



KARTEN

cards | cartes

ZEITSCHRIFT FÜR ZAHLUNGSVERKEHR UND PAYMENTS

Digitaler
Sonderdruck

SOUVERÄNITÄT IM PAYMENT

35 Jahre Girocard – ein System
im Wettbewerb

Von Oliver Hommel und Susanne Raupbach

35 Jahre Girocard – ein System im Wettbewerb

Von Oliver Hommel und Susanne Raupbach



Die Girocard ist ein wichtiger Baustein der europäischen Souveränität im Zahlungsverkehr. Das ist aber kein Grund, sich auf den Lorbeeren auszuruhen, sagen Oliver Hommel und Susanne Raupbach. Zwar gewinnen nationale Zahlungssysteme auch in anderen Ländern wieder an Bedeutung. Innovation und die Einbettung in eine europäische Perspektive sind jedoch eine stete Herausforderung. Das Girocard-System hat unter der Regie von Euro Kartensysteme als Scheme Manager dafür die ersten Schritte gemacht, so die Einbindung von Treueprogrammen. In-App-Zahlungsfähigkeit und Serienautorisierung sollen in Kürze folgen. Auch die Akzeptanzlücke zu internationalen Schemes bei kleinen Händlern beginnt sich zu schließen.

35 Jahre sind für ein Kartenzahlungsprodukt eine lange Zeit. Die Girocard ist fast so alt wie das wiedervereinigte Deutschland oder das World Wide Web. Heute ist sie unangefochtene Marktführerin für das bargeldlose Bezahlen im stationären Einzelhandel. Über die Jahrzehnte hat sie einen rasanten technologischen Wandel miterlebt. Geschäftsmodelle haben sich verändert und ganze Branchen umgekrempelt. Dabei gab es zahlreiche Höhen und Tiefen. Die Girocard musste sich an die Zeit anpassen. Viele Entwicklungen gestaltete sie aktiv mit, bei anderen hielt sie nicht immer Schritt. In einigen Segmenten besteht daher noch Aufholbedarf. Eine Standortbestimmung.

Als das deutsche Kreditgewerbe Ende 1990 das Electronic-cash-Verfahren

startete, ahnte kaum jemand, dass daraus eines der größten und erfolgreichsten Debitkartensysteme Europas entstehen würde. 2007 entwickelte sich aus electronic cash schließlich



Oliver Hommel, Geschäftsführer, EURO Kartensysteme GmbH, Frankfurt am Main



Susanne Raupbach, Geschäftsführerin, EURO Kartensysteme GmbH, Frankfurt am Main

die Girocard – und das neue Markenzeichen etablierte sich als Symbol für verlässliche, sichere und kosteneffiziente Kartenzahlung.

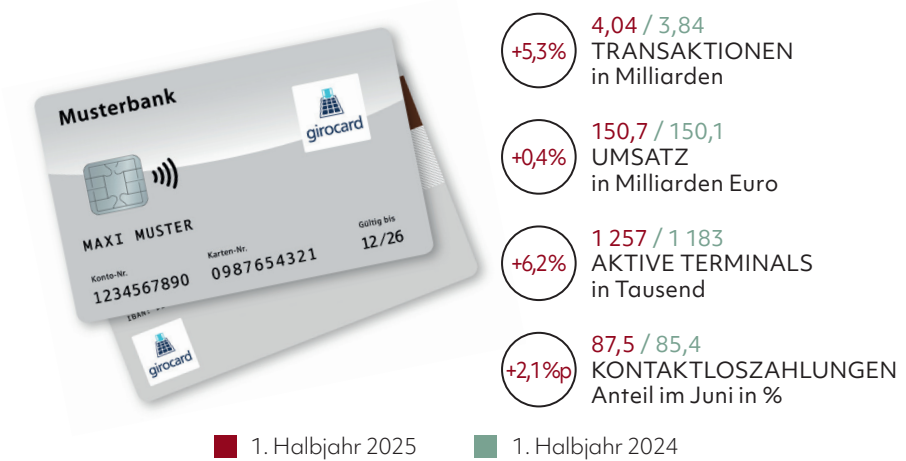
Stets im Wandel

Bereits die frühen Jahre waren geprägt von Wettbewerb. Während andere westeuropäische Länder ihre nationalen Kartenzahlungssysteme in Monopolstellung aufbauten und betrieben, entstand in Deutschland parallel das Elektronische Lastschriftverfahren (ELV). Was als Pilot zwischen der Deutschen Bank und Peek & Cloppenburg begann, wurde bald durch Anbieter wie Intercard und Mannesmann Dataverarbeitung industrialisiert.

