um die Implementierung des digitalen Euro im Handel zu unterstützen.

Der Einzelhandel wartet auf den digitalen Euro

Der Einzelhandel ist geprägt von zunehmender Digitalisierung. Immer mehr Käufe finden im digitalen Raum statt. Dabei verschwimmen die Grenzen zwischen dem stationären Kauf „vor Ort“ und dem internetbasierten Kauf. Self

Checkout an Selbstbedienungskassen, mobiles Scanning am Regal mit anschließendem Zahlungsvorgang oder das komplett kassenlose Einkaufen sind nur Stichworte derzeitiger Entwicklungen am POS. Hinzu kommen neue Nutzererfahrungen im internetbasierten Einkauf, die zunehmende Etablierung von Shopping-Plattformen und Einkäufe in virtuellen Welten.

Alles zusammengenommen zeigt, dass Zahlungsvorgänge sich den neuen Gegebenheiten anpassen müssen. Ein staatliches Zahlverfahren sollte diesem Weg der Digitalisierung folgen und digitale Alternativen anbieten.

Der Handel ist daher sehr daran interessiert, über eine europäische staatliche unbare Zahlungsmethode zu verfügen, die zu mehr Wettbewerb und erschwingliche Preise im Vergleich zu den derzeitigen, relativ dominanten Zahlungsmethoden außereuropäischer Systeme bringen. Der Handel erwartet zudem, dass der digitale Euro einfachere Gebührenstrukturen bietet, z. B. eine Gebühr pro Transaktion anstelle eines Prozentsatzes des Umsatzes. So kann der digitale Euro die Rolle eines Korrektivs im digitalen Raum übernehmen, den das Bargeld im physischen Bereich auch heute noch einnimmt.

Der Handel wird seinen Teil dazu beitragen, den digitalen Euro zu einem überzeugenden Angebot für die Kunden zu machen, aber der Schlüssel zum Erfolg wird sein, ob die Akzeptanz der Verbraucher die Investitionen des Sektors in das Projekt (Zeit, Ressourcen, Prozesse, Infrastruktur) rechtfertigt. Der Grundgedanke des digitalen Euro besteht darin, Bargeld in digitaler Form zur Verfügung zu stellen, und das Potenzial für innovative Anwendungsfälle zu schaffen.

Mit dem digitalen Euro kann es (erstmalig) gelingen, ein unbare kanalübergreifendes Zahlverfahren zu etablieren, das den Anforderungen der Nutzer auf beiden Marktseiten genügt und nicht den wirtschaftlichen Interessen eines oder mehrerer Systembetreiber untergeordnet wird. Dazu bedarf es neben der Bereitstellung des digitalen Euro einer detaillierten Regulierung des Gesetzgebers insbesondere auch in Bezug auf die Schnittstellen zwischen Zahler und Zahlungsempfänger. Der vorgelegte Verordnungsentwurf sollte hier auf eine Vermeidung direkter individueller Vertragsbeziehungen zwischen den Zahlungsdienstleistern beider Akteure ausgerichtet sein und nicht auf die Grundlage des Vorbildes bisheriger Verfahren des sogenannten 4-Parteien-Systems zurückgreifen.

Was bringt mir der digitale Euro?

Oftmals wird bezweifelt, dass die Einführung des digitalen Euro einen Nutzen für Verbraucher und Wirtschaft bringt. Mit der Frage „Was bringt mir der digitale Euro?“ Bereits unsere Ausführungen im oberen Teil zeigen, dass der Nutzen für den Handel greifbar wird. Hinzu kommen die Vorteile des digitalen Euro, wie sie auch von der Bundesbank und der EZB formuliert wurden und denen sich der HDE anschließen kann:

- Geopolitische Unabhängigkeit

- Bewahrung der hoheitlichen Währungsverantwortung in digitalen Umgebungen
- Gewährleistung einer hohen Anonymität der Transaktionen

Allein diese Punkte sprechen für sich und sichern auch Verbrauchern eine hohe Verlässlichkeit und Unabhängigkeit zu und beantworten die Frage nach dem Nutzen.

Aus Handelssicht lässt sich ein weiterer Punkt anführen: die Schaffung einer von privaten Anbietern unabhängigen Zahlungsinfrastruktur. Ähnlich wie die SEPA-Verfahren für Lastschrift und Überweisung – bei denen auch lange am Verbrauchernutzen gezweifelt wurde (Stichwort: „IBAN-die Schreckliche“), hat auch ein unabhängiges, standardisiertes unbares staatliches Zahlungssystem einen Vorteil, der sich auch für Verbraucher auszahlt: die Innovationskraft einer staatlich angebotenen Infrastruktur. Denn eine staatlich bzw. vom Eurosystem geleitete Zahlungsinfrastruktur zum digitalen Euro senkt Markteintrittsbarrieren für neue Dienstleister und Anbieter, die mit innovativen Mehrwerten rund um das Bezahlen den Wettbewerb stärken und eine Marktbedeutung gewinnen können. Bislang ist dies nur mit Hilfe der Ökosysteme der etablierten außereuropäischen Anbieter möglich.

