

# NETMANAGEMENT®

## Whitepaper

### Der schleichende Abschied von lokalen Bankkarten im Zahlungsverkehr

—

### Ein Plädoyer für Wirtschaftlichkeit, Fairness und Marktvielfalt

Version 1.00  
Oktober 2025  
deutsch

## Einleitung

Die europäische Zahlungsverkehrslandschaft befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Immer deutlicher zeichnet sich ab, dass bewährte lokale Bankkarten wie die deutsche girocard, die französische Carte Bancaire, die dänische Dankort, die niederländische Maestro (vormals PIN), die italienische PagoBANCOMAT, die belgische Bancontact, die portugiesische Multibanco, die finnische BankAxept oder die norwegische BankAxept zunehmend an Relevanz verlieren.

Dies geschieht nicht etwa, weil diese Karten für Konsumentinnen und Konsumenten oder für den Einzelhandel unattraktiv wären – im Gegenteil. Vielmehr führt eine stille Verdrängungspolitik seitens der internationalen Kartenorganisationen, flankiert durch geänderte Anreizstrukturen auf Seiten der kartenausgebenden Banken (Issuer), zu einem schleichenden Abschied von diesen bewährten Zahlungssystemen.

Denn sowohl Verbraucher als auch Geschäftsleute schätzen lokale Bankkarten aus guten Gründen: Sie sind kostengünstig, sicher, effizient und weit verbreitet. Insbesondere im Einzelhandel, im Dienstleistungsgewerbe und bei öffentlichen Einrichtungen gelten sie seit Jahrzehnten als stabile Säule des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Die niedrigen Transaktionsentgelte, die hohe Akzeptanz, die rasche Abwicklung und die regulatorische Klarheit machen diese Karten zu einem elementaren Bestandteil einer fairen Zahlungsverkehrsinfrastruktur.

Damit diese Karten auch außerhalb ihrer Heimatländer genutzt werden konnten, etablierten viele nationale Zahlungssysteme in Kooperation mit internationalen Kartenorganisationen das sogenannte "Co-Badge-Verfahren". Dabei wurde die nationale Karte um ein internationales Co-Branding (etwa Maestro, V Pay oder Visa Debit) ergänzt. Der Vorteil: Inländische Transaktionen liefen weiterhin kostengünstig über das lokale Netzwerk, während Auslandszahlungen über die internationale Schiene abgewickelt werden konnten.

Doch genau dieses Modell steht unter Druck. Internationale Kartenorganisationen wie Mastercard und Visa drängen auf die alleinige Nutzung ihrer Systeme. Das Interesse an einer Weiterführung von Co-Badge-Modellen ist erkennbar gesunken. Der Grund ist simpel: Über ihre eigenen Netzwerke lassen sich deutlich höhere Margen realisieren – auf Kosten von Händlern, Konsumenten und letztlich der wirtschaftlichen Gesamteffizienz.

Im Gegensatz zu den lokal betriebenen Bankkartensystemen, die häufig durch nationale Bankenverbände oder genossenschaftliche Strukturen getragen werden, basieren internationale Kartensysteme auf renditeorientierten Lizenz- und Interchange-Modellen. So ist es nicht verwunderlich, dass kartenausgebende Banken vermehrt dazu übergehen, neue Karten ausschließlich mit internationalen Brands auszugeben. Dies bringt nicht nur ein deutlich höheres Kostenrisiko für den Einzelhandel mit sich, sondern verändert auch das Nutzungsverhalten der Kundschaft.

Ein Händler in Italien kann z. B. eine deutsche girocard nicht akzeptieren, weil diese nicht über ein internationales Routing verfügt, sofern kein Co-Badge auf der Karte vorhanden ist. Das deutsche girocard-System wird über die Infrastruktur der Deutschen Kreditwirtschaft betrieben, auf das außerhalb Deutschlands nur wenige Netzbetreiber Zugriff haben. Ohne eine grenzüberschreitende technische und vertragliche Anbindung ist somit keine Akzeptanz möglich – ein Umstand, der dringend europäischer Lösungen bedarf.

