

Kosten von Zahlungsmitteln im Einzelhandel



Niklas Ego, Fabio Knümann und Lukas Korella

Korrekturhinweis (Dezember 2025)

In der vorliegenden Fassung wurden gegenüber der zuvor veröffentlichten Version folgende Anpassungen vorgenommen:

- Tabelle 1: Die allgemeinen Gerätekosten in der Kennzahl Kosten je Umsatz wurden für alle Zahlungsmittel korrigiert. Die ausgewiesenen Werte beziehen sich nun konsistent auf die jeweiligen Umsatzbeträge. In diesem Zusammenhang wurden Abbildung 7, Abbildung 10 und Abbildung 11 entsprechend angepasst.
- Tabelle 2: Die bislang dargestellten Mittelwerte unternehmensspezifischer Durchschnittsbeträge der einzelnen Zahlungsmittel wurden ersetzt durch die durchschnittlichen Umsatzbeträge pro Transaktion je Zahlungsmittel. Entsprechende Textstellen wurden angepasst. Dadurch wird die Nachvollziehbarkeit der ausgewiesenen Kostenwerte über alle Zahlungsmittel hinweg verbessert.

Die inhaltlichen Schlussfolgerungen der Studie bleiben von diesen Korrekturen unberührt.

Niklas Ego

Deutsche Bundesbank
Wilhelm-Epstein-Straße 14
60431 Frankfurt am Main
[niklas.ego@
bundesbank.de](mailto:niklas.ego@bundesbank.de)

Fabio Knümann

Deutsche Bundesbank
Wilhelm-Epstein-Straße 14
60431 Frankfurt am Main
[fabio.knuemann@
bundesbank.de](mailto:fabio.knuemann@bundesbank.de)

Lukas Korella

Deutsche Bundesbank
Wilhelm-Epstein-Straße 14
60431 Frankfurt am Main
[lukas.korella@
bundesbank.de](mailto:lukas.korella@bundesbank.de)

Wir danken Dr. Matthias Uhl, Dr. Heike Wörten, Sven Bertelmann, Dr. Jelena Stapf, Matthias Callen, Stefan Hardt, Matthias Schmudde, Dirk Schrade, Ulrich Binnebösel, Dr. Hugo Godschalk und Holger Seidenschwarz für wertvolle Hinweise und Unterstützung.

Erscheinungsjahr: 2025

Stand: Dezember 2025

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	4
Tabellenverzeichnis	4
Zusammenfassung	5
Vorwort	8
1. Einleitung	11
2. Kosten von Zahlungsmitteln im Einzelhandel: Überblick und Literatur	14
2.1. Struktur des Einzelhandels in Deutschland	15
2.2. Kostenkomponenten von Zahlungsmitteln im Einzelhandel	18
2.3. Literaturüberblick zu Kosten von Zahlungsmitteln im Einzelhandel	20
3. Empirische Untersuchung der Kosten von Zahlungsmitteln im deutschen Einzelhandel	24
3.1. Methodik	25
3.2. Akzeptanzraten der Zahlungsmittel	26
3.3. Kosten der Zahlungsmittel im deutschen Einzelhandel	29
3.4. Ausgewählte weitere Analysen	34
3.4.1. Kosten nach Unternehmensgröße	34
3.4.2. Kosten nach Branche	35
3.4.3. Kosten der mobilen Bezahlverfahren	36
4. Fazit	38
4.1. Einordnung der Studienergebnisse	39
4.2. Ausblick	41
Literaturverzeichnis	43
Methodischer Anhang	46

I Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Struktur des deutschen Einzelhandels	16
Abbildung 2:	Kosten von Zahlungsmitteln je Transaktion im Ländervergleich	20
Abbildung 3:	Kosten von Zahlungsmitteln je Umsatz im Ländervergleich	22
Abbildung 4:	Akzeptanzraten der Zahlungsmittel	26
Abbildung 5:	Akzeptanzraten der Zahlungsmittel nach Unternehmensgröße	27
Abbildung 6:	Akzeptanzraten der Zahlungsmittel nach Branche	28
Abbildung 7:	Gesamtkosten je Zahlungsmittel	29
Abbildung 8:	Gebührenvergleich Mastercard Debit und Visa Debit.	31
Abbildung 9:	Bezahldauer über Gesamtstichprobe	32
Abbildung 10:	Kosten von Bargeld und Girocard nach Unternehmensgröße.	34
Abbildung 11:	Kosten von Bargeld und Girocard nach Branche	35
Abbildung 12:	Mobile Zahlungen im Vergleich zu klassischen Kartenzahlungen	36

I Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Kostenbestandteile je Zahlungsmittel nach Transaktionen und Umsatz	30
Tabelle 2:	Durchschnittliche Umsatzbeträge der Zahlungsmittel	33

ZUSAMMEN- FASSUNG

Die vorliegende Studie untersucht die Kosten, die durch den Einsatz von Bargeld und bargeldlosen Bezahlverfahren im stationären Einzelhandel und in verwandten Branchen entstehen. Während Verbraucherinnen und Verbraucher in der Regel keine direkten Kosten für einzelne Bezahlvorgänge tragen, fallen bei Händlern verschiedene Aufwendungen an – etwa Transaktionsgebühren, Verwaltungsaufwand oder Kosten für den Bargeldtransport. Die Analyse unterscheidet dabei zwischen monetären Kosten (z. B. Gebühren, Entgelte, Gerätekosten) und nicht-monetären Kosten (Zeitaufwand).

Die Ergebnisse zeigen, dass Bargeld und Girocard die kostengünstigsten Verfahren im Einzelhandel in Deutschland sind – wenn auch mit unterschiedlicher Ausprägung je nach Bezugsgröße. Bargeld verursacht im Durchschnitt Kosten in Höhe von 0,43 € pro Transaktion und ist damit am günstigsten, wenn die Kosten je Zahlungsvorgang betrachtet werden. Girocard ist mit durchschnittlich 0,8 % des Umsatzes das effizienteste Verfahren, wenn die Kosten ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt werden. Internationale Debit- und Kreditkarten, also insbesondere Mastercard und Visa, schneiden insgesamt schlechter ab und belasten den Handel vor allem durch höhere Gebühren. Welche Zahlungsmittel genutzt werden, hat somit signifikante Auswirkungen auf die damit verbundenen Kosten von Unternehmen.

Ein weiterer zentraler Befund betrifft die Unternehmensgröße: Kleinere Unternehmen tragen höhere relative Kosten. Größere Händler hingegen profitieren von Skaleneffekten und haben eine größere Verhandlungsmacht, sodass ihre Kosten sowohl je Transaktion als auch im Verhältnis zum Umsatz deutlich niedriger ausfallen. Die Unterschiede zwischen kleinen und großen Händlern zeigen sich insbesondere bei bargeldlosen Verfahren. Auch die Akzeptanzraten variieren: Bargeld wird nahezu flächendeckend angenommen, während Girocard und internationale Debitkarten zwar zunehmend, aber noch vor allem in größeren Unternehmen verbreitet sind. Für kleine Betriebe stellen Transaktionsgebühren und Investitionskosten nach wie vor eine Hürde bei der Akzeptanz unbarer Zahlungsmittel dar.

Die Kostenanalyse basiert auf Zeitmessungen von rund 13.000 Transaktionen an 15 Verkaufsstellen sowie auf einer Befragung von 268 Handelsunternehmen unterschiedlicher Größe und Branche. Berücksichtigt werden sowohl direkte Kosten (z. B. Gebühren oder zahlungsmittelspezifische Gerätekosten) als auch indirekte Kosten (z. B. allgemeine Gerätekosten). Damit baut die Studie auf einer früheren Untersuchung der Bundesbank (Cabinakova et al., 2019) auf, erweitert diese jedoch durch eine größere Stichprobe, differenzierte Betrachtungen nach Branchen und Unternehmensgrößen sowie eine überarbeitete Erfassung der Kostenkomponenten. Zugleich ergänzt sie internationale Arbeiten und bietet einen möglichst umfassenden, empirisch fundierten Überblick über die Kostenstrukturen im deutschen Einzelhandel.

Ziel der Studie ist es, praxisnahe Erkenntnisse für Handel, Politik, Geschäftsbanken, Zentralbanken und alle weiteren Akteure im Zahlungsverkehr bereitzustellen. Die Ergebnisse verdeutlichen nicht nur die Relevanz kostengünstiger Zahlungsalternativen für Unternehmen, sondern auch ihre Bedeutung für eine effiziente und wettbewerbsfähige Zahlungsinfrastruktur. Zugleich unterstreicht die Studie die Notwendigkeit von Kostentransparenz – sowohl für Bargeld als auch bargeldlose Verfahren. Denn nur wenn die Kosten nachvollziehbar sind, können sich Notenbanken und andere Akteure für einen effizienten Zahlungsverkehr einsetzen.

VORWORT



Liebe Leserinnen und Leser,

der „Blumenstrauß“ an Bezahlverfahren, der Verbraucherinnen und Verbrauchern für Zahlungen an der Kasse zur Verfügung steht, ist in den letzten Jahren bunter und größer geworden. Neben klassischen Zahlungsmitteln wie Bargeld und Karte gewinnen digitale Alternativen zunehmend an Bedeutung. Ob mit dem Smartphone oder der Smartwatch – mobile Zahlungen gehören inzwischen für viele Menschen zum Alltag. Dieses veränderte Zahlungsverhalten stellt auch Händler vor neue Herausforderungen. Denn auch wenn der einzelne Bezahlvorgang für den Endverbraucher fast immer entgeltfrei ist, verursacht er für den Einzelhandel Kosten, zum Beispiel durch Anschaffung von Kartenlesegeräten oder Gebühren an Zahlungsdienstleister. Somit ist das Bezahlen – und das gilt für alle Verfahren – nicht kostenfrei. Gleichzeitig ist der Zahlungsverkehr essenziell für das reibungslose Funktionieren von Wirtschaft und Gesellschaft. Den dafür entstehenden Kosten steht also ein fundamentaler Mehrwert gegenüber.

Die spezifischen Kosten, die deutschen Einzelhändlern im Umgang mit Zahlungsmitteln entstehen, hat die Bundesbank bereits im Jahr 2019 beleuchtet. In dieser neuen Studie erweitern wir unseren Ansatz, um ein noch tiefergehendes Verständnis der Kostenstrukturen von Zahlungsmitteln im Einzelhandel zu entwickeln. Dazu betrachten wir nicht nur einzelne Zahlungsmethoden, sondern auch Unterschiede zwischen Branchen und Unternehmensgrößen. Ziel ist es, praxisnahe Erkenntnisse zu gewinnen, die für die verschiedenen Akteure im Zahlungsverkehr von Bedeutung sind.

Auch für Zentralbanken ist ein fundiertes Verständnis der Kosten verschiedener Bezahlverfahren von erheblichem Interesse. In unserer Funktion als Herausgeber von Euro-Banknoten und aufgrund unserer zentralen Stellung im Wirtschaftssystem haben wir ein vitales Interesse an einem sicheren und effizienten Zahlungsverkehr. Empirisch gestütztes Wissen über die Kosten der Bezahlverfahren ermöglicht es uns, den Markt für Zahlungsdienste besser zu verstehen und uns effektiver für einen kosteneffizienten Zahlungsverkehr zu engagieren. Diese Erkenntnisse werden zukünftig weiter an Relevanz gewinnen. So geht es beispielsweise bei der möglichen Einführung eines digitalen Euro auch darum, eine kostengünstige digitale Bezahlalternative mit breiter Akzeptanz bei Händlern und Verbrauchern anzubieten.

Unsere Zielsetzung als Zentralbank ist eindeutig: Der Zahlungsverkehr muss sicher und leistungsfähig bleiben. Gleichzeitig sollen die Verbraucherinnen und Verbraucher auch zukünftig die Wahlfreiheit zwischen Bargeld und unbaren Bezahlverfahren haben. Es ist daher von entscheidender Bedeutung, dass sowohl Bargeld als auch die unbaren Zahlungsoptionen kosteneffizient gestaltet werden, um deren umfassende Akzeptanz und Nutzung sicherzustellen. Eine Schlüsselrolle kommt hierbei dem Einzelhandel zu, der als zentraler Knotenpunkt des täglichen Lebens und der Wirtschaft fungiert. Den Autoren dieser Studie spreche ich meinen herzlichen Dank für die wertvollen Einblicke aus und wünsche Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, eine anregende Lektüre.

Frankfurt am Main, im November 2025



Burkhard Balz

Mitglied des Vorstands der Deutschen Bundesbank

1. EINLEITUNG

Ob Bargeld, Karten oder andere unbare Bezahlverfahren – jedes Zahlungsmittel verursacht Kosten für den Einzelhandel. Diese Studie geht der Frage nach, wie hoch die Kosten je Zahlung sind und aus welchen einzelnen Bestandteilen diese sich zusammensetzen. Während Zahlungen mit Bargeld oder Karte an der Ladenkasse für Verbraucherinnen und Verbraucher üblicherweise nicht mit direkten Kosten verbunden sind,¹ entstehen dem Einzelhandel durchaus Kosten. Diese sind nicht immer transparent und manchmal schwer zu quantifizieren. Denn sie setzen sich aus einer Vielzahl von Komponenten zusammen, die variieren können und nicht immer eindeutig zuordenbar sind. Beispiele sind Transaktionsgebühren, Wartungskosten für Zahlungsterminals oder Personalkosten für die Verwaltung eingenommener Geldbeträge. Hinzu kommt, dass sich im Zuge der Digitalisierung die Zahlungsverkehrslandschaft gewandelt hat, wodurch sich auch Zahlungsgewohnheiten und regulatorische Rahmenbedingungen verändert haben. All diese Aspekte wirken sich auf die mit den Zahlungsmitteln verbundenen Kosten aus und können Einfluss darauf nehmen, welche Bezahlverfahren Händler ihren Kundinnen und Kunden anbieten.² Umso wichtiger sind daher aktuelle Erkenntnisse zu den Kosten, die dem Einzelhandel in Deutschland durch unterschiedliche Zahlungsmittel entstehen.

Die Kosten sind nur einer von mehreren Einflussfaktoren für das Angebot von Zahlungsmitteln im Einzelhandel. Handelsunternehmen können sich zum Beispiel dafür entscheiden, bestimmte Zahlungsmittel zu akzeptieren, auch wenn diese teurer sind als Alternativen – etwa, wenn besonders viele Kunden damit bezahlen möchten. Auch politische und regulatorische Initiativen beeinflussen das Angebot an Zahlungsmitteln. Hierzu zählen etwa politische Maßnahmen zur Stärkung der Bargeldakzeptanz, zur Förderung bargeldloser Bezahloptionen³ oder die mögliche Einführung eines digitalen Euro, der an eine Akzeptanzpflicht für Teile des Handels gekoppelt sein könnte. Hinzu kommen Initiativen und Anreize privater Akteure zur Förderung bargeldloser Zahlungen.