Wir erwarten, dass der digitale Euro nicht nur den Wettbewerb ankurbelt, sondern auch durch einfachere Gebührenstrukturen seine Akzeptanz im Handel steigert. Diese Strukturen sollten eine Gebühr pro Transaktion beinhalten, anstatt einen Prozentsatz des Wertes anzuwenden, und sollten sicherstellen, dass keine Gebühr für Zahlungen mit geringem Betrag erhoben wird. Grundsätzlich wird die Sicherstellung von Maßnahmen zur Senkung der durchschnittlichen Zahlungskosten, die in den letzten Jahren stetig gestiegen sind, der Schlüssel zur weit verbreiteten Einführung des digitalen Euro sein.

Begründung für geringere Kosten für die Akzeptanz digitaler Euro:

- Der digitale Euro fällt in den Bereich einer öffentlichen Infrastruktur des Eurosystems,
- Es gibt kein privates Netzwerk zum Ausführen, damit keine Systemgebühren/Lizenzgebühren,
- Transaktionen werden sofort abgewickelt, sodass kein Kontrahentenrisiko und kein Betrugsrisiko besteht,
- Eine erwartete hohe Skalierung senkt die (Grenz-)Kosten einer Transaktion

Daher sollte das Vier-Parteien-Modell (mit Interchange-Gebühr) nicht als Vorbild für den digitalen Euro herangezogen werden. Anstatt Zahlungsdienstleister (Payment Service Providers, PSPs) durch die Nachahmung des Vergütungsmodells eines privaten Vier-Parteien-Systems zu entschädigen, empfehlen wir, dafür zu sorgen, dass Zahlungsdienstleister über Mehrwertdienste entlohnt werden, die Verbrauchern und Händlern anstelle einer „Interchange“-Gebühr angeboten werden.

Wir möchten sicherstellen, dass der digitale Euro ein überzeugendes Angebot für die Kunden darstellt. Der Schlüssel zum Erfolg liegt jedoch darin, ob die

Akzeptanz bei den Verbrauchern die notwendigen Investitionen (einschließlich Zeit, Ressourcen, Prozesse und Infrastruktur) in das Projekt rechtfertigt.

Darüber hinaus besteht zwar die Grundvoraussetzung des digitalen Euro darin, Bargeld in digitaler Form bereitzustellen, wir sehen jedoch auch das Potenzial für innovative Anwendungsfälle. Ein wesentlicher Vorteil sowohl für Verbraucher als auch für Händler ist der Offline-Anwendungsfall, der bedeutet, dass bei Internet- oder Stromausfällen weiterhin eine ausreichende Anzahl von Transaktionen mit dem digitalen Euro durchgeführt werden kann. Dies würde dazu beitragen, den digitalen Euro zu einem wertvollen Aktivposten zur Unterstützung der Widerstandsfähigkeit und des Rückzugs zu machen, ähnlich wie Bargeld heute. Allerdings darf hiermit nicht eine neu aufzubauende Infrastruktur auf Akzeptanzseite einhergehen. Eine Teil-Offlinefähigkeit könnte hier eine gute Alternative sein, in der zwar der Zahler/Kunde offline ist, der Akzeptant/Handel jedoch die gewohnte Online-Abwicklung nutzt.

Lösbare Probleme: Implementierungskosten, potenzieller Eingriff in den Wettbewerb und Liquiditätsabfluss

Im Folgenden gehen wir auf Bedenken der Kreditwirtschaft ein, die sich zunehmend kritisch bis ablehnend zum digitalen Euro in seiner geplanten Form äußert. Insbesondere drei Kritikpunkte sind hier zu nennen, die den digitalen Euro in seiner geplanten Retail-Variante betreffen:

- Hohe Kosten der Einführung des digitalen Euro auf der Bankenseite ohne die Möglichkeit, entsprechende Belastungen weiterzugeben

Kommentar: Uns liegen keine belastbaren Erkenntnisse vor, welche Art und welches Ausmaß an Kosten der Einführung bzw. des Onboarding von Kunden entstehen. Hier sollte die Kreditwirtschaft belastbare Zahlen vorlegen, die nicht auf einer Fortführung heutiger Kosten basiert, denn mit bereits bestehenden Kundenbeziehungen sollten Einspareffekte beim Onboarding für den digitalen Euro zum Tragen kommen. Auch etwaige „hausinterne“ Verrechnungspreise sind kein Maßstab für echte Kosten. Vielmehr zeigt sich, dass das Eurosystem weite Teile der Implementierungs- und Betriebskosten tragen wird. Dazu gehören die Abwicklung der Transaktionen zwischen Banken und die derzeit durch Ausschreibung veröffentlichten Teile der Infrastruktur wie z.B. ein Wallet, das Banken kostenfrei übernehmen können.