Der Wettbewerb zwang das System von Beginn an zu Effizienz, Kundenorientierung und Innovationsfähigkeit – Werte, die die Girocard bis heute kennzeichnen. Der Siegeszug der Girocard begann in den 2000er Jahren, als Discounter und der Lebensmittel Einzelhandel Kartenzahlungen flächendeckend einführten. Hier spielte die Girocard mit einem standardisierten, schnellen Prozess und der Zahlungsgarantie ihre Stärken aus.

Mit der Aufhebung des einheitlichen Händlerentgelts 2014/2015 und der

Abbildung 1: Halbjahreszahlen 2025



Quelle: Die Deutsche Kreditwirtschaft, Stand: August 2025 © Euro Kartensysteme GmbH

Einführung bilateraler Verhandlungen zwischen Banken und dem Handel erhielt das System die notwendige Flexibilität, um im Wettbewerb mit ELV und internationalen Marken noch besser zu bestehen.

Technologisch ist die Girocard mit der Zeit gegangen. Die Nutzung des Magnetstreifens wurde schon in der Anfangsphase um erste Varianten einer sicheren, chipgestützten Abwicklung ergänzt. Das System migrierte früh auf den internationalen EMV-Standard und setzte auf die Entwicklung offener Standards in Europa. Bei einigen technischen Änderungen, wie der Einführung von kontaktlosen Zahlungen und digitalen Karten, war die Girocard vielleicht kein Pionier. Doch sie hat zu deren nachhaltigem Erfolg im deutschen Markt geführt.

Heute dominiert die Girocard den deutschen Point of Sale (PoS): Im Markt gibt es rund 100 Millionen ausgegebene Karten, mit denen Kundinnen und Kunden an rund 1,3 Millionen Terminals zahlen können. Allein im ersten Halbjahr 2025 verzeichnete die Debitkarte der deutschen Banken und Sparkassen mehr als vier Milliarden Transaktionen.

Größe und Historie kein Erfolgsgarant für die Zukunft

Doch wer sich allein auf Größe und Historie verlässt, unterschätzt den Wandel. Digitalisierung, Regulierung und ein verändertes Verbraucherverhalten stellen auch bewährte Systeme auf den Prüfstand. Der Erfolg der nächsten Jahre wird maßgeblich da-

von abhängen, ob Stabilität und Fortschritt nicht als Gegensätze, sondern als Verbündete verstanden werden, und davon, ob in Deutschland die Marktteilnehmerinnen und Marktteilnehmer den Wert eines verlässlichen, eigenständigen Systems zu schätzen wissen.

Das 35-jährige Jubiläum ist daher kein Anlass zur Selbstzufriedenheit. Gerade weil die Girocard auf eine lange, erfolgreiche Geschichte zurückblickt, muss sie sich heute die Frage stellen, wie sie ihre Stärke in eine Zukunft überführen kann, die von internationalen Plattformen, regulatorischem Druck und veränderten Kundenerwartungen geprägt ist. Aktueller Markterfolg und Stabilität sind natürlich wertvoll und bieten ein starkes Fundament – aber sie reichen nicht allein als Basis für eine nachhaltige, positive Entwicklung aus.