Als Zentralbank für Deutschland hat die Deutsche Bundesbank unter anderem die Aufgabe, für Sicherheit und Effizienz im baren sowie unbaren Zahlungsverkehr zu sorgen. Im Zuge dieses öffentlichen Auftrags untersucht sie – nach einer ersten Studie im Jahr 2019⁴ – erneut die Kostenstrukturen verschiedener, häufig genutzter Zahlungsmittel aus Händlersicht. Dazu werden in der vorliegenden Studie die Kosten von Bar- und Kartenzahlungen im stationären Einzelhandel empirisch fundiert ermittelt und miteinander verglichen. Die Ergebnisse sollen zur sachlichen Diskussion über die Kosten von Zahlungsmitteln beitragen. Mehr Kostentransparenz kann an dieser Stelle den Wettbewerb stärken

1 Surcharges (d. h. Preisaufschläge) für Kartenzahlungen, die unter die Verordnung EU (2015/751) über Interbankenentgelte fallen, sind gemäß PSD 2 in der EU seit 2018 verboten. In Deutschland ist dies in §270a BGB kodifiziert. Die Empfehlung der Europäischen Kommission (2010, S. 70, Nr. 4) legt fest, dass bei Zahlungen mit Euro-Banknoten und -Münzen keine Aufschläge erhoben werden sollten. Preisnachlässe je nach Zahlungsmittel sind allerdings erlaubt.

2 Laut der regelmäßigen Studie des EHI Retail Institute hat das Thema Kosten der Zahlungssysteme aus Sicht der Unternehmen zuletzt an Bedeutung gewonnen (vgl. EHI Retail Institute, 2025).

3 Beispielsweise hat die aktuelle Bundesregierung in ihrem Koalitionsvertrag vereinbart, dass in allen Geschäften des alltäglichen Gebrauchs grundsätzlich Barzahlung und zusätzlich mindestens eine digitale Zahlungsoption angeboten werden soll (vgl. Bundesregierung (2025)).

4 Vgl. Cabinakova et al. (2019).

und die Effizienz in der Zahlungsabwicklung erhöhen. Die Bundesbank setzt sich außerdem für Wahlfreiheit beim Bezahlen ein. Voraussetzung dafür ist, dass sowohl Bargeld als auch bargeldlose Bezahlverfahren sicher, effizient und kostengünstig genutzt werden können.

Die Studie konzentriert sich auf die direkten und indirekten Kosten, die dem stationären Einzelhandel mit der Akzeptanz von Zahlungsmitteln entstehen – Kosten, die im Onlinehandel oder bei anderen Akteuren wie Kreditinstituten, Zahlungsdienstleistern, Wertdienstleistern oder der Zentralbank anfallen, werden nicht betrachtet. Zwar werden damit nicht sämtliche mit einem Zahlungsmittel verbundenen Kosten in einer Volkswirtschaft erfasst. Dennoch stellt die Betrachtung des Einzelhandels einen besonders geeigneten Analyseansatz dar, weil viele Kosten, die den genannten Akteuren und Dienstleistern entstehen, letztlich an den Einzelhandel weitergegeben werden. Die Studie liefert damit ein wichtiges Puzzlestück zur gesamtwirtschaftlichen Betrachtung der Zahlungskosten.

Die Studie ist wie folgt aufgebaut. [Kapitel 2](#) stellt die Struktur des Handels in Deutschland vor, gibt einen Überblick bisheriger internationaler sowie nationaler Studien zu den Kosten von Zahlungsmitteln aus Händlersicht und beschreibt Herausforderungen bei der Ermittlung solcher Kosten. In [Kapitel 3](#) werden die Ergebnisse der eigenen Erhebung vorgestellt. [Kapitel 4](#) ordnet zentrale Erkenntnisse ein und schließt mit einem Ausblick.

2. KOSTEN VON ZAHLUNGS- MITTELN IM EINZELHANDEL: ÜBERBLICK UND LITERATUR

2.1. Struktur des Einzelhandels in Deutschland

Der Einzelhandel in Deutschland zeichnet sich durch eine große Heterogenität hinsichtlich Branchen, Unternehmensgrößen, Verkaufsstellenformen und akzeptierten Zahlungsarten aus. Da es keine einheitliche Definition des Einzelhandels gibt, ist eine klare Abgrenzung der zugehörigen Wirtschaftsbereiche nicht immer möglich. Im Allgemeinen wird unter Einzelhandel der Teil des Handels verstanden, in dem Waren oder Dienstleistungen direkt an Endverbraucher verkauft werden – sowohl in stationären Geschäften als auch über Online-Shops und sonstige Verkaufsstellen. Nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige 2008 (WZ 2008) des statistischen Bundesamts umfasst der Einzelhandel die Abteilung 47, die unter anderem den Lebensmitteleinzelhandel, Bekleidungsgeschäfte und Baumärkte einschließt.⁵ Darüber hinaus existieren weitere Wirtschaftszweige, in denen Waren oder Dienstleistungen an Endkunden verkauft werden – etwa Restaurants oder Friseure. Für die Analyse der Kosten von Zahlungsmitteln erscheint es daher sinnvoll, ein breites Spektrum konsumrelevanter Branchen einzubeziehen. Die vorliegende Studie berücksichtigt deshalb nicht nur den in der WZ 2008 definierten Einzelhandel, sondern auch Teile der Gastronomie⁶ sowie Friseur- und Kosmetiksalons⁷. Für analytische Zwecke werden diese drei Bereiche wie folgt zusammengefasst: (1) Einzelhandel im engeren Sinne (Einzelhandel i. e. S.), (2) Gastronomie sowie (3) Friseur und Kosmetik. Wenn im Folgenden vom „Einzelhandel“ die Rede ist, bezieht sich der Begriff – sofern nicht anders vermerkt – auf die Gesamtheit dieser drei Gruppen.

⁵ Vgl. Abteilung 47 (Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen), Statistisches Bundesamt (2024).

⁶ Vgl. Gruppe 56.1 (Restaurants, Gaststätten, Imbissstuben, Cafés, Eissalons u. Ä.), Gruppe 56.30.1 (Schankwirtschaften), und Gruppe 56.30.3 (Bars), Statistisches Bundesamt (2024).

⁷ Vgl. Gruppe 96.02 (Friseur- und Kosmetiksalons), Statistisches Bundesamt (2024).

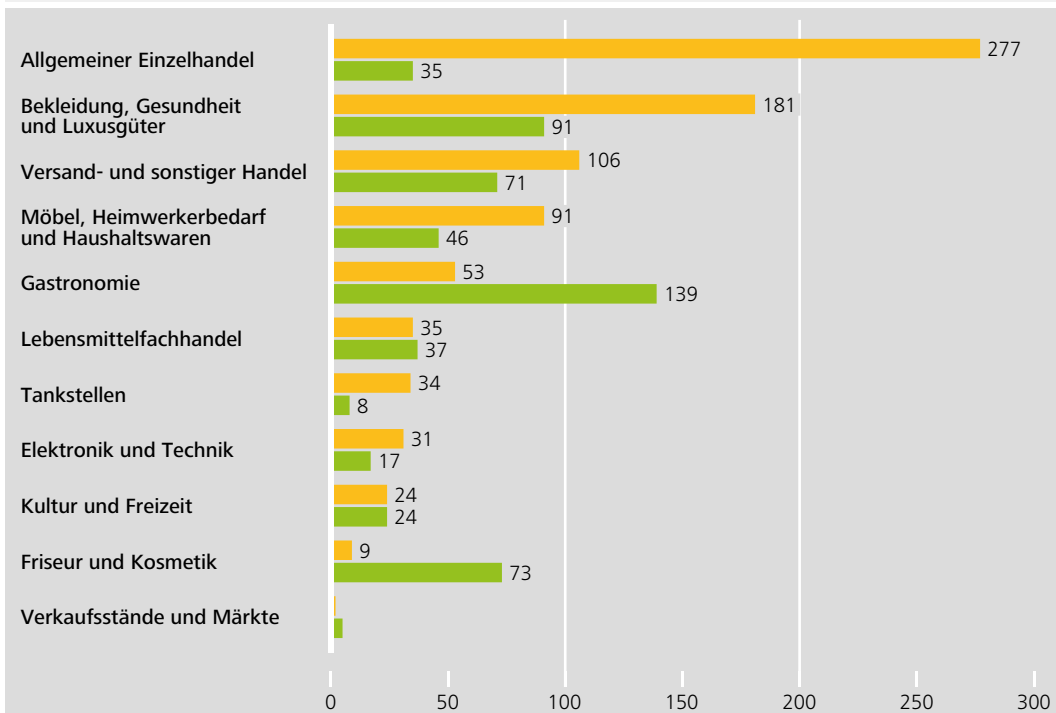
Struktur des deutschen Einzelhandels

Abbildung 1

Umsätze und Anzahl der Unternehmen je Branche

■ Umsatz in Mrd €

■ Anzahl in Tausend



Quelle: Statistisches Bundesamt (2024).

Gemessen am Umsatz bildet der Allgemeine Einzelhandel die mit Abstand größte Gruppe innerhalb des Sektors⁸. Es folgen Bekleidungsgeschäfte und Apotheken, Versandhandel, sowie Möbel-, Heimwerker- und Haushaltswarengeschäfte (s. Abbildung 1). Viele Unternehmen dieser umsatzstarken Branchen (insbesondere Supermärkte/Discount, Bekleidungsgeschäfte, Möbelgeschäfte und Baumärkte) verfügen über hohe Marktanteile, starke Markenpräsenz und häufig über große Filialnetze. Aufgrund ihrer Größe profitieren diese zudem von Skaleneffekten und standardisierten Zahlungsprozessen. Betrachtet man dagegen die Anzahl der Betriebe, liegt die Gastronomie an erster Stelle, gefolgt von Geschäften aus dem Bereich Bekleidung, Gesundheit und Luxusgüter, sowie Friseur- und Kosmetiksalons. Viele dieser Branchen sind sehr kleinteilig und geprägt von inhabergeführten Betrieben mit spezialisiertem Leistungsangebot und enger Kundenbindung. Die Vielzahl kleiner Akzeptanzstellen führt zugleich zu einer hohen Heterogenität hinsichtlich Zahlungsarten, technologischer Ausstattung und Kostenstrukturen.

Der deutsche Einzelhandel akzeptiert eine breite Vielfalt an Zahlungsmethoden. Neben Bargeld zählen hierzu Bezahlkarten, die sich in Debit- und Kreditkarten unterteilen lassen. Hinzu kommen zunehmend mobile Bezahlverfahren, bei denen mit Smartphone

⁸ Die Branchenunterteilung erfolgt entlang der Klassifikation der Wirtschaftszweige gemäß WZ 2008 des Statistischen Bundesamts (2024): Allgemeiner Einzelhandel (47.1), Lebensmittelfachhandel (47.2), Tankstellen (47.3), Elektronik und Technik (47.4), Möbel, Heimwerkerbedarf und Haushaltswaren (47.5), Kultur und Freizeit (47.6), Bekleidung, Gesundheit und Luxusgüter (47.7), Verkaufsstände und Märkte (47.8), Versand- und sonstiger Handel (47.9), Gastronomie (56.1, 56.30.1, 56.30.3), sowie Friseur und Kosmetik (96.02).

oder Smartwatch gezahlt wird und in der Regel eine Karte hinterlegt ist. Die Akzeptanz unterscheidet sich dabei deutlich zwischen stationärem und Onlinehandel. Während Onlinehändler Bargeld in der Regel nicht akzeptieren und vorrangig Vorkasse, Kauf auf Rechnung oder digitale Bezahlverfahren wie PayPal anbieten, dominieren im stationären Handel nach wie vor Bargeld und Kartenzahlungen. Laut der Zahlungsverhaltensstudie der Deutschen Bundesbank konnten im Jahr 2023 in 94 % der aufgezeichneten Transaktionen Barzahlungen angenommen werden, in 81 % der Fälle waren auch bargeldlose Zahlungen möglich.⁹ Damit wird in nahezu allen betrachteten Bezahl-situationen Bargeld angenommen. Die Akzeptanz unbarer Verfahren ist zwar niedriger, hat in den letzten Jahren jedoch deutlich zugenommen.

Die am häufigsten genutzten Zahlungsmittel im stationären Einzelhandel sind Bargeld und Debitkarten. Nach den Ergebnissen der Zahlungsverhaltensstudie entfielen im Jahr 2023 51 % der Transaktionen auf Bargeld (27 % des Umsatzes) und 42 % auf Kartenzahlungen (57 % des Umsatzes). Innerhalb der Kartenzahlungen dominierten Debitkarten mit 37 % (47 % des Umsatzes), davon der Großteil über die Girocard. Kreditkarten lagen bei 5 % (9 % des Umsatzes). Mobile Bezahlverfahren wie Apple Pay oder Google Pay machten 6 % der Transaktionen und des Umsatzes aus – ein deutlicher Anstieg gegenüber 2021. Sonstige Zahlungsmethoden wie Überweisungen im Geschäft oder Zahlung auf Rechnung spielten mit jeweils unter 2 % der Transaktionen und des Umsatzes nur eine untergeordnete Rolle. Die Ergebnisse der Zahlungsverhaltensstudie sind jedoch nur eingeschränkt mit der vorliegenden Untersuchung vergleichbar, da sie auf Konsumentenangaben beruhen und auch Verkaufsstellen erfassen, die nicht vollständig mit der hier zugrunde gelegten Definition des Einzelhandels übereinstimmen.

⁹ Deutsche Bundesbank (2024).

2.2. Kostenkomponenten von Zahlungsmitteln im Einzelhandel

Unabhängig davon, welches Zahlungsmittel Verbraucher wählen, verursacht jedes Verfahren Kosten. Unter Kosten versteht man im Allgemeinen den Werteverzehr, der im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung entsteht. Diese können monetär oder nicht-monetär sein. Monetäre Kosten sind in Geldeinheiten messbar und umfassen Ausgaben wie Löhne, Anschaffungen oder Entgelte. Nicht-monetäre Kosten, typischerweise Zeitaufwendungen, lassen sich nicht direkt in Geldgrößen ausdrücken und müssen daher mit geeigneten Verfahren umgerechnet werden – zum Beispiel mit Hilfe von Lohnäquivalenten. Auch Zeitkosten können die Effizienz und Effektivität des Handels erheblich beeinflussen. Um ein vollständiges Bild der Kosten im Umgang mit Zahlungsmitteln zu erhalten, sollten daher sowohl monetäre als auch nicht-monetäre Kosten erfasst und bewertet werden.

Im Handel lassen sich die wesentlichen Kosten in die Kategorien Geräte, Gebühren, Verlust/Diebstahl und Zeitaufwendungen gliedern. Ein Teil dieser Kosten ist direkt einem Zahlungsmittel zuzuordnen, andere – eher indirekte Kosten – entstehen unabhängig vom genutzten Verfahren, müssen aber über Verteilungsschlüssel den jeweiligen Zahlungsmitteln zugerechnet werden. Eine solche Unterscheidung betrifft etwa Gerätekosten, welche in allgemeine und zahlungsmittelspezifische Gerätekosten unterteilt werden können. So sind Kassensysteme unabhängig vom jeweils akzeptierten Verfahren erforderlich und ihre Kosten daher anteilig auf alle Zahlungsmittel zu verteilen. Anders hingegen verhält es sich mit der Anschaffung oder Anmietung zahlungsmittelspezifischer Geräte. Bei Kartenzahlungen betrifft dies vor allem Terminals, die zusätzliche Kosten durch Anschaffung oder Miete verursachen. Unterschiede ergeben sich nach Gerätetyp: Während im stationären Handel häufig leistungsstarke Terminals genutzt werden, setzen Märkte oder Lieferdienste zunehmend auf preisgünstige mobile Lösungen. Auch Bargeld verursacht spezifische Gerätekosten, etwa für Einzahl- und Banknotenprüfgeräte oder Tresore.

