

Startseite > Panorama > „Emotional und überhitzt“: Wie die Barzahlung in Berlins Gastronomie zum Zankapfel wird

B+ INTERVIEW

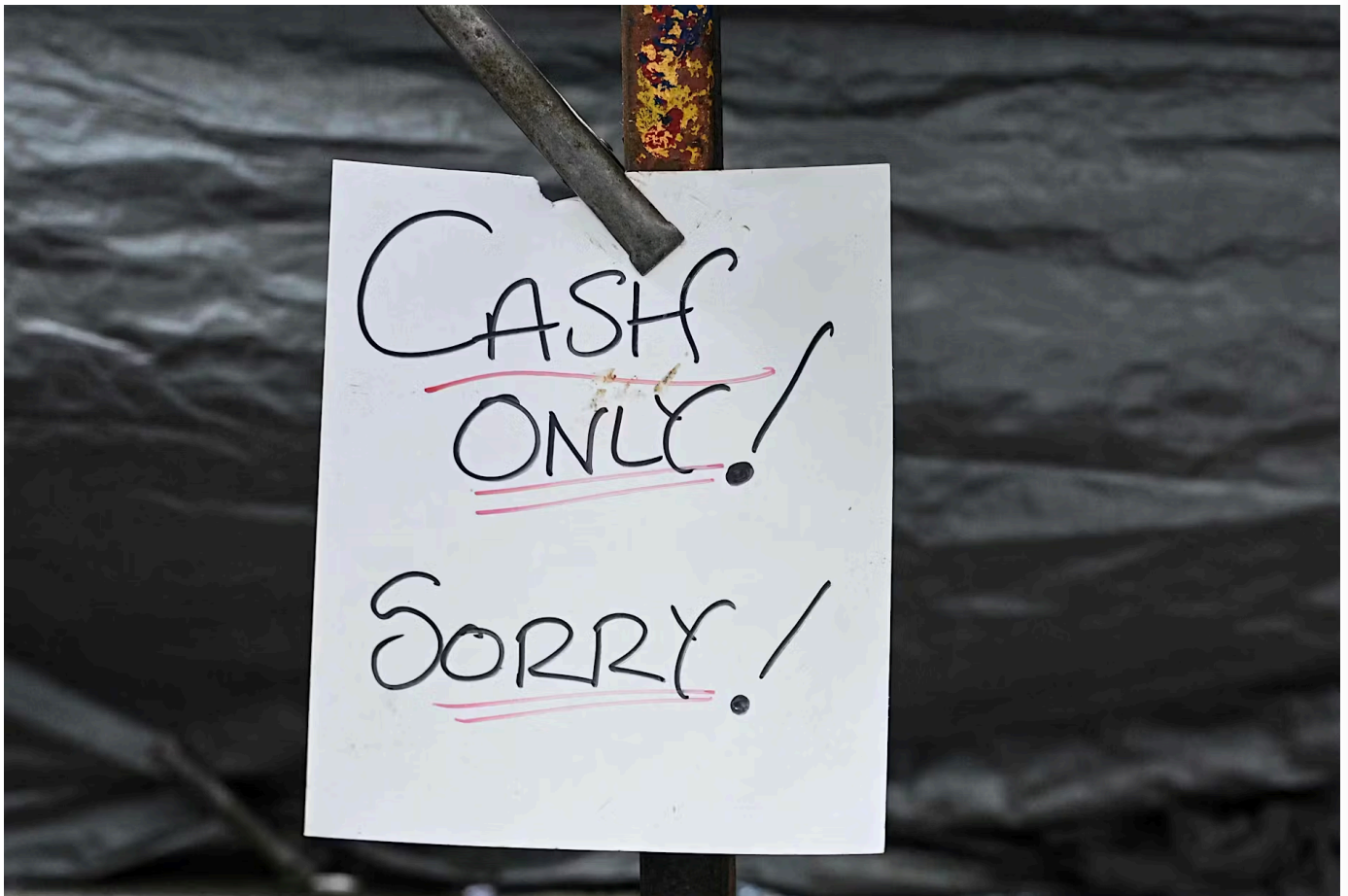
„Emotional und überhitzt“: Wie die Barzahlung in Berlins Gastronomie zum Zankapfel wird

Seit Wochen wird diskutiert, ob Gastronomie und Handel sowohl Bargeld als auch Kartenzahlung akzeptieren müssen. Ein Experte erklärt, wie realistisch das ist.



