

Foto: wero

Emanzipation am Checkout?

Der Bezahldienst Wero will sich als europäische Zahlungsalternative für POS und E-Commerce etablieren. Seit 2024 können Privatpersonen sich damit bereits gegenseitig Geld schicken

Mit Wero fordert die European Payment Initiative EPI globale Paymentriesen heraus. Bis 2026 sollen europaweit Zahlungen sowohl online als auch am Point of Sale möglich sein. Dem Handel bietet Wero zwar Vorteile. Doch reicht die Devise „Europe First“, um die Kundinnen und Kunden zu überzeugen?

Kirstin von Elm

Unabhängigkeit von den USA ist für Lars Stoy, Deutschland-Chef der Bank ING, im bargeldlosen Zahlungsverkehr ein erstrebenswertes Ziel. Deshalb setzt er auf Wero. Im August hat Europas größte Direktbank Wero für ihre rund zehn Millionen Kundinnen und Kunden in Deutschland freigeschaltet. Europa tue gut daran, an eigenen Bezahlsystemen zu arbeiten, um die Abhängigkeit von globalen Verfahren zu verringern, begründet Stoy die Partnerschaft.

Ihrem Ziel von mindestens 80 Prozent Marktdurchdringung ist Martina Weimert, CEO der European Payment Initiative EPI, damit wieder ein Stück näher gekommen. Die EPI mit Sitz in Belgien ist Betreibergesellschaft des neuen europäischen Payment Schemes, Aktionäre sind 14 Banken sowie die europäischen Zahlungsdienstleister Worldline und Nexi. Damit sich der kontobasierte Bezahldienst als europäische Alternative zu Paypal oder internationalen Karten-Schemes etablieren kann, müssen Kund:innen zunächst überhaupt die Möglichkeit haben, Wero über ihre Hausbank zu nutzen. Über den Kreis der Gründungsmitglieder akquiriert Weimert deshalb mit Hochdruck weitere Banken als Partner.

Derzeit können Bankkunden in Deutschland, Frankreich und den Benelux-Staaten Wero nutzen. Rund 30 Banken haben sich dort bereits der EPI angeschlossen, darunter die Neobank Revolut, die Wero in Deutschland anbietet. In der Bankenwelt scheinen geopolitische Argumente wie europäische Unabhängigkeit, Kontrolle über den eigenen Zahlungsverkehr und Vereinbarkeit mit europäischen Rechtsvorstellungen also zu ziehen. Auf dem Weg zur Kasse muss Weimert allerdings auch Kunden und Händler überzeugen.

WER IST WERO? In Deutschland haben Sparkassen und Genossenschaftsbanken sowie die Postbank Wero bereits für ihre Kunden freigeschaltet, die Deutsche Bank steht in den Startlöchern. Obwohl damit die Mehrzahl der deutschen Privatkonten wero-fähig ist, hält sich das Interesse noch in Grenzen. Bei einer Umfrage des Vergleichsportals Verivox im August 2025 konnten 70 Prozent der deutschen Verbraucher mit dem Namen Wero nichts anfangen. Das dürfte nicht zuletzt an mangelnden Einsatzmöglichkeiten liegen. Bisher können sich die knapp zwei Millionen angemeldeten Bankkund:innen mit Wero nur gegenseitig Geld überweisen – eine Funktion, die Paypal bereits seit 20 Jahren bietet. Der U.S.-Bezahldienst hat hierzulande rund 35 Mio. Nutzer:innen und das aktuell umsatzstärkste Bezahlverfahren im deutschen E-Commerce.