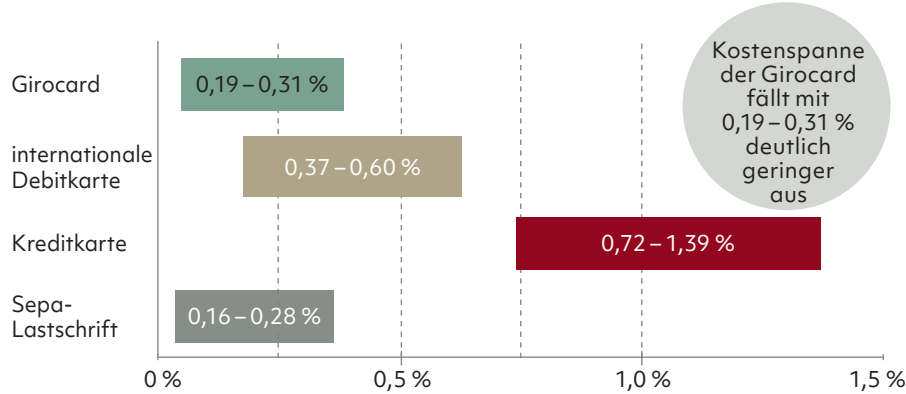
Ein System mit Vertrauen – aber mangelndem Selbstbewusstsein

Im Kern jeder Zahlungsbeziehung steht Vertrauen – in Technik, in Institutionen und nicht zuletzt in die Sicherheit der eigenen Daten. Die Girocard profitiert hier von einem Vertrauensvorsprung, den kaum ein anderer Zahlungsanbieter erreicht. Laut einer infas quo-Studie von März 2025, die Euro Kartensysteme in Auftrag gegeben hat, liegt die Hausbank mit 73 Prozent an der Spitze der vertrauenswürdigsten Institutionen – weit vor Technologiekonzernen wie Amazon (27 Prozent), Google (24 Prozent) oder Apple (18 Prozent). Bei den Bezahlssystemen selbst führt die Girocard mit ebenfalls 73 Prozent Zustimmung, vor Paypal (63 Prozent) und Visa/Mastercard (62 Prozent).

Mehr als die Hälfte der Befragten (56 Prozent) hält die Girocard für sicherer als internationale Verfahren, 54 Prozent sehen einen besseren Datenschutz. Und 50 Prozent der Deutschen halten ein unabhängiges, nationales Zahlungssystem für wichtig.

Dass der deutsche Einzelhandel die Girocard liebt, lässt sich sogar in einer Pressemeldung des Handelsverbands Deutschland (HDE) aus dem Jahr 2022 nachlesen.¹⁾ Das ist eine bemerkenswerte Entwicklung, wenn man

Abbildung 2: Girocard punktet mit niedrigen Kosten



Quelle: Euro Kartensysteme GmbH

sich an die Anfangsjahre zurückernert, in denen sich kreditwirtschaftliche Verbände und der HDE teils heftig über den bargeldlosen Zahlungsverkehr, dessen Entgelte und dessen Entwicklung diskutiert haben.

Und doch steht die Girocard vor großen Herausforderungen. In der Branche gibt es schon länger Diskussionen, ob ein regionales Zahlungssystem langfristig gegen die Strahl-, aber vor allem die Innovationskraft von globalen Marken und Konzernen im Wettbewerb ankommen kann. Ihr liegt die Vorstellung zugrunde, dass in digitalen Märkten und im Zahlungsverkehr am Ende jene gewinnen, die Skalenvorteile erzielen – und dass sich niemand dauerhaft diesem Marktgesetz entziehen kann.

Man kann die Sache jedoch auch anders betrachten: Die Girocard ist ein starkes, über Jahrzehnte aufgebautes Asset – das Ergebnis kontinuierlicher Investitionen der deutschen Banken und Sparkassen, die damit den nachhaltigen Markterfolg erst möglich gemacht haben. Sie ist Teil der kritischen Infrastruktur Deutschlands und Europas und verfügt über eine eigenständige, unabhängige Governance durch die deutsche Kreditwirtschaft. Dadurch ist sie resilient gegenüber geopolitischen Störungen. Als stabiler Vertrauensanker für Kundinnen und Kunden sowie Händlerinnen und Händler wickelt sie jeden Tag mit hoher Sicherheit millionenfache Zahlungen an deutschen Ladenkassen effizient ab.

Mit einer solchen selbstbewussten Sichtweise auf das Girocard-System verschiebt sich auch die Diskussion und es kann entstehen, was für eine erfolgreiche Zukunft vielleicht wichtiger ist als regulatorischer Schutz oder eine Marketingkampagne: Commitment und partnerschaftliches, zukunftsgerichtetes Handeln zwischen den Marktteilnehmern. Die Basis dafür ist bei der Girocard gelegt.