Enno Kramer

06.05.2026, 18:13 Uhr ⌚ 8 Min



Der gewohnte Anblick in Berliner Schaufenstern: „Nur Barzahlung! Entschuldigung!“

© Oli Scarff

„**T**ut mir leid, wir nehmen leider nur Bargeld“ oder „Sorry, bei uns keine Kartenzahlung“ – so gut wie allen Berlinerinnen und Berlinern dürften diese Sätze bekannt vorkommen. Ob im Restaurant vor der Tür, in der Kneipe um die Ecke oder beim Späti des Vertrauens – überall in der Stadt hängen sie auch 2026 noch in den Fenstern, diese A4-großen „Cash only“-Zettel. Kartenzahlung? Fehlanzeige.

Drohendes Verbot für Gastronomie und Handel

Doch damit könnte bald Schluss sein. Schon in naher Zukunft könnte Gastronomie und Einzelhandel ein Verbot drohen, ausschließlich Bargeld anzunehmen. Wie die Berliner Zeitung bereits vor kurzem berichtete, drängen die Fraktionschefs von CDU und SPD im Berliner Abgeordnetenhaus den Senat zu einer Bundesratsinitiative, die Händler und Gastronomen bundesweit dazu verpflichten soll, sowohl Bargeld als auch digitale Bezahlmethoden anzunehmen.

Wir haben mit Markus Bernhart gesprochen, dem diese Regelung im wahrsten Sinne der Redewendung in die Karten spielen dürfte. Bernhart ist Mitgründer und Geschäftsführer des Wiener Kassenanbieters ready2order und stattet auch in der deutschen Hauptstadt Hunderte Unternehmen mit digitalen Kassensystemen aus.



B+ GASTRONOMIE

Streitpunkt Barzahlung: Ist bald Schluss mit „Cash only“ in Berlins Gastronomie?



B+ INTERVIEW

Berliner Gastronom Björn Swanson: „In Charlottenburg geht nichts mehr“

Im Interview spricht der Experte über die widersprüchliche und teils irreführende Debatte rund um das diskutierte Ende von „Cash only“, einen Manipulationsskandal in Österreich und die möglichen Folgen für Deutschland – sowie darüber, wer überhaupt ein Interesse daran hat, dass ein solches Gesetz nicht zustande kommt. Außerdem erklärt er, warum sich der Fiskus in gewisser Hinsicht aktuell selbst im Weg steht.

Herr Bernhart, in Berlin wird gerade intensiv über das Ende von „Cash only“ diskutiert. Wie bewerten Sie diese Debatte grundsätzlich?

Also eins vorneweg: Sowohl als Unternehmer als auch persönlich als Konsument bin ich für eine möglichst breite Autonomie und Wahlfreiheit. Wenn ich irgendwo bin, möchte ich mir aussuchen können, ob ich mit Karte oder bar zahle. Dem Gastronomen oder dem Händler sollte es am Ende egal sein – Hauptsache, er bekommt sein Geld und der Kunde ist zufrieden.

Ich halte die Debatte für sehr emotional und überhitzt. Man muss das im größeren Kontext sehen: Das Thema wird schon länger diskutiert und lief lange parallel zur Debatte der Mehrwertsteuersenkung in der Gastronomie. Dazu kann man stehen, wie man will. Aber wenn den Gastronomen hier schon Steuern erspart werden, will der Staat natürlich sicherstellen, dass die übrigen Steuern wenigstens korrekt abgeführt werden. Das heißt: Wir entlasten auf der einen Seite, wollen aber auf der anderen Seite mehr Transparenz schaffen – etwa durch eine Kassenpflicht oder eben das Zurückdrängen von „Cash only“.

Für wie realistisch halten Sie es, dass so etwas zumindest in Berlin umgesetzt wird?

Das ist schwer zu sagen, weil das grundsätzlich eine Bundesangelegenheit ist. Wie weit ein Bundesland da eigenständig agieren kann, müsste man juristisch im Detail prüfen. Aber unabhängig davon muss man zwei Dinge voneinander trennen: zum einen die Frage, welche Erfahrung man als international angesehene Stadt seinen Gästen bieten will. Und zum anderen die Frage, wo Steuern nicht korrekt abgeführt werden. Hier ist es einfach so: Wer nur Bargeld nimmt, hat viel mehr Möglichkeiten, seine Umsätze nicht vollständig anzugeben. Das ist das Kernthema dahinter.