Eine weitere zentrale Kostenart stellen Gebühren für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Transaktionen dar. Bei Kartenzahlungen sind dies insbesondere Transaktionsgebühren, die pro Vorgang anfallen und meist aus einem prozentualen Umsatzanteil sowie einem festen Betrag bestehen. Diese können unter anderem Interchange-, Netzbetreiber- und Acquirer-Gebühren umfassen. Zusätzlich berechnen Zahlungsdienstleister häufig laufende Serviceentgelte für die Nutzung ihrer Infrastruktur sowie Einrichtungsgebühren bei der erstmaligen Installation bzw. Anbindung. Für Bargeld fallen ebenfalls Gebühren an: Kreditinstitute erheben teilweise Entgelte für Einzahlung, Auszahlung oder Verwaltung – insbesondere bei größeren Bargeldvolumina. Auch die Bereitstellung von Münzrollen ist kostenpflichtig. Zudem beauftragen größere Händler häufig Sicherheitsdienste, die Bargeld gegen Entgelt abholen und transportieren. Solche Gebühren fallen

typischerweise entweder als Fixkosten pro Einzahlung oder als prozentualer Anteil der eingezahlten Summe an.

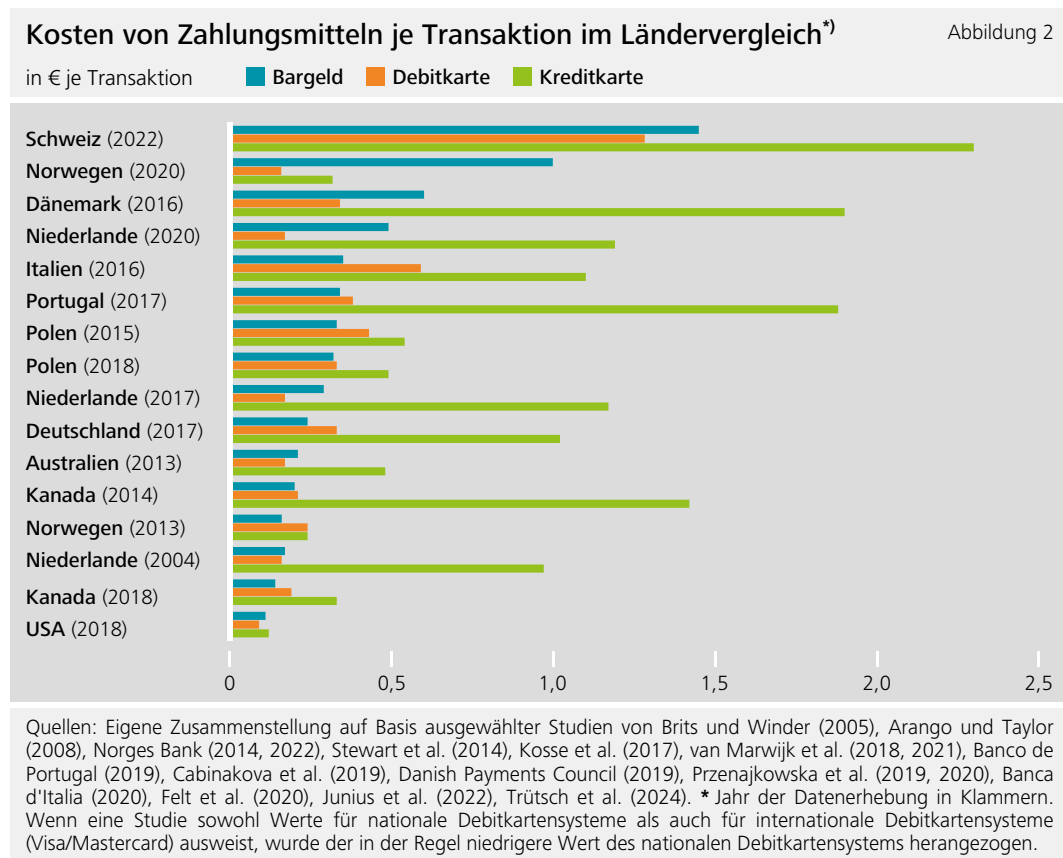
Auch Diebstahl, Betrug und damit verbundene Versicherungskosten stellen eine Form monetärer Kosten dar. Bei bargeldlosen Verfahren können Zahlungsstörungen, Zahlungsausfälle oder Rückbuchungen anfallen, deren Kosten und eventuelle Gebühren mitunter von den Händlern getragen werden müssen. Um sich dagegen abzusichern, schließen manche Händler Versicherungen ab. Für Bargeld ergibt sich durch externe Täter sowie auch durch eigenes Personal ein erhöhtes Diebstahlrisiko. Zudem können infolge falscher Wechselgeldausgabe oder Auszahlungsfehlern Kassendifferenzen entstehen. Um diese Risiken zu reduzieren, sichern manche Händler Bargeldbestände sowie den Transport zusätzlich über Policen ab. Die Höhe der Versicherungsprämien variiert je nach Risikoprofil und Versicherungssumme.

Eine wesentliche Form nicht-monetärer Kosten stellen Zeitaufwendungen dar, die im Umgang mit Zahlungsmitteln sowohl an der Kasse als auch in der Verwaltung entstehen. Sofern die Zahlung nicht über Selbstbedienungssysteme erfolgt, muss Verkaufspersonal den Vorgang abwickeln. Für die Vor- und Nachbereitung des Kassivorgangs fällt zudem weiterer Zeitaufwand an. Der insgesamt entstehende Arbeitsaufwand unterscheidet sich dabei je nach Zahlungsmittel. Kartenzahlungen erfordern etwa das Bedienen und Aktualisieren von Terminals, das Sortieren und Archivieren von Belegen sowie Abstimmungen mit Zahlungsdienstleistern. Diese Tätigkeiten bedingen technische Betreuung, regelmäßige Kontrolle und Schulungen. Bargeldzahlungen bringen andere Anforderungen mit sich: das Prüfen von Banknoten auf Echtheit, das Herausgeben von Wechselgeld, das Organisieren von Nachbestellungen oder das Abrechnen nach einer Schicht. Zudem müssen Einnahmen gezählt, verpackt und an die Bank übergeben oder transportiert werden – Prozesse, die besondere Sorgfalt und Sicherheitsvorkehrungen erfordern.

Alle genannten Kostenkategorien können je nach Unternehmensgröße und Transaktionsfrequenz erheblich variieren. Größere Einzelhändler profitieren stärker von Skaleneffekten, da sie Fixkosten auf höhere Transaktionsvolumina verteilen und somit ihre Infrastruktur effizienter nutzen können. Zudem bieten die hohen Volumina eine gute Ausgangsposition, um bessere Konditionen mit Dienstleistern aushandeln zu können. Kleineren Händlern fehlen diese Volumina, sodass sie häufig höhere Gebühren pro Transaktion zahlen. Auch der Zeitaufwand unterscheidet sich deutlich: Während er in größeren Betrieben überwiegend zu monetären Abflüssen führt, weil Personal eingesetzt und entlohnt wird, übernehmen in kleineren Unternehmen häufig die Inhaber diese Tätigkeiten selbst. Einsparungen beim Zeitaufwand führen dann nicht automatisch zu einer Reduktion der monetären Abflüsse. Entsprechend unterscheidet sich die Kostenstruktur einzelner Händler sowohl in ihrer Art als auch in ihrer Höhe erheblich.

2.3. Literaturüberblick zu Kosten von Zahlungsmitteln im Einzelhandel

Es existiert eine Vielzahl von Studien, die sich mit den Kosten von Zahlungsmitteln aus Händlersicht befassen. Während einige Arbeiten ausschließlich den Einzelhandel betrachten,¹⁰ untersuchen andere den gesamten Zahlungsverkehr,¹¹ einschließlich Handel. Ziel dieser Untersuchungen ist entweder die Schätzung betriebswirtschaftlicher Belastungen oder die Ermittlung der gesamtwirtschaftlicher Zahlungskosten. Neben länderspezifischen Analysen finden sich auch international vergleichende Studien, die nicht nur Unterschiede und Gemeinsamkeiten über Ländergrenzen hinweg aufzeigen, sondern auch unterschiedliche methodische Ansätze offenlegen.¹² Diese Heterogenität erschwert zwar die Vergleichbarkeit, liefert jedoch wertvolle Einblicke in nationale Zahlungsgewohnheiten und Kostenstrukturen.



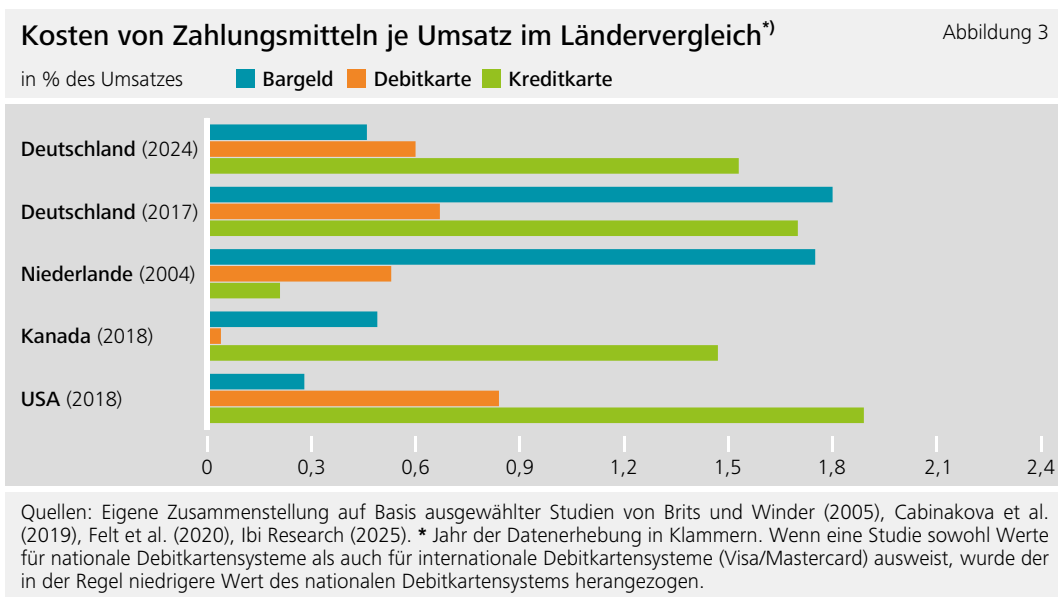
¹⁰ Vgl. z. B. Cabinakova et al. (2019) oder Ibi Research (2025).

¹¹ Studien, welche die Kosten im Umgang mit Zahlungsmittel für die gesamte Volkswirtschaft berechnen wollen, fokussieren sich häufig auf sogenannte Ressourcenkosten, d. h. Kosten, die in einem Sektor verbleiben, wie etwa Zeitaufwendungen. Dadurch kann eine doppelte Erfassung von Kosten in verschiedenen Sektoren vermieden werden.

¹² Vgl. z.B. Schmiedel et al. (2012), Junius et al. (2022).

Internationale Studien zeigen eine deutliche Streuung der Kosten je Zahlungsmittel über Länder hinweg. Wie in [Abbildung 2](#) dargestellt, liegen die durchschnittlichen Kosten für Bargeldzahlungen je Transaktion zwischen 0,11 € (USA, 2018) und 1,45 € (Schweiz, 2022). Debitkartenzahlungen verursachen Kosten zwischen 0,09 € (USA, 2018) und 1,28 € (Schweiz, 2022), während Kreditkartenzahlungen mit Werten zwischen 0,12 € (USA, 2018) und 2,30 € (Schweiz, 2022) tendenziell am teuersten sind. Die meisten Studien vergleichen primär die drei Kategorien Bargeld, Debit- und Kreditkarte; mobile Bezahlverfahren werden seltener ausgewiesen, da sie häufig auf Kartenzahlungen basieren und ähnliche Gebührenmodelle aufweisen. Ein einheitliches Muster hinsichtlich der relativen Kosten ist nicht erkennbar: In manchen Analysen entstehen die höchsten Kosten für Bargeld, in anderen ist es die kostengünstigste Option. So weist Italien (2016) mit 0,35 € für Bargeld geringere Kosten aus als für Debitkarten (0,59 €), während Dänemark (2016) mit 0,60 € für Bargeld und 0,34 € für Debitkarten das umgekehrte Bild zeigt. In manchen Ländern liegen Bargeld- und Debitkartenkosten nahezu gleichauf (z. B. Polen (2018)). Auffällig ist zudem die zeitliche Entwicklung in manchen Ländern: in Norwegen und den Niederlanden etwa stiegen die Bargeldkosten von 0,17 € (2013) auf 1,00 € (2020) bzw. von 0,16 € (2004) auf 0,49 € (2020). In beiden Ländern konnte gleichzeitig ein starker Abbau der Bargeldinfrastruktur beobachtet werden.¹³ Die Unterschiede verdeutlichen, dass nicht allein das jeweilige Zahlungsmittel, sondern auch Nutzungshäufigkeiten und damit die auf die Transaktionen umzulegenden Fixkosten, sowie auch Marktstrukturen und regulatorische Rahmenbedingungen die Gesamtkosten beeinflussen.

¹³ Der beobachtete Anstieg der Stückkosten dürfte unter anderem darauf zurückzuführen sein, dass mit dem Abbau der Bargeldinfrastruktur längere Wege sowie höhere Gebühren anfielen und sich fixe Kosten auf eine geringere Zahl von Transaktionen verteilten.



Neben den Kosten je Transaktion berichten einige Studien auch die Kosten in Relation zum Umsatz. Auch wenn die Datenbasis hier deutlich schmäler ist, zeigen sich dennoch Unterschiede zwischen Ländern und Bezahlverfahren (s. Abbildung 3). So lagen die Kosten in den USA (2018) im Durchschnitt bei 0,28 % des Umsatzes für Bargeld, 0,84 % für Debitkarten und 1,89 % für Kreditkarten. In Kanada (2018) wurden 0,49 % für Bargeld, 0,04 % für Debitkarten und 1,47 % für Kreditkarten ausgewiesen, womit Debitkarten dort außergewöhnlich günstig abschnitten. Auch die Niederlande (2004) zeigen diese Spannweite: Dort verursachte allerdings Bargeld mit 1,75 % der Transaktionssumme die höchsten Kosten, während Debit- und Kreditkarten mit 0,53 % bzw. 0,21 % deutlich günstiger waren. Diese Befunde deuten darauf hin, dass auch im Verhältnis zum Umsatz meistens Kreditkarten im internationalen Vergleich mit den höchsten relativen Kosten verbunden sind, während insbesondere Debitkarten in einigen Ländern deutlich günstiger ausfallen können. Unterschiede zwischen Ländern lassen sich neben Gebührenmodellen auch durch unterschiedliche durchschnittliche Einkaufsbeträge erklären: in Märkten mit hohem Bargeldanteil bei niedrigen Transaktionsbeträgen erscheinen die relativen Bargeldkosten höher, da fixe Aufwände stärker ins Gewicht fallen.