Wirtschaftliche Stärke und strukturelle Herausforderungen

Dass sich die Girocard rechnet, ist unstrittig. Laut einer Studie des CFin – Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule aus dem

Jahr 2023 liegt die durchschnittliche Entgeltspanne zwischen 0,19 und 0,31 Prozent – deutlich unter den internationalen Debitkarten (0,37 bis 0,60 Prozent) und weit unter den Kreditkarten (0,72 bis 1,39 Prozent).

Würde die Girocard im Marktanteil zurückfallen, stiegen die Kosten im Handel um bis zu 50 Prozent – ein volkswirtschaftlicher Mehraufwand von mehreren hundert Millionen Euro jährlich. Für Banken und Sparkassen bleibt sie eine solide Ertragsbasis und wirtschaftlich vorteilhaft: hohe Skaleneffekte, stabile Prozesse, geringe Risiken und niedrige Systemkosten. Studienleiter Professor Jens Kleine kam zu dem Schluss: Das Girocard-System ist „eine wichtige Ertragssäule und Grundlage einer selbstbestimmten Bezahl- und Bargeldinfrastruktur in Deutschland.“

Die Girocard ist unter Berücksichtigung aller Kosten das günstigste Kartenzahlverfahren – zu diesem Schluss kommt auch eine Studie von Ibi Research (siehe Abbildung 3). Für Verbraucherinnen und Verbraucher zählt sie zu den meistgenutzten Zahlungsinstrumenten überhaupt: Zwei Drittel nennen die Zahlung am PoS als wichtigste Kartenfunktion.

Doch die Girocard hat strukturelle Herausforderungen, denen sie sich stellen muss:

- Durch ihre Architektur ist sie in ihrer Entwicklung stark abhängig von frei-

willigen Umsetzungsprojekten der einzelnen Marktteilnehmer. Dadurch entstehen unterschiedliche Geschwindigkeiten im System, was eine breite Einführung neuer Funktionen erschwert.

– Trotz ihrer regionalen Bedeutung steht die Girocard in einem harten Wettbewerb mit internationalen Kartensystemen. Da diese für zunehmend international ausgerichtete Acquirer und Issuer besser skalieren, muss die Girocard Wege finden, die ihre Integration für diese Player leichter und kostengünstiger macht und Hürden abbaut. Und es braucht letztlich auch eine europäische Perspektive.

Zwischen Plattformmacht und politischer Bedeutung

Denn der globale Zahlungsverkehr hat sich in den vergangenen zehn Jahren grundlegend verändert. Aus Kooperationspartnern wurden Wettbewerber: Visa und Mastercard, einst Brückenbauer für die internationale Akzeptanz nationaler Systeme, ziehen zunehmend auch den inländischen Zahlungsverkehr auf ihre eigenen Plattformen.

Eine wachsende Abhängigkeit Europas von US-basierten Schemes ist inzwischen deutlich spürbar: Laut einer Meldung der Nachrichtenagentur Reuters werden bereits rund zwei Drittel aller Kartenzahlungen in der Euro-

Abbildung 3: Unter Berücksichtigung aller Kosten ist die Girocard das günstigste Kartenzahlverfahren

	Variable Kosten je Transaktion in Prozent des Umsatzes	Fixe Kosten je Transaktion in Euro	Transaktions-unabhängige Kosten je Monat in Euro	Direkte Kosten in Prozent des Warenkorbs
Girocard	0,31	0,10	19,00	0,60
Debitkarte (wie Visa Debit, Mastercard Debit)	1,00	0,10	10,00	1,24
Visa/Mastercard	1,30	0,09	10,00	1,53
Bargeld	0,00	0,00	91,92	0,46

Für die Berechnung wurden 400 monatliche Transaktionen zu durchschnittlich 50 Euro angesetzt (Median der Stichprobe)
Quelle: Ibi Research „Gesamtkosten von Zahlungsverfahren 2025“

zone über Visa und Mastercard abgewickelt – was Europa einer wirtschaftlichen Verwundbarkeit aussetzen kann.²⁾ Hinzu kommen Neobanken und Fintechs, die schnelle Skalierung über Ländergrenzen hinweg suchen. Für sie sind internationale Systeme oft der einfachere Weg – nicht unbedingt der günstigere, aber der bequemere.