Auf Martina Weimert wartet am Checkout also ein mächtiger Wettbewerber. Noch in diesem Jahr will sie Wero als Zahlungsalternative für Onlineshops einführen. Auch der für 2026 geplante Schritt an den POS dürfte schon allein aufgrund der komplexen Kassenlandschaft zur Herausforderung werden. Im stationären Geschäft will Wero vor allem den globalen Karten-Schemes Marktanteile abnehmen. Nicht zuletzt über die mobilen Wallets von Google und Apple konnten Debit- und Kreditkarten dort in den letzten Jahren deutlich zulegen. Mit rund sieben Prozent Anteil am stationären Umsatz haben internationale Debitcards laut der EHI-Studie „Zahlungssysteme im Einzelhandel 2025“ das preiswerte Lastschriftverfahren inzwischen überholt – und treiben die Kosten für den Handel in die Höhe. Hinzu kommt, dass auch Paypal in Kooperation mit Mastercard seit Mitte des Jahres das Bezahlen an der Ladenkasse anbietet.



Hans-Peter Weber
Gründer und Vorstand
Secupay AG

„Wero-Zahlungen sind innerhalb von Sekunden auf dem Empfängerkonto. Das ist ideal für sofortige Bestell-, Versand- und Lieferprozesse.“

KEINE LOW COST-LÖSUNG Händler erhoffen sich von Wero also vor allem kalkulierbare Payment-Kosten. Im Gegensatz zu Karten-Schemes wird die Instant-Payment-Lösung kein Interbankenentgelt erheben. Auch das Ausfallrisiko tendiert bei Echtzeitüberweisungen innerhalb der streng überwachten europäischen Banking-Infrastruktur gegen Null – zwei Preisvorteile, die Acquirer künftig an ihre Kunden weitergeben können. Martina Weimert will Wero allerdings nicht als Low-Cost-Lösung, sondern über Service, Reichweite und Funktionalität positionieren. Die Gebühren dürften also irgendwo zwischen internationalen Debitcards und der Girocard liegen.

Um zur universalen Zahlungslösung für Europa aufzusteigen, plant die EPI Funktionen wie Cashback und Bonusprogramme, Payment Splitting, Pre-Autorisierung, Raten- oder wiederkehrende Zahlungen. Die Integration in die Banking-Apps der Mitglieder und Kooperationen mit nationalen Bezahl-Apps wie Bizums in Spanien oder Sibs in Portugal sollen schnell für Reichweite sorgen. Die Kooperation mit nicht-europäischen Partnern wie Apple oder Google schließen die Wero-Betreiber dagegen konsequent aus. In puncto Daten- und Verbraucherschutz gelten bei Wero ausschließlich die strengen europäischen Regeln.

Hans-Peter Weber findet das Konzept stimmig: „Wero bietet einen echten europäischen Gegenpol: Bankanbindung, Datenschutz, Echtzeit, vielseitige Einsatzmöglichkeit – ein attraktives Gesamtpaket“ sagt der Vorstand der Secupay AG aus Pulsnitz. Der mittelständische Zahlungsdienstleister will künftig Wero anbieten und hat bereits Anfragen auf dem Tisch. Wo es beispielsweise auf schnelle Bestell- und Lieferprozesse ankomme, seien Echtzeitüberweisungen mit Zahlungsgarantie ein Mehrwert, so Weber. Grundsätzlich plädiert er für Wahlfreiheit am Checkout: „Am Ende entscheidet der Kunde, welche Zahlart er bevorzugt.“

Mobiles Bezahlen in der Parfümerie soll bald auch mit dem Bezahldienst Wero möglich sein



Foto: DSGV

WERO

Start mit QR-Code

Weniger als ein Prozent aller bargeldlosen Bezahlvorgänge entfielen 2024 laut EHI-Studie „Zahlungssysteme im Einzelhandel 2025“ auf QR-Codes. Dennoch will Wero online und am POS zunächst QR-Codes einsetzen. Mit „P2Pro“ wird bereits eine mobile QR-Bezahllösung für kleine Unternehmen angeboten, ab 2026 soll das Bezahlen per QR-Code an Ladesäulen möglich sein. Mit wachsendem POS-Geschäft soll NFC später dazukommen.