Für Deutschland liegen mehrere belastbare Studien zu den Kosten von Zahlungsmitteln aus Sicht des Einzelhandels vor. In einer gemeinsamen Studie der Deutschen Bundesbank und des EHI Retail Institutes wurden durchschnittliche Kosten je Transaktion von 0,24 € für Bargeld (1,80 % des Umsatzes), 0,33 € für Debitkarten (0,67 % des Umsatzes) und 0,97 € für Kreditkarten (1,70 % des Umsatzes) ermittelt.¹⁴ Das EHI Retail Institute dokumentiert zudem regelmäßig die Gebührenbelastung des Handels und bewertet dabei insbesondere Girocard-Zahlungen als besonders kostengünstig. Krüger und Seitz

¹⁴ Vgl. Cabinakova et al. (2019).

(2011) zeigen, dass Bargeld zwar bei kleinen Transaktionssummen vorteilhaft ist, die relativen Kosten jedoch mit höherpreisigen Warenkörben zunehmen. Aktuelle Zahlen von Ibi Research (2025) weisen durchschnittliche Bargeldkosten von 0,46 % des Umsatzes aus, bei Girocard-Zahlungen 0,60 % sowie deutlich höhere Werte bei internationalen Debitkarten (1,24 %) und Kreditkarten (1,53 %).

Ein zentraler methodischer Unterschied zwischen den Studien betrifft die betrachteten Kostenarten und Bezugsgrößen. Während sich einige Arbeiten auf direkte Transaktionsgebühren konzentrieren, beziehen andere auch nicht-monetäre Aspekte wie Personalaufwand ein. Diese werden häufig über Bewertungsansätze wie Zeitwertermittlung erfasst, was zu methodischen Uneinheitlichkeiten führt. Zudem variieren die zugrunde gelegten Bezugsgrößen: Manche Studien ermitteln Kosten je Transaktion, andere im Verhältnis zum Umsatz. Die Wahl der Bezugsgröße beeinflusst maßgeblich die Interpretation der Ergebnisse, insbesondere bei stark schwankenden Zahlungsbeträgen. Hinzu kommt die Komplexität bargeldloser Zahlungen, bei denen häufig mehrere Akteure (Acquirer, Netzbetreiber, Zahlungsdienstleister) beteiligt sind. Die dabei entstehenden Gebührenmodelle sind oft mehrstufig und intransparent. Auch regulatorische Unterschiede (etwa bei Interchange-Gebühren) wirken sich auf die Ergebnisse aus.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Kosten von Zahlungsmitteln im internationalen Vergleich erheblich variieren – sowohl je Transaktion als auch relativ zum Umsatz. Die Ergebnisse hängen stark von der Marktdurchdringung der jeweiligen Zahlungsmittel, von Händlerverhandlungen mit Dienstleistern sowie von der Transaktionsstruktur (z. B. Durchschnittsbetrag, Frequenz) ab. In der Transaktionsbetrachtung schneidet Bargeld tendenziell besser ab, da es häufig für viele, kleinere Zahlungen genutzt wird. In der Umsatzbetrachtung hingegen erweisen sich meist Debitkarten als vorteilhaft, da mit ihnen im Durchschnitt höhere Beträge beglichen werden. Von Bedeutung ist zudem, ob es sich um nationale Kartensysteme (wie etwa Girocard in Deutschland) oder internationale Debitkarten (z. B. Visa Debit, Mastercard Debit) handelt – letztere sind für Händler in der Regel teurer. Kreditkarten verursachen aufgrund hoher Gebühren fast durchweg die größten Kosten. Für belastbare Vergleiche sind daher länderspezifische Studien unerlässlich, die neben den Kostenarten auch den Nutzungskontext und die institutionellen Rahmenbedingungen berücksichtigen.

3. EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG DER KOSTEN VON ZAHLUNGS- MITTELN IM DEUTSCHEN EINZELHANDEL

3.1. Methodik

Zur Ermittlung der Kosten des Zahlungsverkehrs im stationären Einzelhandel wurden zwei komplementäre Erhebungsansätze kombiniert: **Zeitmessungen von Transaktionen und eine Befragung von Handelsunternehmen**. Die Zeitmessungen dienten dazu, die durchschnittliche Kassierzeit pro Zahlungsvorgang zu quantifizieren. Erfasst wurde die gesamte Dauer vom Nennen des Kaufbetrags durch die Kassenkraft bis zum Abschluss des Zahlungsvorgangs einschließlich Belegausgabe oder Kassenschluss. Ergänzend wurden Kontextinformationen wie Art der Transaktion, Besonderheiten im Ablauf (z. B. PIN-Fehler, fehlendes Wechselgeld, Bargeldauszahlungen), sowie Kundenmerkmale dokumentiert. Insgesamt wurden rund 13.000 Transaktionen in 15 Verkaufsstellen unterschiedlicher Branchen und Städte erhoben, wobei verschiedene Wochentage und Tageszeiten abgedeckt wurden, um ein möglichst repräsentatives Bild typischer Zahlungsabläufe zu erhalten.

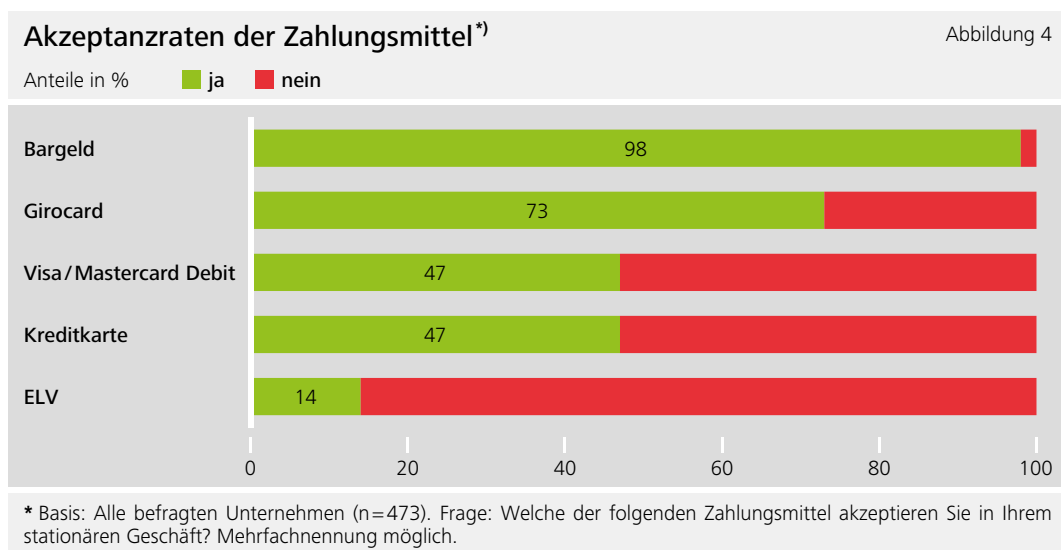
Die ergänzende Befragung von Unternehmen umfasste kleine, mittlere sowie große Betriebe aus den Branchen Einzelhandel i. e. S., Gastronomie, sowie Friseur- und Kosmetiksalons. Grundlage war eine quotierte Stichprobe nach Branche und Unternehmensgröße, um eine hinreichende Abdeckung der Handelsstruktur sicherzustellen. Insgesamt wurden 500 Fragebögen ausgefüllt, von denen 268 aufgrund von Vollständigkeit und ausreichender Fallzahlen für die Berechnung der Kosten herangezogen werden konnten. Unterschiede zwischen Stichprobe und Grundgesamtheit wurden später durch eine Gewichtung ausgeglichen. Erfragt wurden sämtliche Kostenarten im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr, darunter Gerätekosten, Gebühren, Verwaltungs- und Personalaufwand, Versicherungskosten sowie Verluste durch Diebstahl.¹⁵

Zentrales Ergebnis der Untersuchung ist die Ermittlung der Gesamtkosten je Zahlungsart. Für den Vergleich der Zahlungsarten wurden zwei Kennzahlen gebildet: Kosten je Transaktion und Kosten im Verhältnis zum Umsatz. Während die erste Kennzahl eine einheitliche Betrachtung unabhängig von der Nutzungshäufigkeit eines Zahlungsmittels ermöglicht, zeigt die zweite den relativen Anteil der Kosten am Umsatz und erlaubt Rückschlüsse auf das Verhältnis von Kosten in Bezug auf den Umsatz. Durch die Kombination dieser Perspektiven ergibt sich ein umfassendes Bild zur Kostenstruktur der unterschiedlichen Zahlungsmittel. Darauf aufbauend wurden weitere Auswertungen vorgenommen, differenziert nach Unternehmensgröße und Branche.

¹⁵ Eine ausführlichere Darstellung der Erhebungsansätze, der Stichprobenbildung sowie der einzelnen Auswertungsschritte findet sich im methodischen Anhang.

3.2. Akzeptanzraten der Zahlungsmittel

Um die Kosten der einzelnen Zahlungsmittel je Unternehmen erfassen zu können, wurde zunächst erhoben, welche Zahlungsarten die befragten Unternehmen für eingehende Zahlungen akzeptieren. Nur diese Zahlungsmittel flossen anschließend in die Kostenberechnungen ein. Die Erhebung der Akzeptanzraten ermöglicht zugleich eine Einordnung der Bedeutung der jeweiligen Zahlungsmittel innerhalb der Stichprobe.¹⁶ Bargeld war mit einer Akzeptanzquote von 98 % nahezu flächendeckend vertreten und stellte damit das am weitesten verbreitete Zahlungsmittel dar (s. Abbildung 4). Danach folgte die Girocard, welche eine Akzeptanzquote von 73 % aufwies. Visa- und Mastercard-Debitkarten sowie Kreditkarten wurden dagegen nur von rund der Hälfte der Unternehmen akzeptiert.¹⁷ Das elektronische Lastschriftverfahren (ELV) erreichte mit lediglich 14 % die niedrigste Akzeptanzquote unter allen gängigen Zahlungsmitteln. Diese relativ geringe Akzeptanz – auch im Vergleich zu früheren Jahren – deckt sich mit Ergebnissen anderer Studien.¹⁸ Aufgrund der geringen Verbreitung standen für ELV nur wenige Beobachtungen zur Verfügung, sodass für dieses Zahlungsmittel keine belastbare Kostenanalyse durchgeführt werden konnte (vgl. [Kapitel 3.3](#)).



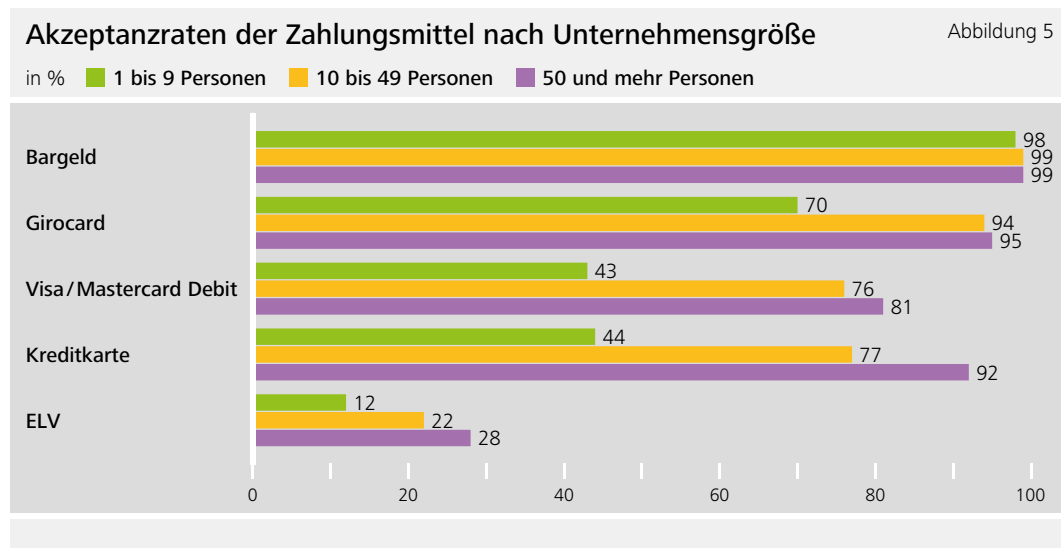
Die Akzeptanz bargeldloser Bezahlverfahren steigt mit der Unternehmensgröße an. Während nahezu alle befragten Unternehmen – unabhängig von ihrer Größe – Bargeld akzeptieren, nimmt die Verbreitung bargeldloser Verfahren mit wachsender Betriebsgröße spürbar zu (s. [Abbildung 5](#)). So akzeptieren mehr als 90 % der Unternehmen mit

¹⁶ Zur Akzeptanz von Bargeld und bargeldlosen Zahlungsmittel im stationären Handel siehe z. B. Deutsche Bundesbank (2024), Ibi Research (2025) und Europäische Zentralbank (2024b). Zur Akzeptanz der verschiedenen Bezahlverfahren im Onlinehandel siehe z. B. EHI Retail Institute (2024a).

¹⁷ Während die Akzeptanzraten der Kreditkarten von Visa und Mastercard auf gleichem Niveau lagen, wurden Kreditkarten von American Express im Jahr 2023 deutlich seltener akzeptiert (22 % in der Gesamtstichprobe). Dies deckt sich mit anderen Studien (z. B. Ibi Research (2025)).

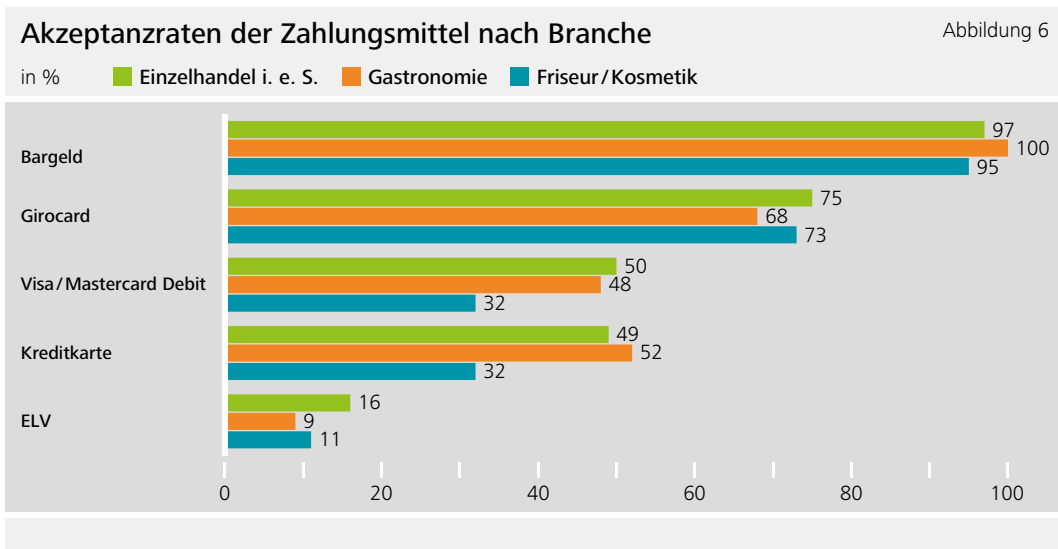
¹⁸ Vgl. etwa Ibi Research (2025) mit 15 % im stationären Handel.

mindestens zehn Beschäftigten die Girocard, während der entsprechende Anteil bei kleinen Unternehmen (unter zehn Beschäftigten) bei 70 % liegt. Ein ähnliches Muster zeigt sich bei Visa- und Mastercard-Debitkarten sowie Kreditkarten, die insgesamt seltener akzeptiert werden als die Girocard. Auch hier bestehen klare Unterschiede nach Unternehmensgröße: Weniger als die Hälfte der kleinen Unternehmen akzeptiert diese Karten, während der Anteil bei größeren Unternehmen erheblich höher liegt.