Gleichzeitig drängen Technologiekonzerne mit eigenen Wallets, Loyalty-Systemen und Datenökosystemen in den Markt. Ihre Investitionskraft ist enorm. Innovationszyklen, die bei internationalen Organisationen in Monaten gemessen werden, dauern bei nationalen Systemen wie der Girocard oft Jahre.

Das ist jedoch keine deutsche Besonderheit, sondern ein europäisches Muster. Nationale Schemes stehen überall unter Druck. Und doch zeigen andere Länder, dass sich dieser Trend umkehren lässt – wenn man sich rechtzeitig der Bedeutung vorhandener Assets und Strukturen bewusst wird und konsequent gemeinschaftlich handelt.

Souveränität als Standortvorteil – und europäische Parallelen

In Zeiten globaler Plattformökonomien ist Unabhängigkeit daher ein seltenes Gut. Jedes Girocard-Systemelement – von der Transaktionsverarbeitung bis zum Clearing – wird innerhalb der deutschen Kreditwirtschaft betrieben, frei von Rechten Dritter, datenschutzkonform nach europäischen Standards. Wertschöpfung und Know-how bleiben somit im Land. Das macht das System widerstandsfähig gegenüber externen Schocks und verleiht ihm politisches Gewicht.

Beispiele aus anderen europäischen Ländern zeigen, dass die Girocard kein Einzelfall ist, sondern der Wert regionaler Zahlungssysteme wieder steigt – auch wenn alle vor ähnlichen Herausforderungen stehen.

– In Dänemark war Dankort bis vor wenigen Jahren das nahezu allein genutzte Debitverfahren. Doch als Banken begannen, internationale Debitkarten als digitale Wallet-Produkte auszugeben, verlor das natio-

nale System an Sichtbarkeit und rasant an Marktanteilen – bis die Politik einschritt. Heute gilt Dankort wieder als strategisches Infrastrukturprojekt des Landes. Banken und Handel haben sich verpflichtet, Innovationen gemeinsam zu finanzieren. Mit der flächendeckenden Integration der Dankort in Apple Pay wurde ein erster Schritt auf dem Weg gemacht, verlorene Marktanteile zurückzugewinnen.

- In Frankreich reagierte die Branche gemeinschaftlich vor einigen Jahren: Cartes Bancaires wurde neu positioniert, sichtbar als französisches Zahlungssystem mit starkem nationalem Narrativ. Ein Rebranding, die enge Einbindung von Politik und Medien sowie gemeinsame Innovationen, etwa beim einem abgestimmten Roll-out von CB-Karten in mobile Wallets und der Aufbau einer eigenen Click2Pay-Infrastruktur, sollen die Wettbewerbsfähigkeit deutlich stärken.
- In Italien wurde Bancomat unternehmerisch neu aufgestellt. Unter Beteiligung externer Investoren investiert das System massiv in die Infrastruktur für neue Funktionen und digitale Services. So wurde die Basis für eine breite Innovationsagenda geschaffen, die Banken verbindlich in die Weiterentwicklung einbindet.

Diese Beispiele zeigen: Die Zukunft nationaler Zahlungssysteme entscheidet sich dort, wo politische Rückendeckung, technologische Innovation, wirtschaftlicher Nutzen und gemeinschaftliches Handeln zusammenkommen.

Ein Bestandteil europäischer Souveränität

Die Stärkung bestehender, regionaler Infrastrukturen muss dabei kein Widerspruch zu einer europäischen Perspektive sein, sondern sollte als Bestandteil einer notwendigen Strategie zu mehr europäischer Souveränität im Zahlungsverkehr verstanden werden. Die noch bestehenden Domestic Card Schemes in Europa bringen etwas mit, was niemand unterschätzen sollte: eine über Jahre gewachsene, breit aufgestellte und gut integrierte Akzeptanzinfrastruktur am PoS. Wie wichtig und wertvoll dies ist, sieht

man, wenn man die Bemühungen und notwendigen Investitionen betrachtet, die außereuropäische Zahlungssysteme über die vergangenen 10 bis 15 Jahre aufgewendet haben, um im europäischen Markt wenigstens eine Basisakzeptanz für ihre Karten zu schaffen.