Viele Händler argumentieren, Kartenzahlung sei zu teuer.

Ich bin davon überzeugt, dass viele nicht ganz richtig rechnen. Bargeld ist nämlich nicht kostenlos. Ich muss Wechselgeld organisieren, ich habe Fehler bei der Abrechnung, ich muss täglich zählen. Und jeder, der das wirklich sauber und gesetzeskonform macht, hat mehr Aufwand. Ich würde gerne einen Unternehmer sehen, der mir vorrechnet, dass eine ehrliche Bargeldführung wirklich günstiger ist als Kartenzahlung.



ready2order

ZUM INTERVIEWPARTNER

Markus Bernhart ist Mitgründer und Geschäftsführer des Wiener Kassenanbieters ready2order. Das inzwischen elf Jahre alte Fintech-Unternehmen betreut heute über 17.000 Händlerinnen und Händler – und mehr als 500 davon allein in Berlin. Zuvor studierte er Rechtswissenschaft und Betriebswirtschaftslehre in Wien und Großbritannien. Der 36-jährige Österreicher ist Experte für Zahlungsprozesse und Kassensysteme im Dienstleistungsbereich, in Gastronomie und Einzelhandel.

Gleichzeitig wird argumentiert, dass das verpflichtende Angebot einer Kartenzahlung ein Eingriff in die unternehmerische Freiheit sei.

Das ist eine legitime Diskussion, klar. Aber man muss sich auch anschauen, wie sich die Gesellschaft entwickelt. In vielen Ländern – siehe Skandinavien – läuft ein Großteil der Zahlungen längst bargeldlos. Auch in Italien gibt es entsprechende Verpflichtungen. Und wenn man es weiterdenkt: Einen Großteil der Zahlungen tätigen wir doch ohnehin schon digital – Miete, Steuern, vieles mehr. Bargeld komplett abzuschaffen wäre falsch, aber die Wahlfreiheit sollte beim Konsumenten liegen.

Es gibt ja auch den umgekehrten Fall: Läden, die gar kein Bargeld mehr akzeptieren.

Genau, das wird zum Beispiel in Österreich diskutiert – ob man Bargeldannahme verpflichtend macht. Zumindest von den Oppositionsparteien. Aber auch da ist die Frage: Wie entwickelt sich die Gesellschaft? Viele Argumente, die für Bargeld gebracht werden, hängen eigentlich mit anderen Themen zusammen, etwa Datenschutz oder Nachvollziehbarkeit von Zahlungsströmen.

Nach Schätzungen der Deutschen Steuer-Gewerkschaft entgehen der Staatskasse jedes Jahr 15 bis 20 Milliarden Euro – allein durch Kassenbetrug mit Bargeld. Halten Sie diese Zahlen für realistisch?

Eine genaue Zahl kann ich nicht nennen, aber dass es Milliarden sind, klingt sehr plausibel. Schließlich darf man nicht nur auf die Mehrwertsteuer schauen. Wenn in der Gastronomie und im Einzelhandel Umsätze nicht erfasst werden, geht es auch um Einkommensteuer und Gewerbesteuer. In Summe kann das schnell rund 50 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachen, die dem Staat entgehen.



+ MEHR ZEIT, MEHR STREIT?

Berliner Gastronomie soll draußen länger öffnen dürfen: „Für uns eine Verschlechterung“



+ FOOD & DRINK

Berliner Gastronom Billy Wagner: „Ich liebe die Friedrichstraße!“

Wir reden hier bislang ausschließlich über die Manipulation der eigenen Abrechnung mit Bargeld. Besteht die Gefahr auch bei digitalen Bezahlssystemen?

Wichtig ist, zwischen zwei Dingen zu unterscheiden: Kasse und Zahlung. Eine gesetzeskonforme Kasse – mit technischer Sicherheitseinrichtung (TSE) – speichert alle Transaktionen revisionssicher. Das gilt für Bar- und Kartenzahlung gleichermaßen. Der Unterschied ist, dass bei Kartenzahlung der Zahlungsstrom zusätzlich im Bankensystem erfasst wird. Das heißt, sobald die Zahlung durchgeführt wurde, kann der Unternehmer daran nichts mehr ändern.

Auch wenn Sie sich damit ins eigene Fleisch schneiden: Gibt es irgendeine Möglichkeit, das System auszutricksen?