Die Akzeptanzraten unterscheiden sich außerdem stark zwischen den betrachteten Branchen. Bargeld wird branchenübergreifend nahezu vollständig akzeptiert; die Akzeptanzquote liegt im Einzelhandel i. e. S. bei 97 %, bei Friseur- und Kosmetiksalons bei 95 % und in der Gastronomie nehmen alle befragten Unternehmen Bargeld an (s. [Abbildung 6](#)). Die Girocard wird im Einzelhandel i. e. S. mit 75 % häufiger akzeptiert als in der Gastronomie (68 %) und liegt auch etwas über diesem Wert in Friseur- und Kosmetiksalons (73 %). Debitkarten von Visa und Mastercard werden im Einzelhandel i. e. S. und in der Gastronomie von etwa jedem zweiten (50 % bzw. 48 %) der befragten Unternehmen akzeptiert und sind dort erheblich verbreiteter als in Friseur- und Kosmetiksalons (32 %). Auch bei Kreditkarten zeigt sich dieses Muster: Diese werden im Einzelhandel i. e. S. und in der Gastronomie von etwa jedem zweiten Unternehmen akzeptiert, während sie im Friseur- und Kosmetikbereich mit rund einem Drittel deutlich weniger verbreitet sind.¹⁹ Das elektronische Lastschriftverfahren hat die größte Verbreitung im Einzelhandel i. e. S. (16 %), gefolgt von Friseur-/Kosmetiksalons (11 %) und der Gastronomie (9 %).

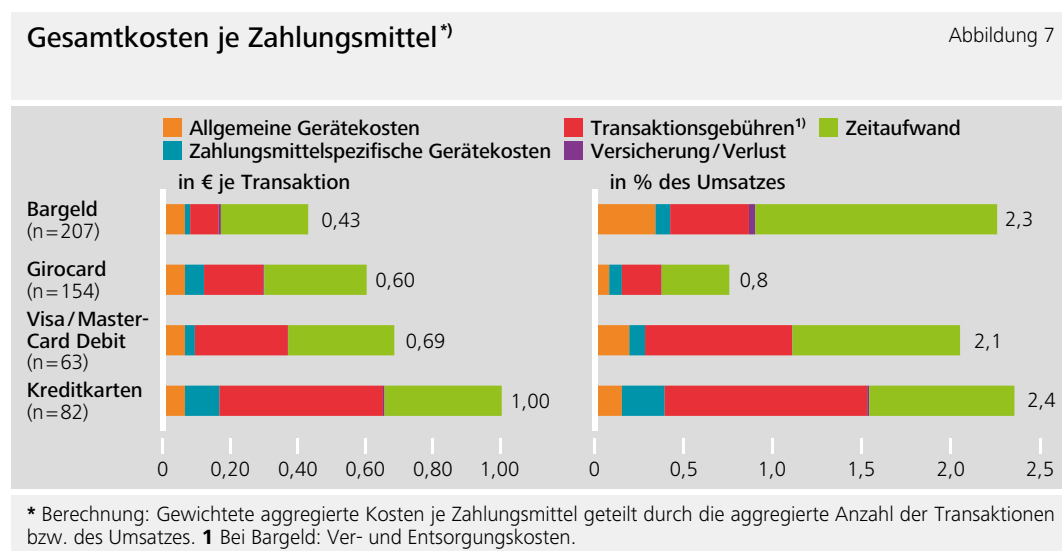
¹⁹ Über alle betrachteten Branchen hinweg wurde American Express dabei seltener akzeptiert. Die Akzeptanzraten liegen sowohl im Einzelhandel i. e. S. (23 %), in der Gastronomie (26 %) und in Friseur- und Kosmetiksalons (8 %) deutlich unter denen der Kreditkarten von Visa und Mastercard.



Die Ergebnisse verdeutlichen, dass neben der insgesamt hohen Verbreitung einzelner Zahlungsarten deutliche Unterschiede nach Unternehmensgröße und Branche bestehen. Bargeld und Girocard sind in nahezu allen Segmenten fest etabliert und werden über alle Unternehmensgrößen und Branchen hinweg fast immer bzw. relativ häufig akzeptiert. Bei kleinen Unternehmen (unter 10 Mitarbeitern) fällt die Girocard-Akzeptanz allerdings spürbar geringer aus. Demgegenüber werden internationale Debit- und Kreditkarten sowie ELV insgesamt tendenziell weniger häufig akzeptiert. Ihre Verbreitung variiert sowohl zwischen Branchen als auch in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße. Besonders kleinere Unternehmen sowie Friseur- und Kosmetiksalons weisen niedrige Akzeptanzquoten auf, während größere Unternehmen und der Einzelhandel i. e. S. deutlich höhere Quoten erreichen.

3.3. Kosten der Zahlungsmittel im deutschen Einzelhandel

Bargeld verursacht die niedrigsten Kosten je Transaktion, während die Girocard im Verhältnis zum Umsatz am günstigsten ist. Im Mittel belaufen sich die Kosten je Transaktion für Bargeld auf 0,43 €, bei der Girocard auf 0,60 € (s. Abbildung 7). Damit liegen die Kosten beim Bargeld pro Zahlungsvorgang zwar niedriger, doch verändert sich das Bild bei Betrachtung in Relation zum Umsatz: Hier erreicht die Girocard mit 0,8 % den niedrigsten Wert, während Bargeld mit 2,3 % deutlich darüber liegt. Debitkarten von Visa und Mastercard bewegen sich mit 0,69 € je Transaktion bzw. 2,1 % vom Umsatz über der Girocard. Kreditkarten verursachen mit 1,00 € je Transaktion und 2,4 % vom Umsatz die höchsten Werte. Damit stehen dem Einzelhandel in Deutschland mit Bargeld und Girocard zwei kostengünstige Optionen zur Verfügung – welche davon kosteneffizienter ist, hängt maßgeblich von der jeweiligen Betrachtungsweise (Kosten je Transaktion oder Kosten im Verhältnis zum Umsatz) ab.



Die Zahlungsmittel unterscheiden sich nicht nur in der Höhe, sondern auch in der Struktur ihrer Kosten. [Tabelle 1](#) zeigt die einzelnen Kostenbestandteile für Bargeld, Girocard, Debitkarten von Visa und Mastercard sowie für Kreditkarten – jeweils sowohl je Transaktion als auch in Relation zum Umsatz. Auffällig ist, dass bei Bargeld vor allem der Zeitaufwand einen hohen Anteil ausmacht, während bei Kartenverfahren die Transaktionsgebühren eine zentrale Rolle spielen – besonders ausgeprägt bei Kreditkarten. Die Gerätekosten bestehen aus einem allgemeinen Anteil (z. B. Kassenanschaffung und -wartung), der bei allen Bezahlverfahren für jede Transaktion in gleicher Höhe anfällt und einem zahlungsmittelspezifischen Anteil. Bei Kartenverfahren ist dieser etwas ausgeprägter als bei Bargeld. Versicherungskosten und Diebstahlschäden sind bei allen Verfahren

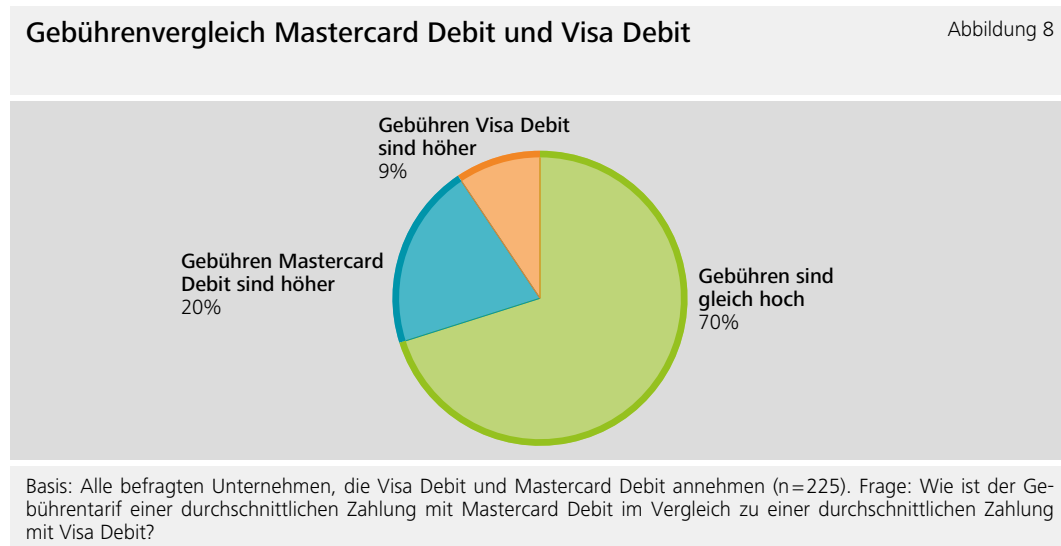
kaum bedeutsam, liegen bei Bargeld jedoch etwas höher, da der physische Umgang mit Banknoten und Münzen zusätzliche Risiken birgt.

Kostenbestandteile je Zahlungsmittel nach Transaktionen und Umsatz Tabelle 1				
	Bargeld	Girocard	Visa/ Mastercard Debit	Kreditkarten
Kosten je Transaktion				
Allgemeine Gerätekosten	0,07 €	0,07 €	0,07 €	0,07 €
Zahlungsmittelspezifische Gerätekosten	0,02 €	0,06 €	0,03 €	0,10 €
Transaktions-/ Dienstleistungsgebühren	0,08 €	0,18 €	0,28 €	0,48 €
Versicherung & Verlust	0,01 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Zeitaufwand	0,26 €	0,30 €	0,31 €	0,35 €
Gesamt	0,43 €	0,60 €	0,69 €	1,00 €
Kosten je Umsatz				
Allgemeine Gerätekosten	0,3 %	0,1 %	0,2 %	0,2 %
Zahlungsmittelspezifische Gerätekosten	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,2 %
Transaktions-/ Dienstleistungsgebühren	0,4 %	0,2 %	0,8 %	1,1 %
Versicherung & Verlust	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Zeitaufwand	1,4 %	0,4 %	0,9 %	0,8 %
Gesamt	2,3 %	0,8 %	2,1 %	2,4 %

Zwischen den Kartenverfahren zeigen sich deutliche Unterschiede in der Höhe der Transaktionsgebühren. Am geringsten sind die durchschnittlichen Gebühren mit 0,18 € je Transaktion bzw. 0,2 % des Umsatzes bei der Girocard. Demgegenüber liegen die Gebühren bei Debitkarten der internationalen Anbieter mit durchschnittlich 0,28 € bzw. 0,8 % bereits spürbar höher. Nochmals teurer sind Kreditkarten, deren Gebühren bei den betrachteten Unternehmen mit 0,48 € je Transaktion bzw. 1,1 % des Umsatzes rund dreimal so hoch ausfallen wie bei der Girocard. Ursache hierfür dürften die anfallenden Interchange- und insbesondere auch zusätzliche Scheme-Gebühren sein, die bei Kreditkarten höher als bei Debitkarten sind.²⁰ Variieren kann die Gebührenhöhe nicht nur zwischen den Verfahren selbst, sondern auch zwischen einzelnen Dienstleistern. Gerechtfertigt scheint es jedoch, Visa- und Mastercard-Debitkarten gemeinsam zu betrachten: Die meis-

²⁰ Umfassendere Aufstellungen der Gebührenstrukturen bietet zum Beispiel auch die regelmäßige Studie des EHI zu Kartensystemen im Einzelhandel, vgl. EHI Retail Institute (2025).

ten Unternehmen schätzen die Gebühren der Debitkarten von Visa und Mastercard als gleich hoch ein. So gaben 70 % der Unternehmen, die sowohl Zahlungen mit Visa Debit als auch mit Mastercard Debit akzeptieren, an, dass die Gebühren identisch seien (s. Abbildung 8). Von den übrigen berichteten 20 %, dass Mastercard Debit teurer sei, während 9 % dies für Visa Debit angaben. Im Schnitt dürften die Gebühren demnach bei Visa tendenziell etwas geringer sein.

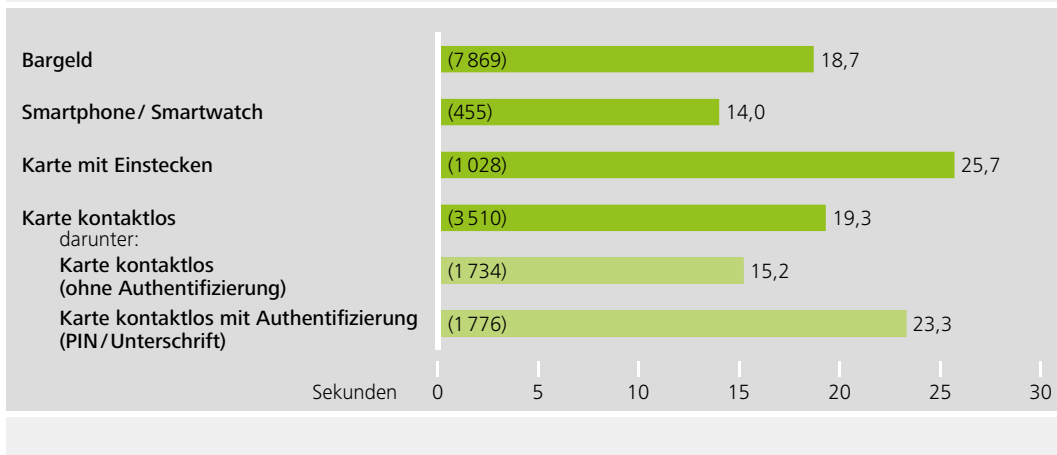


Der ermittelte Zeitaufwand setzt sich aus den Kassierzeiten sowie den Aufwendungen für Verwaltungstätigkeiten zusammen. Um die Kosten der Kassierzeit zu bestimmen, wurden die Bezahlzeiten verschiedener Zahlungsmittel erhoben (s. [Abbildung 9](#)). Diese unterscheiden sich teils deutlich: Am schnellsten erfolgt die Abwicklung mit Smartphone oder Smartwatch (durchschnittlich 14 Sekunden), während Kartenzahlungen mit Authentifizierung im Mittel die längste Dauer beanspruchen (rund 26 Sekunden). Bargeld liegt mit etwa 19 Sekunden dazwischen, ist aber schneller als die klassische Kartenzahlung mit PIN-Eingabe. Die Kassierzeiten machen dabei über alle Zahlungsmittel hinweg rund 30 % der gesamten Zeitkosten aus, ohne dass sich nennenswerte Unterschiede hinsichtlich des Anteils zwischen Bar- und Kartenzahlungen zeigen. Der größere Kostenanteil beim Zeitaufwand entfällt bei allen Zahlungsmitteln somit auf die vor- oder nachgelagerten Verwaltungstätigkeiten.