Dieser Infrastrukturvorteil zusammen mit den immer noch hohen Entwicklungsvolumina sind Bausteine, die für eine eigenständige europäische Lösung im zukünftigen Zahlungsverkehr unverzichtbar sind. Es ist gut und wichtig, dass aus dem deutschen Kreditgewerbe heraus europäische Initiativen wie die European Payments Initiative (EPI) hervorgehen und konkrete Lösungen anbieten. Langfristig sollte sich aus der Kooperation und Kombination etablierter Verfahren und neuer europäischer Projekte ein starkes, unabhängiges Zahlungssystem entwickeln, das sich dauerhaft im Wettbewerb mit globalen Marken behaupten kann. Investitionen in neue Ansätze und in die Weiterentwicklung bewährter Strukturen wie der Girocard zahlen dabei auf ein gemeinsames Ziel ein: eine souveräne europäische Zahlungsinfrastruktur.

Erste Schritte zur Stärkung und Neuaufstellung

Auch für Deutschland lässt sich aus dem Blick auf die Peers in Europa lernen. Die Girocard muss sich konsequent an den Marktbedürfnissen ausrichten, um Bindungskraft nach innen zu gewinnen und ihre Marktposition zu sichern.

Im Jahr 2023 wurde mit der Befähigung der Euro Kartensysteme GmbH zum operativen Scheme Manager der Girocard ein erster Schritt zur Neuaufstellung und organisatorischen Stärkung des Systems eingeleitet. Seitdem verantwortet das Unternehmen in enger Abstimmung mit den Spitzenverbänden der Deutschen Kreditwirtschaft die Weiterentwicklung des Girocard-Systems. Ziel ist ein nachhaltiges, zukunftsfähiges Betriebskonzept, das die Wettbewerbsfähigkeit im europäischen Umfeld sichert.

Mit der neuen Rolle von Euro Kartensysteme als Scheme Manager geht auch ein Signal an alle Marktbeteilig-

ten einher: Das System soll künftig partnerschaftlich und gemeinsam weiterentwickelt werden. Zu den Aufgaben der Euro Kartensysteme gehören daher nicht nur die kontinuierliche Produktentwicklung unter Einbindung der Akzeptanzseite und die Vermarktung des Systems. Ebenso wichtig ist ein engeres Relationship Management mit den Anwendern im Handel sowie deren Dienstleistern.

Besonders die Netzbetreiber nehmen als zentrale Akteure auf der Akzeptanzseite eine wichtige Rolle ein. Ihre Zusammenarbeit mit der Euro Kartensysteme wird künftig durch einen neu einzurichtenden Beirat weiter gestärkt. So können die Impulse der Netzbetreiber für eine bessere Wettbewerbsfähigkeit gezielt in die Weiterentwicklung des Girocard-Systems einfließen.

Serienautorisierung kurz vor dem Abschluss

Erste Ergebnisse dieser engen Zusammenarbeit sind bereits heute sichtbar:

- Die Online-Altersverifikation ermöglicht eine digitale Altersprüfung für den Kauf von Produkten, die altersbeschränkt sind. Bisher lief die Altersprüfung am Tabakwarenautomaten mit der Girocard über einen rein offline-basierten Austausch: Das Sicherheitsmodul in der physischen Karte kommunizierte direkt mit einem Chip im Terminal. Mit der neuen Lösung erfolgt dieser Schritt nun online – losgelöst vom PoS. Das Terminal stößt lediglich die Anfrage an, die eigentliche Echtheitsprüfung übernimmt das jeweilige kartenausgebende Institut.
- Seit Anfang dieses Jahres stehen technische Spezifikationen und vertragliche Rahmenbedingungen bereit, die es ermöglichen, Kundenbindungsprogramme direkt in den Girocard-Zahlungsprozess einzubinden. Kundinnen und Kunden können ihre Bonus- oder Mitgliedsnummer einmalig in den Systemen ihrer Bank oder Sparkasse hinterlegen. Beim Bezahlen werden die Punkte dann automatisch gutgeschrieben – ohne dass es nötig ist, eine zusätzliche Karte beim Kassiervorgang zu zeigen.