Statt an einem Co-Badge-Modell festzuhalten, das zunehmend von internationalen Kartenorganisationen behindert wird, sollten nationale Netzbetreiber und Zahlungsdienstleister die rechtliche und technische Möglichkeit erhalten, lokale Karten grenzüberschreitend auch ohne Co-Branding anzubieten. Das würde es ermöglichen, dass ein deutscher Tourist in Portugal seinen Kaffee mit der girocard bezahlt – ohne auf internationale Netzwerke zurückgreifen zu müssen. Voraussetzung hierfür ist eine europäische Interoperabilität lokaler Systeme unter Wahrung ihrer wirtschaftlichen Vorteile.

Besonders problematisch ist dies bei sogenannten "Commercial Cards", also Karten für Geschäftskonten. Diese fallen nämlich nicht unter die EU-Deckelung der Interbankenentgelte gemäß der Interchange Fee Regulation (IFR) – Verordnung (EU) 2015/751 – die für Verbraucher-Debitkarten maximal 0,2 % und für Kreditkarten 0,3 % vorsieht. Für Commercial Cards hingegen gelten keine Obergrenzen. Somit können für den Händler Gebühren von über 3 % anfallen

– ein erheblicher Betrag, insbesondere in margenschwachen Branchen wie dem Lebensmitteleinzelhandel, wo laut Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) die durchschnittliche Nettomarge bei rund 1 bis 2 % liegt.

Ein einfaches Rechenbeispiel verdeutlicht das Problem: Bei einem Einkauf von 100 €, der mit einer Commercial Credit Card bezahlt wird, fallen für den Händler im ungünstigsten Fall 3 € Transaktionsentgelt an. Diese Summe entspricht – je nach Warengruppe – bereits einem Großteil oder gar der gesamten Marge. Eine wirtschaftlich sinnvolle Abwicklung ist damit kaum noch möglich. Dass Händler unter diesen Bedingungen zu Sondergebühren (Surcharging) greifen oder bestimmte Karten ausschließen müssen, ist keine Frage der Kulanz, sondern der betriebswirtschaftlichen Notwendigkeit.

Hinzu kommt, dass mit der zunehmenden Verdrängung lokaler Bankkarten auch Services wie das kostenlose Bargeldabheben an der Ladenkasse (Cashback) eingeschränkt werden. Denn die damit verbundenen Transaktionskosten steigen bei internationalen Karten unweigerlich an – oft in einer Weise, die das Angebot wirtschaftlich unattraktiv oder gar defizitär macht.

Gleichzeitig lassen sich durch die internationalen Karten zwar kaufmännische Potenziale erschließen, insbesondere bei touristischen Kundengruppen oder Cross-Border-Geschäften. Doch auch hier gilt es, differenziert zu betrachten. Die Akzeptanz von Karten wie AMEX, Diners oder Discover kann sinnvoll sein, wenn sie Teil eines durchdachten Angebots ist und die anfallenden Gebühren durch das Kaufverhalten der Zielgruppe kompensiert werden. Eine pauschale Umstellung des gesamten Kartenzahlungsverkehrs auf solche Systeme ist hingegen mit erheblichen Kosten und Risiken verbunden.

## Zukunftsperspektive und Handlungsoptionen

Das Überleben lokaler Kartensysteme ist möglich, wenn politischer Wille, wirtschaftliches Bewusstsein und technologische Offenheit zusammentreffen. Lokale Karten müssen als digitales Gemeingut begriffen werden, das einen fairen Wettbewerb im Zahlungsverkehr sicherstellt.

Ein starker Fokus auf Merchant Choice Routing, also der Wahlfreiheit des Händlers bei mehreren auf der Karte enthaltenen Zahlungsnetzwerken, kann einen fairen Wettbewerb zwischen Co-Badge-Systemen wiederherstellen. Darüber hinaus sollten Netzbetreiber das Recht erhalten, die Akzeptanz lokaler Karten auch im Ausland zu ermöglichen – unabhängig von internationalen Co-Brands.