Bezahldauer über Gesamtstichprobe

Abbildung 9

in Klammern Anzahl der Messungen



Die Kostenreihenfolge der Zahlungsmittel variiert je nach Betrachtungsperspektive und hängt eng mit Unterschieden im Zahlungsverhalten zusammen. Bargeld wird im Durchschnitt häufiger für kleinere Beträge eingesetzt, während Kartenzahlungen typischerweise bei höheren Summen erfolgen. So liegt der Medianbetrag einer Barzahlung bei 26 €, bei Kartenzahlungen hingegen bei rund 40 € (vgl. [Tabelle 2](#)).²¹ Auch an den 25- und 75-Perzentilen zeigt sich dieses Muster, da Bargeldzahlungen überwiegend in niedrigeren Betragsbereichen stattfinden, während Girocard-, Visa und Mastercard Debit- sowie Kreditkarten häufiger bei höheren Beträgen genutzt werden. Dies führt dazu, dass die fixen Kostenbestandteile bei einer Barzahlung (z. B. Kassenverwaltung) im Verhältnis zum Umsatz stärker ins Gewicht fallen und damit den hohen Kostenanteil bei dieser Kennzahl erklären. Ein ähnliches Bild zeigen andere Untersuchungen: In der Zahlungsverhaltensstudie der Deutschen Bundesbank entfielen 76 % der Umsätze unter 5 € auf Bargeld, während bei Umsätzen zwischen 100 € und 500 € der Baranteil nur 18 % betrug.²² Umgekehrt wurden 24 % der Kleinbeträge mit Karte gezahlt, bei höheren Umsätzen zwischen 100 € und 500 € stieg der Kartenanteil auf 82 %. In der regelmäßigen EHI-Studie lag der durchschnittliche Umsatzbetrag zuletzt bei Barzahlungen mit 15 € deutlich unter dem von Kartenzahlungen, etwa Girocard mit 36 € und Kreditkarten mit 33 €.²³

²¹ Da einzelne sehr hohe Transaktionsbeträge den Durchschnitt stark anheben, liegt der Mittelwert für alle Zahlungsmittel über dem Median.

²² Vgl. Deutsche Bundesbank (2024).

²³ Vgl. EHI Retail Institute (2025).

Durchschnittliche Umsatzbeträge der Zahlungsmittel

Tabelle 2

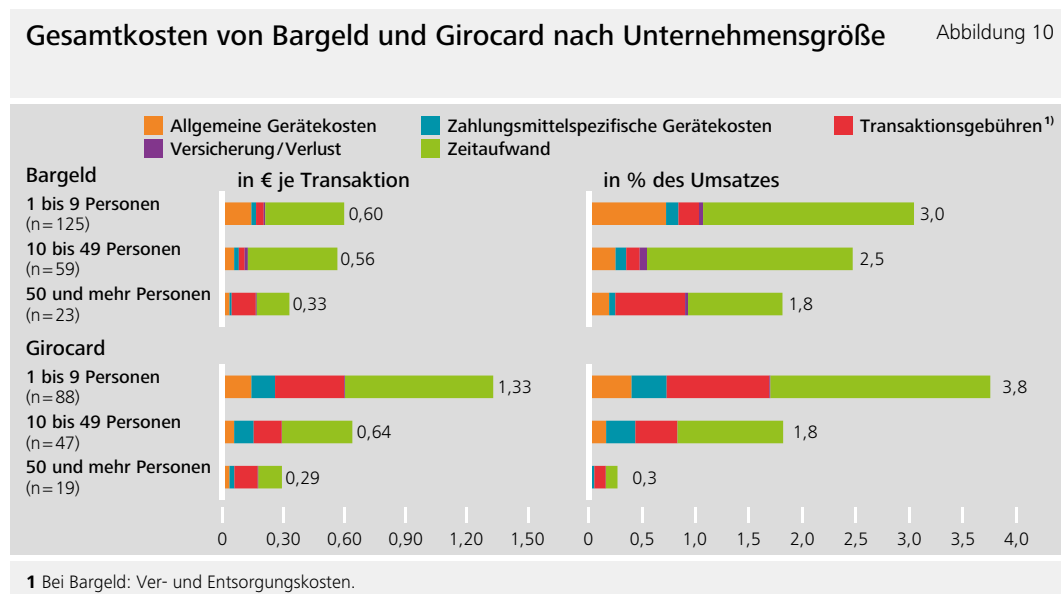
	Bargeld	Girocard	Visa/ Mastercard Debit	Kreditkarten
25 Perzentil	14,04 €	23,33 €	20,00 €	15,38 €
Mittelwert	19,07 €	79,94 €	33,42 €	42,61 €
Median	25,71 €	41,67 €	40,00 €	44,44 €
75 Perzentil	50,00 €	80,00 €	50,00 €	90,00 €

Die ausgewiesenen 25-Perzentile, Mediane und 75-Perzentile basieren auf unternehmensspezifischen Durchschnittsbeträgen. Hierzu wurde für jedes Unternehmen der durchschnittliche Umsatzbetrag pro Transaktion je Zahlungsmittel berechnet; aus der Verteilung dieser unternehmensspezifischen Werte wurden die entsprechenden Lagemaße abgeleitet. Die angegebenen Mittelwerte stellen die durchschnittlichen Umsatzbeträge je Transaktion auf Zahlungsmittelsebene dar und wurden als Quotient aus den aggregierten Zahlungsumsätzen und der aggregierten Anzahl der Transaktionen des jeweiligen Zahlungsmittels berechnet.

3.4. Ausgewählte weitere Analysen

3.4.1. Kosten nach Unternehmensgröße

Die Kosten der Zahlungsmittel unterscheiden sich deutlich in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße. Größere Unternehmen mit 50 oder mehr Beschäftigten weisen tendenziell geringere relative Kosten für die Abwicklung von Zahlungen auf – sowohl je Transaktion als auch im Verhältnis zum Umsatz (s. [Abbildung 10](#)). Wesentliche Gründe hierfür sind Skaleneffekte und Effizienzvorteile: In kleinen Betrieben mit weniger als zehn Beschäftigten übernehmen häufig dieselben Personen sämtliche Schritte der Zahlungsabwicklung im Rahmen von und zusätzlich zu ihrer Verkaufstätigkeit, während größere Unternehmen spezialisierte Mitarbeiter einsetzen können. Zudem verfügen größere Unternehmen über höhere Transaktions- und Umsatzvolumina, wodurch Fixkosten auf eine größere Anzahl an Zahlungen bzw. auf einen höheren Zahlungswert verteilt werden können. In dieser Auswertung werden Visa- und Mastercard-Debitkarten sowie Kreditkarten nicht berücksichtigt, da die Stichprobengröße für eine belastbare Differenzierung nach Unternehmensgrößen zu gering war.

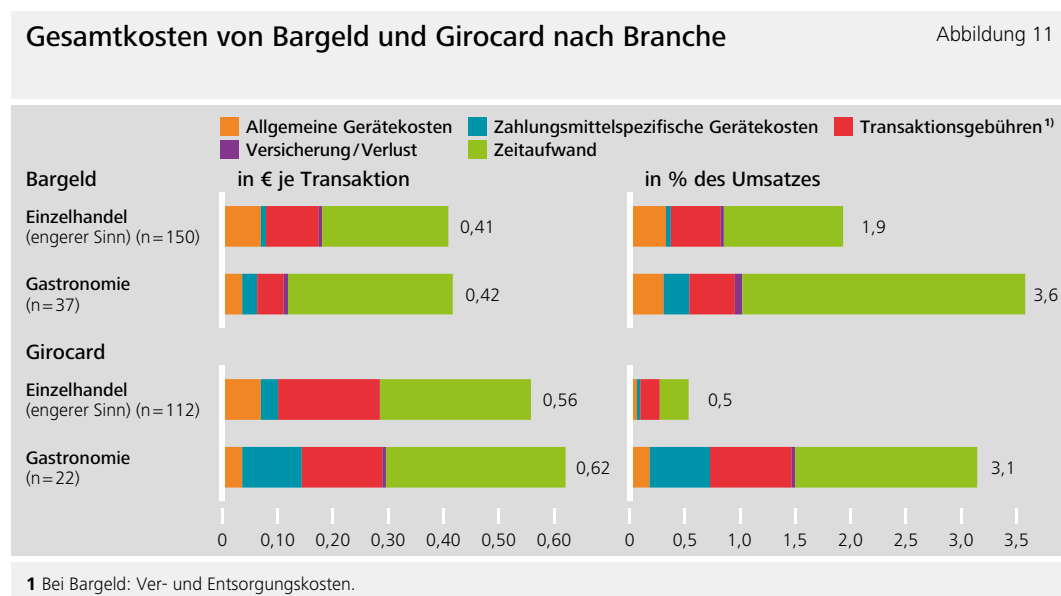


Sowohl bei Bargeld als auch bei der Girocard sinken die Kosten mit zunehmender Unternehmensgröße – bei der Girocard sind die Unterschiede jedoch stärker ausgeprägt. Während beim Bargeld ein spürbarer Rückgang zudem erst bei großen Unternehmen einsetzt, nehmen die Kosten bei der Girocard über alle betrachteten Größenklassen ab. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass kleine sowie mittlere Unternehmen ihre Bargeldbestände häufig selbst verwalten und entsorgen, während größere Betriebe spezialisierte Dienstleister beauftragen. Dadurch reduziert sich bei großen Unternehmen der Zeitaufwand im Umgang mit Bargeld, während gleichzeitig höhere

Transaktions-/Dienstleistungsgebühren anfallen. Bei der Girocard nehmen sowohl der Zeitaufwand als auch die Transaktions-/Dienstleistungsgebühren mit wachsender Unternehmensgröße ab. Größere Unternehmen profitieren einerseits von internen Skaleneffekten, andererseits von besserer Verhandlungsmacht gegenüber Zahlungsdienstleistern, so dass kostengünstigere Konditionen erzielt werden können. Bei den Gerätekosten wirken sich lineare Skaleneffekte sowohl bei Bargeld als auch Girocard aus, weil Fixkosten für allgemeine Kassensysteme oder Terminals auf eine größere Zahl von Transaktionen bzw. höhere Zahlwerte verteilt werden können. Verluste durch Diebstahl und Versicherungskosten treten insgesamt nur in geringem Umfang auf. Am stärksten sind sie noch bei mittelgroßen Unternehmen im Bargeldbereich ausgeprägt.

3.4.2. Kosten nach Branche

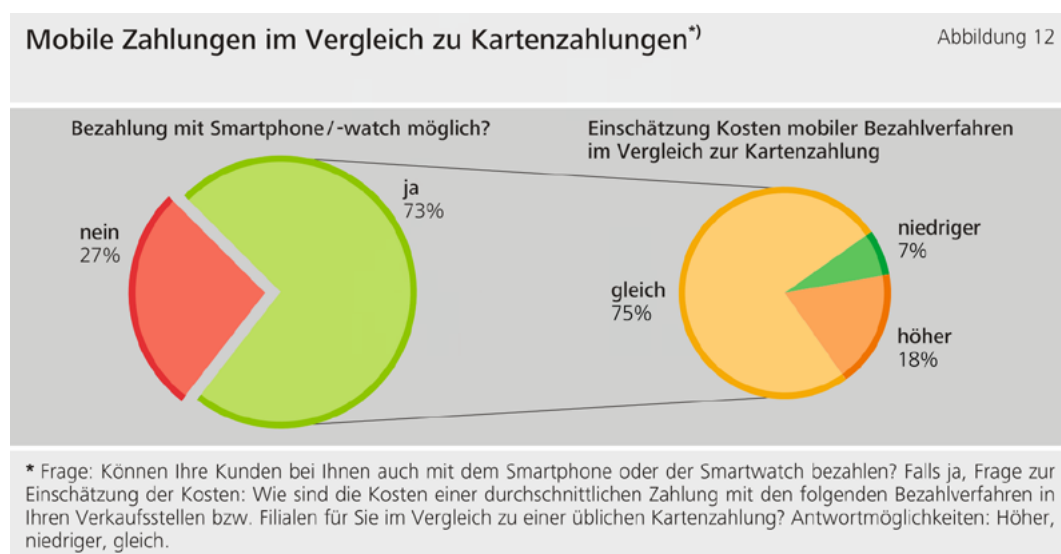
Die erhobenen Kosten der Zahlungsmittel unterscheiden sich auch nach Branche teils deutlich. Im Einzelhandel i. e. S. liegen die Kosten je Transaktion auf ähnlichem Niveau wie in der Gastronomie (s. Abbildung 11). Bezogen auf den Umsatzanteil sind die Kosten in der Gastronomie jedoch deutlich höher. Hauptursache hierfür sind die in der Gastronomie typischerweise geringeren Umsatzbeträge je Transaktion (insbesondere bei Imbissen, Cafés und Eisdielen), die sich für alle ausgewerteten Zahlungsmittel niederschlagen. So beträgt der durchschnittliche Umsatz je Transaktion in der Gastronomie für Barzahlungen rund 12 €, während er im Einzelhandel i. e. S. mit 21 € höher liegt. Auf eine separate Auswertung der Kategorie Friseur- und Kosmetiksalons wurde verzichtet, da die Stichprobengröße in diesem Sektor zu gering war und keine belastbaren Kostenauswertungen ermöglichte. Zudem konnten erneut Visa- und Mastercard-Debitkarten sowie Kreditkarten nicht berücksichtigt werden, da die Stichprobengröße auch nach Branche zu gering war.



Die Kosten unterscheiden sich innerhalb der Branchen auch nach Zahlungsart. Während die Bargeldkosten je Transaktion zwischen Einzelhandel i. e. S. und Gastronomie ähnlich ausfallen, zeigt sich bei Girocard-Zahlungen im Einzelhandel i. e. S. eine günstigere Kostenstruktur als in der Gastronomie. In der Gastronomie schlagen insbesondere die zahlungsmittelspezifischen Gerätekosten sowie der Zeitaufwand bei der Girocard stärker zu Buche, während die allgemeinen Kassenkosten niedriger als im Einzelhandel i. e. S. ausfallen. In der Umsatzbetrachtung verstärken sich diese Unterschiede und dürften maßgeblich auf die geringeren durchschnittlichen Umsatzbeträge je Transaktion in der Gastronomie zurückzuführen sein. Unterschiede im Zeitaufwand könnten sich durch längere Wege und komplexere Prozesse in der Gastronomie, aber eventuell auch durch geringere Professionalisierungsgrade erklären lassen. Damit zusammenhängend dürfte ein Teil des Unterschieds beider Branchen darauf zurückgehen, dass in der Gastronomie der Anteil kleinerer Unternehmen etwas größer als im Einzelhandel i. e. S. ist, was sich in entsprechend höheren durchschnittlichen Kostenstrukturen widerspiegelt (vgl. [Kapitel 3.4.1](#)).