- Befürchtung, dass der digitale Euro die etablierten Zahlungsinstrumente angreifen könnte (oder gar disruptive Einflüsse entwickelt, verbunden mit einer Anzweiflung des Mandates der EZB).

Kommentar: Tatsächlich ist es ein Anliegen der EZB, eine Alternative bzw. Ergänzung der etablierten Verfahren zu entwickeln. Allerdings sind bestehende Zahlungssysteme mehr als nur die Übertragung von

Geld. Vielmehr beinhalten sie Mehrwerte wie Zahlungsgarantien, Bonusprogramme, Versicherungen etc. Derartige Verfahren sind also nicht gefährdet, sie sollten sich aber effizienter aufstellen, wenn der digitale Euro als Korrektiv entsteht.

- Liquiditätsengpässe bei hohen Haltegrenzen

Kommentar: Hier hat die EZB deutlich gemacht, dass der digitale Euro kein Wertaufbewahrungsmittel sein wird, es besteht also u.E. kein Anlass, Liquiditätsengpässe zu befürchten, was auch der Finanzstabilitätsbericht der Bundesbank nahelegt.

Für jeden Punkt lassen sich u.E. stichhaltige und die Kreditwirtschaft in Eigenverantwortung nehmende Antworten finden.

Zusammenfassend möchten wir folgende Empfehlungen hervorheben:

- **Gebührenstruktur:** Die Gesamtkosten für die Annahme sollten so nahe wie möglich bei Null liegen und auf einer Gebühr pro Transaktion basieren, nicht als Prozentsatz des Wertes, wobei für Zahlungen mit geringem Betrag keine Gebühr erhoben wird. Prozentuale Gebühren sollten zumindest auf einen bestimmten Betrag begrenzt werden.
- **Gedeckelte Gebühren:** Da die Akzeptanz des digitalen Euro nach derzeitigem Stand verpflichtend und dennoch „kostenlos für Verbraucher zur Grundnutzung“ werden soll, braucht der Handel starke Schutzmaßnahmen gegen die Erhebung übermäßig hoher Gebühren durch Banken und Banken Zahlungsdienstleister (PSPs). Das heißt, wenn sie nicht auf Null gesetzt werden können, sollten sie möglichst nahe bei Null liegen. Die vorgeschlagenen Obergrenzen für „vergleichbare Zahlungsmethoden“ sollten jedoch nicht als Zielgebühr für die PSPs angesehen werden, die erreicht werden soll. Wir erwarten und fordern, dass die Gebühren für die Akzeptanz digitaler Euro dauerhaft erheblich niedriger sein sollten als bei jeder aktuellen Zahlungsmethode. Es gibt zahlreiche Belege dafür, dass der zweiseitige Zahlungsmarkt ineffizient ist und dass er ohne Regulierung nicht zu wettbewerbsfähigen Preisen führen wird. Dies ist insbesondere der Grund, warum die EU vor acht Jahren die Regulierung zu Interbankenentgelten eingeführt hat. Ohne Obergrenzen besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit oder sogar Gewissheit, dass die Preise unverhältnismäßig oder sogar überhöht sind.
- **Keine Akzeptanzpflicht:** Wenn der digitale Euro für Verbraucher und Händler attraktiv gemacht wird, werden ihn beide gerne annehmen. Durch die erzwungene Akzeptanz mit nur wenigen Ausnahmen und Maßnahmen zur Sicherstellung eines Aufschlagsverbots ist es jedoch unwahrscheinlich, dass Händler vom digitalen Euro angezogen werden.

- **Neue Prozesse auf weitgehend bestehender System-Ausstattung:**
Während bestehende Systeme auf der Akzeptanzseite und Prozesse so weit wie möglich wiederverwendet werden sollten, um langwierige und kostspielige Aktualisierungen der Hardware, Upgrades und Umschulungen zu vermeiden, sollte der digitale Euro nicht darauf abzielen, die aktuelle Landschaft zu replizieren, da dies potenziell zukünftige Innovationen einschränken würde.

Mit freundlichen Grüßen
Ulrich Binnebössel

Ulrich Binnebössel
Abteilungsleiter
Zahlungsverkehr, Logistik, Online-Redaktion

Handelsverband Deutschland - HDE - e.V.
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin

Telefon: +49 30 /72 62 50-62
Fax: +49 30 /72 62 51-88

binneboessel@hde.de
www.einzelhandel.de

Präsident: Dr. Alexander v.Preen, Hauptgeschäftsführer: Stefan Genth
Lobbyregister beim Deutschen Bundestag – Registernummer R000479
EU-Transparenzregisternummer 31200871765-41