Ein EU-weiter Netzverbund – etwa im Rahmen der European Payments Initiative (EPI) – könnte das länderspezifische Akzeptanzproblem lösen. Das Ziel wäre ein interoperables, standardisiertes Zahlungssystem à la SEPA, das sowohl Händlern als auch Konsumenten einen diskriminierungsfreien Zugang gewährt.

## Was können Händler und Konsumenten tun?

Was können Händler und Konsumenten tun?

- Konsumenten sollten aktiv lokale Karten nutzen und auf deren Beibehaltung bestehen. Sie können bei ihrer Bank gezielt nach einer girocard (oder äquivalenten lokalen Karte) fragen und auf internationale Co-Brands verzichten, wenn sie nur national bezahlen wollen.
- Händler sollten ihre Zahlungsakzeptanz kontrollieren und mit Zahlungsdienstleistern gezielt über Routing-Möglichkeiten verhandeln. Anbieter mit transparenter Preisstruktur und lokaler Netzunterstützung sollten bevorzugt werden.
- Branchenverbände können durch Aufklärungskampagnen für mehr Transparenz sorgen und über versteckte Gebührenmodelle informieren.

## Maßnahmenkatalog für Politik und Zahlungsdienstleister

Für politische Entscheidungsträger:

- Verpflichtende Offenlegung von Interchange-Gebühren nach Kartentyp (inkl. Commercial)
- Einführung technischer Interoperabilitätsstandards für nationale Schemes in der EU
- Stärkung nationaler Karten durch regulatorische Gleichstellung
- Anreizsysteme zur Entwicklung und Akzeptanz von EPI oder vergleichbaren Systemen
- Ermöglichung grenzüberschreitender Akzeptanz lokaler Bankkarten auch ohne Co-Badge

Für Banken und Zahlungsdienstleister:

- Öffnung der lokalen Netze für europäische Akzeptanz ohne Co-Branding-Zwang
- Transparente Preismodelle für Händler, insbesondere bei Commercial Cards
- Unterstützung von Merchant Choice Routing als Standardfunktion
- Aufklärungskampagnen für Endkunden über Vorteile lokaler Karten

## Executive Summary für Händler

- Lokale Bankkarten wie girocard, Carte Bancaire oder Bancontact bieten niedrige Kosten, hohe Akzeptanz und regulatorische Sicherheit.
- Durch die Abkehr vom Co-Badge-Verfahren und mangelnde Auslandskompatibilität werden diese Karten zunehmend verdrängt – zum Nachteil der Händler.
- Internationale Karten bringen höhere Transaktionsentgelte mit sich, insbesondere bei Commercial Cards außerhalb der EU-Regulierung.
- Cashback-Services und einfache Bargeldauszahlungen sind unter internationalen Brands oft nicht mehr wirtschaftlich darstellbar.
- Händler sollten ihr Akzeptanzportfolio kritisch prüfen und gezielt mit Zahlungsdienstleistern über alternative Lösungen und Routing verhandeln.
- Eine europäische Öffnung lokaler Netzwerke kann die Interoperabilität sichern und lokale Karten langfristig stärken.
- Eine Zukunft für lokale Karten ist möglich – durch gemeinsames Handeln und politisches Engagement.

## Fazit

Die Erosion lokaler Kartensysteme ist kein Naturgesetz, sondern eine Folge strategischer Entscheidungen im Spannungsfeld zwischen Regulierung, Wettbewerb und Gewinnmaximierung. Es liegt an allen Beteiligten – Politik, Banken, Zahlungsdienstleistern und nicht zuletzt am Handel selbst – ein ausgewogenes, effizientes und verbraucherfreundliches Zahlungssystem zu erhalten. Der Abschied von der girocard & Co. ist kein Fortschritt, sondern ein betriebswirtschaftlicher Rückschritt – und letztlich ein Preis, den am Ende die Gesellschaft als Ganzes zahlt.