3.4.3. Kosten der mobilen Bezahlverfahren

Mobile Bezahlverfahren sind im stationären Einzelhandel mittlerweile weit verbreitet und stellen einen festen Bestandteil des Zahlungsangebots dar. Rund drei Viertel (73 %) der kartenakzeptierenden Unternehmen gaben in der Befragung an, auch mobile Zahlungen zu ermöglichen (s. Abbildung 12). Der Marktanteil mobiler Bezahlverfahren im stationären Einzelhandel lag zum Zeitpunkt der Datenerhebung im Jahr 2023 gemäß Zahlungsverhaltensstudie bei 6 %.²⁴ Da mobile Bezahlverfahren technisch in der Regel auf bestehenden Karteninfrastrukturen beruhen und üblicherweise über NFC am Kartenterminal initiiert werden, entspricht ihre Kostenstruktur weitgehend derjenigen der jeweils hinterlegten Debit- oder Kreditkarte. Für Händler stellen mobile Zahlungen somit zumeist keine eigenständige Kostenart dar, sondern lediglich eine alternative Autorisierungsmethode.



²⁴ Vgl. Deutsche Bundesbank (2024).

Die Befragungsergebnisse zeigen, dass mobile Zahlungen in der Praxis überwiegend als kostenäquivalent zu klassischen Kartenzahlungen wahrgenommen werden. Eine große Mehrheit (75 %) stuft die Kosten mobiler Zahlungen im Vergleich zu normalen Kartenzahlungen als gleich ein ([s. Abbildung 12](#)). 18 % berichten von zusätzlichen Kosten, während 7 % geringere Kosten angeben. Niedrigere Kosten könnten durch die kürzeren durchschnittlichen Bezahlzeiten bei mobilen Zahlungen entstehen. Höhere Kosten hingegen könnten darauf zurückzuführen sein, dass in mobilen Wallets häufig Debit- oder Kreditkarten internationaler Kartensysteme hinterlegt sind, die im Durchschnitt höhere Gebühren verursachen als beispielsweise die Girocard. Im Mittel gaben jene Unternehmen, die von höheren Kosten ausgingen, an, dass diese bei mobilen Zahlungen rund 16 % über den klassischen Kartenzahlungen liegen. Zusammenfassend können die in [Kapitel 3.3](#) vorgestellten Kostenergebnisse damit auch auf mobile Zahlungen übertragen werden, wobei die konkrete Kostenhöhe von der jeweils hinterlegten Kartenart abhängt.

4. FAZIT

4.1. Einordnung der Studienergebnisse

Die Untersuchung zeigt, dass Bargeld und Girocard im deutschen Einzelhandel die kostengünstigsten Zahlungsmittel darstellen. Je nach Betrachtungsweise ist Bargeld bzw. die Girocard am kosteneffizientesten. Bargeld weist bei den Kosten je Transaktion mit durchschnittlich 0,43 € den niedrigsten Wert auf, während die Girocard mit 0,8 % im Verhältnis zum Umsatz am günstigsten abschneidet. Internationale Debitkarten (Visa/Mastercard) und Kreditkarten verursachen insgesamt höhere Kosten. Die Kostenstrukturen verdeutlichen zugleich, dass bei Bargeld der Zeitaufwand einen größeren Anteil ausmacht, während bei Kartenverfahren Transaktionsgebühren stärker ins Gewicht fallen. Zwischen den Kartenverfahren bestehen dabei deutliche Unterschiede: Die Girocard weist die niedrigsten durchschnittlichen Transaktionsgebühren auf, gefolgt von Visa-/Mastercard-Debitkarten, und schließlich den Kreditkarten. Insgesamt machen die Ergebnisse deutlich, dass die Kostenhöhe sowohl von der gewählten Betrachtungsperspektive als auch von unternehmensspezifischen Faktoren abhängt.

Im Vergleich zur Bundesbank-Studie von 2019 zeigen sich ähnliche Muster. Das absolute Kostenniveau ist generell gestiegen – sowohl bei Bargeld als auch bei der Girocard haben sich die durchschnittlichen Kosten je Transaktion seit der letzten Studie um rund 80 % erhöht. Ein Haupttreiber dürften allgemeine Kostensteigerungen durch Lohn- und Preisentwicklungen sein. Bei Bargeld wirkt sich zudem der Rückgang des Transaktionsanteils verstärkend aus, da sich Fixkosten auf weniger Zahlungen verteilen. Hinzu kommt eine insgesamt rückläufige Bargeldinfrastruktur, die kleinere Unternehmen mit höheren Zeitaufwänden und teilweise auch stärkeren Gebührenbelastungen konfrontiert. Bei der Girocard ist der Anstieg der Kosten je Transaktion darauf zurückzuführen, dass vor allem kleinere Händler Kartenzahlungen in den vergangenen Jahren neu eingeführt haben und diese im Vergleich zu größeren Händlern höhere Transaktionsgebühren zahlen. Dadurch hat sich der Durchschnittswert trotz gesteigerter Verbreitung erhöht. Die Kosten für Kreditkartenzahlungen sind in der Transaktionsbetrachtung zwar gegenüber 2019 ähnlich hoch (ca. 1 € je Transaktion), im Verhältnis zum Umsatz jedoch ebenfalls angestiegen. Neu hinzugekommen sind die Debitkarten von Visa und Mastercard, deren Kosten sich zwischen denen der Girocard und Kreditkarte bewegen. Weitere Unterschiede zu 2019 können schließlich auch in der Methodik begründet sein: Während die damalige Studie auf einer kleineren Zahl von Experteninterviews beruhte, basiert die aktuelle Untersuchung auf einer breiten Fragebogenerhebung. Vor diesem Hintergrund sind die Ergebnisse insgesamt vergleichbar, sollten jedoch im Lichte dieser methodischen Unterschiede interpretiert werden.

Die Ergebnisse sind weitgehend konsistent mit Befunden anderer Studien zu den Kosten der Zahlungsmittel im deutschen Markt. Die Studie von Ibi Research (2025)

stellte ebenfalls fest, dass Bargeld und die Girocard kosteneffiziente Optionen aus Sicht des Handels darstellen, während Debitkarten von Visa und Mastercard doppelt so hohe Kosten wie die Girocard aufweisen. Im Vergleich zur aktuellen Erhebung zeigen sich Abweichungen bei den Bargeldkosten, für die Ibi Research einen Wert von 0,46 % des Umsatzes ausweist. Dies könnte unter anderem auf einen höherpreisigen durchschnittlichen Warenkorb für Barzahlungen, auf dessen Basis die Ibi-Studie kalkuliert wurde, zurückzuführen sein. Zudem wurden die Zeitkosten dort anhand des Mindestlohns berechnet, während in der vorliegenden Studie die tatsächlichen Stundenlöhne der Unternehmen berücksichtigt sind. Außerdem war die Stichprobe der betrachteten Unternehmen, die zur Ermittlung der bargeldbezogenen Kosten herangezogen wurden, in der Ibi-Studie deutlich kleiner. Für Kartenzahlungen stimmen die Ergebnisse weitgehend überein: Die Relationen zwischen Girocard und den Debitkarten von Visa/Mastercard sind in beiden Erhebungen ähnlich – mit deutlichem Kostenvorteil der Girocard gegenüber Visa- und Mastercard-Debitkarten. Allerdings sind die ermittelten Gesamtkosten in der Bundesbank-Erhebung insgesamt höher, was vor allem auf den breiteren Kostenerfassungsansatz zurückzuführen ist. Auch im Vergleich zur regelmäßigen Erhebung des EHI zeigt sich ein ähnliches Bild: Die durchschnittlichen Transaktionsgebühren für Girocard-Zahlungen liegen nahe an den in dieser Studie ermittelten Werten und es zeigt sich ebenfalls eine deutlich Größendegression mit durchschnittlich höheren Transaktionsgebühren für kleinere Unternehmen.²⁵

²⁵ Vgl. EHI Retail Institute (2025)

4.2. Ausblick

Sichere, effiziente und kostengünstige Bezahlverfahren sind ein zentrales Element des Wirtschaftskreislaufs. Für Handel, Gastronomie und andere Unternehmen sind sie ebenso unverzichtbar wie für Verbraucherinnen und Verbraucher. Die vorliegende Kostenanalyse kann als Ausgangspunkt dienen, die Rolle einzelner Bezahlverfahren im deutschen Einzelhandel künftig noch umfassender zu bewerten und im Lichte gesamtwirtschaftlicher wie auch europäischer Zielsetzungen weiter zu diskutieren. Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung zeigen, dass internationale Kartenverfahren (insbesondere Visa/Mastercard) im Vergleich zu Bargeld und Girocard höhere Kosten für den Einzelhandel verursachen. Gleichzeitig werden sie von Verbrauchern in Europa zunehmend genutzt – derzeit basieren rund 60 % der Kartenzahlungen im Euroraum auf nicht-europäischen Systemen.²⁶ Angesichts der starken Verbreitung internationaler Kartensysteme geht es aber nicht nur um wirtschaftliche Implikationen, sondern auch um Auswirkungen auf die nationale und europäische Souveränität im Zahlungsverkehr. In vielen europäischen Ländern wird der Kartenzahlungsverkehr ausschließlich über die Systeme internationaler Kartenanbieter abgewickelt. Einige Länder verfügen zusätzlich über ein nationales Kartensystem, wie etwa die Girocard in Deutschland,²⁷ was eine zu starke Abhängigkeit von außereuropäischen Anbietern vermeidet. Gleichzeitig fehlt es allerdings an europäischen Alternativen für die Abwicklung pan-europäischer Zahlungen.

Wettbewerb im Markt für Bezahlverfahren sowie europäische Alternativen zum Beispiel auf Basis von Echtzeitüberweisungen könnten wesentlich zur Senkung der Kosten für den Handel beitragen. Die Bundesbank setzt sich daher gemeinsam mit der Europäischen Zentralbank und den anderen Zentralbanken des Eurosystems im Rahmen der „Eurosystem Retail Payments Strategy“ für die Schaffung europäischer Bezahlverfahren, mehr Wettbewerb im Zahlungsverkehr und die weitere Verbreitung von Instant Payments ein.²⁸ Mit SEPA-Echtzeitüberweisungen und der dahinterstehenden Zahlungsabwicklung innerhalb weniger Sekunden steht eine leistungsfähige europäische Infrastruktur zur Verfügung, die auch als Basis für schnelle und kostengünstige Zahlungen im Handel dienen kann. In anderen europäischen Ländern – beispielsweise Spanien – haben sich Bezahlverfahren auf der Basis von Echtzeitüberweisungen bereits erfolgreich etabliert. Darüber hinaus gibt es Marktinitiativen für Bezahlverfahren auf Basis von Echtzeitüberweisungen, die möglichst europaweit einsetzbar und auch an der Ladenkasse nutzbar gemacht werden sollen. Ein Beispiel dafür ist die Bezahlapp Wero der European Payment Initiative, bei der auch deutsche Banken und Zahlungsdienstleister beteiligt sind. Zudem dürfte der geplante digitale Euro Wettbewerb, Souveränität und Resilienz im europäischen Zah-

²⁶ Europäische Zentralbank (2025).

²⁷ Im Euroraum verfügen Deutschland, Italien, Frankreich und Portugal über ein eigenes nationales Kartensystem.

²⁸ Europäische Zentralbank (2024a).

lungsverkehr stärken und insbesondere auch für den Handel eine attraktive Alternative darstellen. Der europäische Gesetzgeber spielt ebenfalls eine wichtige Rolle für die Kostenstrukturen von Zahlungsvorgängen, zum Beispiel über die Regulierung der Interchange-Gebühren im Rahmen der Verordnung über Interbankenentgelte für Kartenzahlungen. Darüber hinaus wird beispielsweise im Rahmen der Überarbeitung der zweiten Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2) diskutiert, mittels gesetzlicher Maßnahmen die Transparenz der Gebührenstrukturen für Kartenzahlungen weiter zu erhöhen. In diesem Zusammenhang wird das sogenannte Surcharging-Verbot gemäß PSD2 im Hinblick auf Preistransparenz und Wettbewerb aus Händlersicht immer wieder kritisch betrachtet, da es Händler in den Möglichkeiten beschränkt, verschieden teure Bezahlverfahren gegenüber der Verbraucherseite unterschiedlich hoch zu bepreisen.

Die Bargeldinfrastruktur sollte auch bei sinkender Nutzung erhalten bleiben. Trotz anhaltendem Rückgang der Bargeldnutzung bleibt Bargeld für viele Händler ein kostengünstiges und verlässliches Zahlungsmittel. Auch für viele Verbraucherinnen und Verbraucher ist Bargeld unverzichtbar: Rund 75 % der deutschen Bevölkerung wünschten sich im Jahr 2023, Bargeld künftig wie bisher oder wieder stärker nutzen zu können.²⁹ Demnach erfüllt Bargeld nicht nur eine wichtige ökonomische, sondern auch gesellschaftliche Funktion. Damit dies gewährleistet bleibt, sind sowohl die fortgesetzte Akzeptanz von Bargeld im Einzelhandel als auch eine funktionierende Bargeldinfrastruktur erforderlich. Dazu gehören verlässliche Bezugspunkte in der Nähe – etwa Bankfilialen und Geldautomaten –, an denen Bargeld kostengünstig bezogen und eingezahlt werden kann. Beides ist für Einzelhandel und Verbraucher von großer Bedeutung, da nur so eine effiziente und sichere Nutzung des Bargelds ermöglicht wird. Vor diesem Hintergrund bleibt die Sicherstellung stabiler Bargeldkreisläufe eine zentrale Aufgabe. Dies ist nicht nur für die Kosten- und Versorgungseffizienz im Einzelhandel relevant, sondern ebenso für die Gewährleistung von Wahlfreiheit, Resilienz und gesellschaftlicher Teilhabe im europäischen Zahlungsverkehr.

29 Deutsche Bundesbank (2025)

Literaturverzeichnis

Banca d'Italia (2020). Il costo sociale degli strumenti di pagamento in Italia. Tematiche Istituzionali.

Banco de Portugal (2019). Custos sociais dos instrumentos de pagamento de retalho em Portugal.

Brits, H. und Winder, C. (2005). Payments are no free lunch. Occasional Studies Vol.3/Nr.2. De Nederlandsche Bank.

Bundesregierung (2025). [Verantwortung für Deutschland – Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD.](#)

Cabinakova, J., Horst, F. und Knümann, F. (2019). The costs of cash payments in the retail sector. Deutsche Bundesbank.

Danish Payments Council (2018). The costs of consumer-to-business payments have decreased considerably. Series: Costs of Payments in Denmark 2016. Danmarks Nationalbank.