– Die Arbeiten zur Einführung der Serienautorisierung, mit der die Reservierungstransaktionen und nachträgliche Erhöhungen des autorisierten Betrages künftig möglich sind, stehen kurz vor dem Abschluss und können von den Marktteilnehmern umgesetzt werden. Es ist das erste Mal, dass das Girocard-System seit seiner Gründung nachhaltig den Kernprozess von Autorisierung und Abrechnung verändert, um den sich verändernden Bedarfen durch eine zunehmende Digitalisierung von Handelsprozessen zukünftig besser gerecht zu werden.

– Ein weiterer Schritt auf diesem Weg sind die derzeit laufenden Arbeiten zur In-App-Zahlungsfähigkeit, die eine Hinterlegung der Girocard in Händlerapps ermöglichen sollen – ein wachsendes Geschäftsfeld gerade auch von stationären Händlerinnen und Händlern, in dem derzeit noch Lastschrift, Paypal und internationale Kartensysteme dominieren.

Akzeptanzlücken schließen sich

Aber auch auf der Akzeptanzseite tut sich einiges. Ist in den Jahren zuvor ein wachsendes Gap zwischen Girocard und Mastercard-/Visa-Akzeptanz entstanden, gelingt es wieder zunehmend, wichtige Marktteilnehmer von der Bedeutung der Girocard-Akzeptanz im deutschen Markt zu überzeugen. Die Implementierungsprojekte, die die Euro Kartensysteme begleitet, nehmen stetig zu und führen zu einer wachsenden Akzeptanzinfrastruktur.

Ein wichtiges und sichtbares Signal auf diesem Weg war im August 2025 die erste Integration der Girocard durch Sumup, einen der führenden Anbieter für mobile Akzeptanzlösungen weltweit. Damit wird ein oft kritisiertes Akzeptanzloch geschlossen – insbesondere im Segment kleinerer Händlerinnen und Händler, Cafés, Restaurants und Friseurbetriebe. Andere Anbieter werden diesem Beispiel in naher Zukunft folgen und helfen, die entstandenen Akzeptanzlücken zu schließen. Auf dieser Roadmap ist es ein wichtiger Schritt, dass zum Ende des Jahres auch die Überführung von App-PoS-Lösungen in den Regelbetrieb ansteht und damit softwarebasierte Akzeptanzlösungen für die Girocard in einem verlässlichen,

dauerhaften Rahmen entwickelt werden können.

Kein Rückblick, sondern Aufbruch

Dies sind erste Schritte, die durch weitere ergänzt werden müssen, um den Erfolg auch für die Zukunft zu sichern. Viele Herausforderungen liegen noch vor der Girocard und müssen angegangen werden, darunter auch ein europäisches Zielbild als Entwicklungsfixpunkt für die Zukunft. Aber auch hier gibt es mit europäischen Initiativen wie EPI und mit anderen Zahlungssystemen einen gut funktionierenden Austausch und Ansatzpunkte, die genutzt werden können.

Die Girocard ist kein nostalgisches Relikt aus der Zeit der Magnetstreifen – sie ist das Ergebnis von 35 Jahren gemeinsamer Verantwortung für einen funktionierenden und effizienten bargeldlosen Zahlungsverkehr in Deutschland. In dieser gemeinsamen Verantwortung und mit den richtigen Schritten in die Zukunft kann die Girocard einen wichtigen Beitrag für einen erfolgreichen und unabhängigen europäischen Zahlungsverkehr leisten. Dabei ist Wandel ein wichtiger Teil der Entwicklung, denn Stabilität ohne Bewegung ist Stillstand. Nur in einer konsequenten Weiterentwicklung auf einer starken Basis kann Zukunftsfähigkeit entstehen.

Fußnoten

1) <https://einzelhandel.de/themeninhalte/zahlungssysteme/281-nachrichten/13931-girocard-beliebtes-und-eingefuehrtes-zahlungsmitel-im-handel>.

2) <https://www.reuters.com/markets/europe/europes-dependence-us-payment-firms-leave-it-open-coercion-ecbs-lane-says-2025-03-20/>. ■