Theoretisch ja, aber nur sehr eingeschränkt. Ein Beispiel wäre, dass man mehrere Kartenterminals auf unterschiedliche Firmen anmeldet und die Umsätze verschiebt. Aber die Umsätze lassen sich nicht aus dem System entfernen. Sie werden immer irgendwo erfasst.

Als Wiener Unternehmer haben Sie sicher von dem Manipulationsskandal mit der Kassensoftware in Österreich mitbekommen. Was lief dort schief?

Selbstverständlich. Da hat ein Hersteller bewusst eine Sicherheitslücke in der Kassensoftware eingebaut. Über eine zusätzliche Software konnten Barumsätze nachträglich gelöscht werden. Das war möglich, weil es sich um eine lokal installierte Software handelte, auf die der Unternehmer direkten Zugriff hatte. Das zeigt, wie wichtig es ist, die Systeme richtig zu bauen – etwa Cloud-Lösungen, bei denen Daten zentral und unveränderbar gespeichert werden.

Wäre so etwas in Deutschland auch möglich?

Nicht ausgeschlossen, aber deutlich schwieriger, wenn die Systeme korrekt eingesetzt werden. Was es wirklich braucht, ist eine Kombination aus einer verpflichtenden Registrierkasse und Kontrollen. Erstere sind zumindest teilweise in Deutschland vorgesehen: Ab Januar 2027 müssen alle Unternehmen ab einem Umsatz von 100.000 Euro eine verpflichtende Registrierkasse verwenden.

Aber überhaupt ist die jetzige Regelung in Deutschland eine Anomalie, die es in ganz Europa nicht gibt. Auf der einen Seite haben wir eines der strengsten Fiskalisierungsgesetze überhaupt – mit Kassenmeldepflicht und allen Anforderungen, die eine Kasse in Deutschland so erfüllen muss. Auf der anderen Seite erlaubt der Gesetzgeber eine offene Ladenkasse, völlig frei von sämtlichen Vorgaben. Man kann auch einfach eine Geldbüchse auf den Tresen stellen.

Sie sagen, es braucht eine Kombination aus verpflichtender Registrierkasse und Kontrollen. Und von welcher Art von Kontrollen reden wir?

Zum Beispiel verdeckte Kassennachschaun. Ein Prüfer geht in ein Café, kauft einen Espresso, nimmt den Beleg mit und kann anhand des QR-Codes sofort sehen, ob alles korrekt erfasst wurde. Das ist viel effizienter als eine komplette Betriebsprüfung und könnte viel breiter eingesetzt werden.

Wie oft wird aktuell geprüft?

Für den einzelnen Unternehmer sehr selten. Viele werden jahrelang nicht geprüft, einfach weil die Ressourcen fehlen.

Was meinen Sie: Würde sich „Cash only“ auf Dauer nicht auch ohne Gesetz erledigen?

Vielleicht schon. Viele Kunden haben kein Bargeld mehr dabei. Wenn sie nicht zahlen können, gehen sie weiter. Und das bedeutet Umsatzverlust – oft ohne dass der Unternehmer das bewusst wahrnimmt.

Gibt es dazu Zahlen?

Das zusätzliche Umsatzpotenzial durch Kartenzahlung hängt stark vom Segment ab, macht nach unseren Erfahrungen jedoch mindestens zehn Prozent aus. Aber wir sehen in der Praxis ganz klar: Nach Einführung von Kartenzahlung steigen Umsätze in nahezu allen Fällen, und das teilweise sehr deutlich.

Letzte Frage: Was wäre das stärkste Argument gegen eine Pflicht zur Kartenzahlung?

Wenn ich davon ausgehe, dass jemand alle Steuern korrekt abführt, dann bleibt eigentlich nur das Kostenargument. Man hat Anschaffungskosten – vielleicht um die 100 Euro – und laufende Gebühren von etwa ein bis eineinhalb Prozent pro Transaktion. Das sind Kosten, die man direkt spürt. Aber wenn man sie in Relation setzt zu Bargeldkosten und zusätzlichen Umsätzen, relativiert sich das sehr schnell.



Ihre Meinung ist uns wichtig. Senden Sie uns Ihr Feedback zu diesem Artikel an: briefe@berliner-zeitung.de

Lesen Sie mehr zum Thema

[Gastronomie](#)[Berlin](#)[Kartenzahlung](#)[Deutschland](#)[Markus Bernhart](#)[Österreich](#)[Barzahlung](#)