Deutsche Bundesbank (2023). [Schnelles Bezahlen mit Bargeld und kontaktlosen Zahlungsmitteln möglich.](#)

Deutsche Bundesbank (2024). Zahlungsverhalten in Deutschland.

Deutsche Bundesbank (2025). Bargeld in der deutschen Gesellschaft – ein aktuelles Meinungsbild. Monatsbericht April 2025.

EHI Retail Institute (2024). Online-Payment 2024 - Zahlungsarten im E-Commerce, Strategien, Herausforderungen und Perspektiven.

EHI Retail Institute (2025). Zahlungssysteme im Einzelhandel 2025 – Daten, Fakten, Marktstrukturen.

Europäische Kommission (2010). Empfehlung der Kommission vom 22. März 2010 über den Geltungsbereich und die Auswirkungen des Status der Euro-Banknoten und -Münzen als gesetzliches Zahlungsmittel (2010/191/EU). Amtsblatt der Europäischen Union L 83.

Europäisches Parlament und Rat der Europäischen Union (2015). Verordnung (EU) 2015/751 vom 29. April 2015 über Interbankenentgelte für kartengebundene Zahlungsvorgänge. Amtsblatt der Europäischen Union L 123.

Europäische Zentralbank (2024a). [The Eurosystem's retail payments strategy – priorities for 2024 and beyond.](#)

Europäische Zentralbank (2024b). Use of cash by companies in the euro area in 2024.

Europäische Zentralbank (2025). [Report on card schemes and processors.](#)

Felt, M.-H., Hayashi, F., Stavins, J. und Welte, A. (2020). Distributional Effects of Payment Card Pricing and Merchant Cost Pass-through in the United States and Canada. Research Working Papers. Federal Reserve Bank of Kansas City.

Ibi Research (2025). Gesamtkosten von Bezahlverfahren 2025 – Eine empirische Erhebung.

Junius, K., Devigne, L., Honkkila, J., Jonker, N., Kajdi, L., Kimmerl, J., Korella, L., Matos, R., Menzl, N., Przenajkowska, K., Reijerink, J., Rocco, G. und Rusu, C. (2022). Costs of retail payments – an overview of recent national studies in Europe. Occasional Paper Series No 294. European Central Bank.

Kosse, A., Chen, H., Felt, M.-H., Dongmo, J., Nield, K. und Welte, A. (2017). The Costs of Point-of-Sale Payments in Canada. Discussion Paper 2017-4. Bank of Canada.

Krüger, M. und Seitz, F., (2014). Kosten und Nutzen des Bargelds und unbarer Zahlungsinstrumente: Übersicht und erste Schätzungen. Deutsche Bundesbank.

van Marwijk, M., de Ruiter, M. und van der Zeijden, P. (2018). Kosten van het toonbank-betalingsverkeer in 2017. Dutch Payments Association.

van Marwijk, M., de Ruiter, M. und van der Zeijden, P. (2021). Kosten van het toonbank-betalingsverkeer in 2020. Dutch Payments Association.

Norges Bank (2014). Costs in the Norwegian payment system. Papers No. 5-2014. Norges Bank.

Norges Bank (2022). Costs in the Norwegian payment system 2020. Papers No. 3-2022. Norges Bank.

Przenajkowska, K., Polasik, M., Maciejewski, K. und Koźliński, T. (2019). Costs of payment instruments on the Polish market. Narodowy Bank Polski.

Przenajkowska, K., Polasik, M., Kotkowski, R. und Krawczyk, W. (2020). Costs of payment instruments on the Polish market broken down into fixed costs and variable costs. Narodowy Bank Polski.

Schmiedel, H., Kostova, G. und Ruttenberg, W. (2012). The social and private cost of retail payment instruments – a European perspective. Occasional Paper Series No 137. European Central Bank.

Statistisches Bundesamt (2024). Statistischer Bericht. Umsatzsteuerstatistik (Vorankündigungen). Berichtszeitraum 2022. Datenblatt 73311-03.

Stewart, C., Chan, I., Ossolinski, C., Halperin, D. und Ryan, P. (2014). The Evolution of Payment Costs in Australia. Research Discussion Paper 2014-14. Reserve Bank of Australia.

Trütsch, T., Huber, J. und Bralovic, N. (2024). Die Kosten der Point-of-Sale Zahlungen in der Schweiz. Universität St. Gallen.

I Methodischer Anhang

Zur Ermittlung der Kosten, die Einzelhändlern in Deutschland durch die Nutzung von Zahlungsmitteln entstehen, hat das Marktforschungsinstitut Forsa im Auftrag der Deutschen Bundesbank zwei zentrale Erhebungsansätze umgesetzt: Zeitmessungen von Transaktionen in ausgewählten Verkaufsstellen sowie eine Befragung von Handelsunternehmen. Die Zeitmessungen ermöglichten es, den durchschnittlichen Zeitaufwand für Zahlungen an der Kasse zu quantifizieren – also den Arbeitszeitbedarf, der unmittelbar mit dem Bezahlvorgang verbunden ist. Dieser Faktor ist besonders relevant, da Personalkosten einen wesentlichen Teil der Gesamtkosten von Zahlungen im Handel ausmachen können. Die Befragung der Handelsunternehmen zielte darauf ab, die übrigen Kostenkategorien zu erfassen – darunter Gerätekosten, Gebühren, Verwaltungsaufwand sowie Verluste durch Diebstahl und Versicherungskosten. Durch die Kombination von Zeitmessungen und Befragungen konnten die Gesamtkosten je Zahlungsart sowohl pro Transaktion als auch bezogen auf den Umsatz berechnet werden – eine wichtige Grundlage für die Bewertung der Effizienz einzelner Zahlungsmittel.

Die Zeitmessungen wurden vom 8. bis zum 13. August 2022 durchgeführt – dabei wurden rund 13.000 Transaktionen in 15 Verkaufsstellen erfasst. Gemessen wurde die Zeitspanne, die ein Bezahlvorgang in Anspruch nimmt – vom Nennen des Kaufbetrags durch das Kassenpersonal bis zum Abschluss des Vorgangs durch die Ausgabe eines Bons oder dem Schließen der Kasse. Neben der Zahlungsart wurden zudem weitere Informationen zur Transaktion dokumentiert, darunter Alter und Geschlecht des Kunden (geschätzt durch die erfassende Person) sowie Zahlungsumstände oder Besonderheiten, die den Vorgang verzögern konnten, beispielsweise Fehler bei einer Kartenzahlung (z. B. PIN falsch, Zahlungskarte kann nicht gelesen werden), Kassenkraft hat kein passendes Wechselgeld, Kunde bittet um Bargeldauszahlung (im Rahmen des Einkaufs), Kassenkraft prüft Banknote auf Echtheit (etwa durch Einsatz eines Prüfgeräts), Zahlvorgang wird durch eine Kunden- oder Rabattkarte unterbrochen, Kunde hat den Zahlungsbetrag passend zur Hand, Kunde oder Kassierer ist abgelenkt (z. B. durch ein Gespräch), Verzögerung des Vorgangs durch das Einpacken der Waren, nur Auszahlung (Warenrückgabe, Leergutbon oder Bargeldauszahlung ohne Einkauf), Aufnahme der Postleitzahl, Kunde sucht nach Münzgeld, Ausgabe Tankgutschein, Fehler bei Smartwatch-Zahlung (konnte nicht gelesen werden). Die Hauptmessungen fanden in drei deutschen Städten statt. Pro Stadt wurden fünf Verkaufsstellen einbezogen. Die Erhebung erstreckte sich über verschiedene Wochentage und Tageszeiten, um typische Einkaufs- und Zahlungsverhaltensmuster abzubilden – etwa morgens vor Arbeitsbeginn, während der Kernöffnungszeiten oder abends nach Feierabend. Auch unterschiedliche Kundengruppen – beispielsweise mobil zahlende Jüngere oder ältere Barzahler – wurden dadurch erfasst. Die Messungen deckten die gesamte Geschäftswoche von Montag bis Samstag im Rahmen der regulären Ladenöffnungszeiten ab.

Die Befragung der Handelsunternehmen zu den Kosten, die ihnen durch die Akzeptanz von Zahlungsmitteln entstehen, wurde im Zeitraum vom 14. August bis 15. Dezember 2023 durchgeführt. Neben klassischen Einzelhandelsunternehmen (i. e. S.) wurden auch Gastronomiebetriebe sowie Friseur- und Kosmetiksalons einbezogen. Auf diese Weise sollte der Einzelhandel so abgebildet werden, wie er auch in [Kapitel 2.1](#) als Grundgesamtheit der Analyse definiert wurde. Die befragten Unternehmen wiesen eine große Spannbreite an Größenklassen auf – von Kleinbetrieben mit weniger als zehn Beschäftigten bis hin zu großen Filialunternehmen mit über 2.500 Mitarbeitern. Erfasst wurden sowohl die allgemeinen Kosten, die im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr entstehen (allgemeine Gerätekosten, Personalkosten), als auch spezifische Kosten einzelner Zahlungsarten.

Für die Auswahl der zu befragenden Unternehmen wurde eine quotierte Stichprobe gebildet, um eine möglichst breite Abdeckung unterschiedlicher Handelsbereiche und Betriebsgrößen sicherzustellen. Die Quoten beruhten auf den Merkmalen Branche (Einzelhandel i. e. S., Gastronomie, Friseur-/Kosmetiksalons) und Unternehmensgröße (kleine Unternehmen < 10 Beschäftigte; mittlere Unternehmen 10–49 Beschäftigte; große Unternehmen ≥ 50 Beschäftigte). Im Vergleich zur Grundgesamtheit im Unternehmensregister wurden überproportional viele größere Unternehmen angesprochen, um auch für diese Unternehmensgruppe belastbare Ergebnisse ermitteln zu können. Unterschiede zwischen Stichprobe und Grundgesamtheit wurden später durch eine Gewichtung ausgeglichen.

Die Rekrutierung der Unternehmen erfolgte telefonisch. Zunächst wurden zentrale Strukturmerkmale (z. B. Branche, Art der Verkaufsstelle, Anzahl der Filialen, Beschäftigtenzahl, Jahresumsatz) erhoben und die Zustimmung zur Teilnahme eingeholt. Nach erfolgter Zusage erhielten die Unternehmen einen Link zum Onlinefragebogen. Ergänzend wurden Unternehmen auch über den Zentralverband HDE zur Teilnahme eingeladen. Dazu versandte Forsa eine E-Mail mit einem personalisierten Registrierungslink, über den sich interessierte Unternehmen anmelden konnten. Der Link zum Fragebogen wurde anschließend automatisch per E-Mail verschickt.

Insgesamt wurden 500 Fragebögen ausgefüllt – da der komplexe Fragebogen jedoch häufig nicht vollständig beantwortet wurde, konnten nicht für sämtliche Bereiche alle Beobachtungen berücksichtigt werden. Beispielsweise standen für die Kostenberechnung nur 268 auswertbare Unternehmensdatensätze zur Verfügung, weil etwa die Hälfte im Rahmen der Datenbereinigung ausgeschlossen werden musste – überwiegend aufgrund unvollständiger Angaben. So gaben Teile der Unternehmen an, keine granulareren Angaben zu ihren Gebührenstrukturen für Kartenzahlungen machen zu können, insbesondere da die Abrechnung der Gebühren mittels Paketpreisen/Fixpreisen und nicht nach Kartenart aufgeschlüsselt erfolge. Grundsätzlich galt ein Beobachtungspunkt als unvollständig, wenn für ein akzeptiertes Zahlungsmittel nicht alle für die Kostenermittlung

erforderlichen Angaben vorlagen. Eine Ausnahme bildeten die Arbeitskosten: Fehlende Werte in dieser Kategorie wurden aufgrund ihrer geringen Streuung durch den Branchendurchschnitt ersetzt. Zusätzlich wurden Datensätze ausgeschlossen, bei denen ein Zahlungsmittel weniger als 50 Transaktionen pro Jahr aufwies, um Verzerrungen durch atypische Nutzungsmuster zu vermeiden. In diesem Zusammenhang wurden auch einzelne Zahlungsarten mit nur sehr geringer vorliegender Beobachtungszahl – wie das Elektronische Lastschriftverfahren (ELV) – aus der Analyse ausgeschlossen. Ursprünglich wurden zudem Onlinehändler in die Befragung einbezogen – die Auswertung dieses Bereichs musste jedoch aufgrund einer zu geringen Fallzahl entfallen. Damit bezieht sich die Analyse ausschließlich auf den stationären Einzelhandel.

Auf Basis der erhobenen Daten wurden die Kosten der einzelnen Zahlungsarten berechnet, indem die jeweiligen Kostenbestandteile addiert wurden. Diese umfassen: 1) Gerätekosten, die sowohl allgemeine als auch zahlungsmittelspezifische Aufwendungen umfassen, 2) Gebühren- und Dienstleistungskosten, 3) Zeitaufwendungen für Verwaltung und Kasse sowie 4) Kosten für Versicherungen bzw. Verluste durch Diebstahl. Während Gerätekosten, Gebühren und Versicherungen bzw. Verluste direkt monetär vorliegen, wurden Zeitaufwendungen zunächst in nicht-monetärer Form erfasst. Ihre Bewertung erfolgte durch Multiplikation der gemessenen Zeiten mit den durchschnittlichen Stundenlöhnen des Verwaltungs- und Kassenpersonals. Auf diese Weise konnten die nicht-monetären Komponenten in monetäre Äquivalente umgerechnet werden. Nach Erfassung und Bewertung aller Kostenbestandteile wurden die Gesamtkosten berechnet.

Für den Vergleich der Zahlungsarten wurden zwei Kennzahlen gebildet: Kosten je Transaktion und Kosten im Verhältnis zum Umsatz. Die erste Kennzahl ermöglicht eine einheitliche Betrachtung, unabhängig von der Nutzungshäufigkeit eines Zahlungsmittels. Die zweite Kennzahl – Kosten im Verhältnis zum Umsatz – setzt dagegen die Gesamtkosten in Relation zum Zahlungsvolumen. Sie verdeutlicht, welcher Anteil des Umsatzes durch Kosten aufgezehrt wird, und ist damit besonders für die Beurteilung der Rentabilität eines Zahlungsmittels aus Unternehmenssicht von Bedeutung. Beide Kennzahlen beleuchten damit unterschiedliche Aspekte der Kosteneffizienz und vermitteln bei paralleler Betrachtung ein umfassendes Bild der Wirtschaftlichkeit.

Zur Ermittlung der Gesamtkosten je Zahlungsmittel wurde für jedes Zahlungsmittel die Summe der gewichteten Kosten aller Unternehmen durch die Summe der gewichteten Transaktionsanzahl bzw. der gewichteten Umsätze aller Unternehmen geteilt. Zusätzlich wurden die Kosten nach Unternehmensgröße und Branche differenziert ausgewertet, wobei im Falle von zu geringen Fallzahlen keine gesonderten Ergebnisse ausgewiesen werden konnten. Die Kombination dieser Auswertungsansätze erlaubt eine umfassende Analyse, die sowohl die allgemeine Kosteneffizienz der einzelnen Zahlungsmittel als auch branchenspezifische und größenabhängige Unterschiede berücksichtigt.