

# NETMANAGEMENT®

## Whitepaper

Neue EU-Regelungen zu  
Bonitätsprüfungen bei  
„Buy Now, Pay Later“  
und Ratenkauf

—  
Ein Whitepaper für Händler

Version 1.00  
Dezember 2025  
deutsch

## Einleitung – Wandel einer Branche, Pflichten für Händler

Die Zahlungswelt befindet sich in einer tiefgreifenden Transformation. Digitale Bezahlmodelle, „Buy Now, Pay Later“ (BNPL)-Angebote und kurzfristige Ratenkäufe haben in den letzten Jahren rasant an Bedeutung gewonnen und sind heute ein fester Bestandteil des Online- und Ladengeschäfts. Vor dem Hintergrund steigender Verbraucherverschuldung hat der europäische Gesetzgeber reagiert: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie (Richtlinie (EU) 2023/2225) weitet den Anwendungsbereich des Verbraucherkreditrechts erheblich aus und bezieht ausdrücklich auch bislang teilweise ausgenommene Kleinst- und Kurzzeitkredite sowie zahlreiche digitale BNPL-Modelle ein. Diese Neuordnung hat weitreichende Konsequenzen für Händler, Zahlungsdienstleister und Technologieanbieter. Die Richtlinie wurde am 18. Oktober 2023 erlassen; die Mitgliedstaaten müssen sie in nationales Recht überführen, wobei die Umsetzungsfrist und die praktischen Anwendungsdaten in nationalen Umsetzungsakten festgelegt sind. [EUR Lex](#)

### Der Sinn der Neuregelung — Verbraucherschutz und Vermeidung von Überschuldung

Der Kern der Reform ist einfach und zugleich folgerichtig: Auch scheinbar harmlose, kurze oder zinsfreie Zahlungsaufschübe bergen das Risiko, Verbrauchende in Überschuldung zu treiben. Die Richtlinie zielt darauf ab, das Verbraucherinteresse zu stärken, weniger transparente Finanzierungsformen zu regulieren und insbesondere Haushalte mit niedrigem Einkommen besser zu schützen. Konkret schreibt sie unter anderem vor, dass künftig auch bei Kleinstkrediten (z. B. unter 200 EUR) sowie bei sehr kurzfristigen Darlehen eine angemessene Kreditwürdigkeitsprüfung durchzuführen ist und dass die Angabe der Kosten in verständlicher, standardisierter Form zu erfolgen hat. Damit werden Lücken geschlossen, die BNPL-Anbietern bisher – je nach Ausgestaltung ihres Produkts – erlaubten, ohne umfassende Prüfung zu operieren. Nationaler Gesetzgeber und Aufsichtsbehörden bereiten umfangreiche Umsetzungsmaßnahmen und Leitlinien vor; in Deutschland liegt ein Umsetzungsentwurf vor, das Bundeskabinett hat entsprechende Schritte eingeleitet. Die Bundesaufsichtsbehörde BaFin hat bereits vor den Risiken von BNPL-Angeboten gewarnt. [BaFin](#)

Kurz praktisch: Die Regelung tritt nicht als Momentaufnahme, sondern als strukturelle Änderung in Kraft. Mitgliedstaaten setzen die Richtlinie in nationales Recht um; die Bundesregierung hat einen Entwurf vorgelegt, die Zeiten für Umsetzung und Anwendungsbeginn sind in den Umsetzungsakten verzeichnet. Beachten Sie bitte: Die Frist zur Umsetzung in nationales Recht lag formell bei November 2025; viele Bestimmungen werden danach in der nationalen Anwendung wirksam und zum Teil erst ein Jahr später praktisch gelten. [Bundestag](#)

### Was genau fällt unter die neuen Pflichten? — Umfang der Prüfungspflicht

Die Neuerungen betreffen nicht nur klassische Ratenkredite, sondern ausdrücklich auch digitale Zahlungslösungen, bei denen der Verbraucher einen Zahlungsaufschub erhält oder der Anbieter die Zahlung an den Händler vorschiebt. Das umfasst:

- ∅ BNPL-Modelle, bei denen ein Zahlungsdienstleister dem Händler sofort den Kaufbetrag zahlt und die Rückzahlung durch den Verbraucher später erfolgt;
- ∅ Ratenkauf-Modelle, die dem Kunden die Zahlung in zwei oder mehr Teilbeträgen ermöglichen; Kurzzeitkredite und Minikredite, selbst wenn sie zins- und gebührenfrei strukturiert sind und auch bei Laufzeiten unter 90 Tagen.

Damit sind zahlreiche heute verbreitete Angebote – etwa PayPal-Raten, Klarna-Raten, Händler-Ratenkauf ohne gesonderte Bankbeteiligung oder Instant-Financing-Lösungen – künftig Regulierungssachverhalte. Branchenanalysen und Marktteilnehmer bestätigen, dass BNPL im Blick der Gesetzgebung steht. [SCHUFA](#)

Tabelle: Zahlungsarten, APMs und Einordnung unter die neue Richtlinie

Zahlungsmethode / Modell	Typ/Mechanik (Kurz)	Gilt als Kredit / BNPL?	Bonitätsprüfung erforderlich?	Bemerkung
Klassische SEPA-Lastschrift (ungebunden)	Händler zieht Konto ein	Nein	Nein	Kein Zahlungsaufschub im kreditrechtlichen Sinn
Garantierte SEPA-Lastschrift (Anbieter garantiert Zahlungsausfall)	Anbieter übernimmt Ausfallrisiko	In der Regel Nein (kein Kredit)	In der Regel Nein	Kein Vorstrecken von Geld; Risikoabsicherung
Kauf auf Rechnung, Zahlung 14–30 Tage (ohne Gebühren)	Kunde zahlt später, keine Kosten	Meist Nein	Meist Nein (Ausnahme: abhängig vom Anbieter-Risiko)	Kurzfristige Zahlungsziele bleiben oft unreguliert
Kauf auf Rechnung mit Factoring / Anbietervorschuss	Dritter zahlt sofort, Kunde später	Ja	Ja	Wenn Dritter das Geld vorschreibt, gilt Kreditrecht
Ratenkauf direkt durch Händler (2+ Raten)	Händler gewährt Finanzierung	Ja	Ja	Händler wird zum Kreditgeber → Regulierung
PayPal Ratenzahlung / Klarna / BNPL Anbieter	Anbieter zahlt Händler, Kunde zahlt später	Ja	Ja	Bonitätsprüfung durch Anbieter erforderlich
Kreditkarten-Teilzahlung	Kartenbank gewährt Raten	Ja	Ja	Prüfung durch Kartenemittent
APMs (iDEAL, Sofort, Trustly, EPS, Wero)	Sofortige Bankzahlung	Nein	Nein	Keine Kreditgewährung
Wallets (Apple/Google Pay)	Karten/Konto hinterlegt, sofort	Nein	Nein	Keine Kreditwirkung
Kurzzeit-Mini-Kredit (<200 €)	Sehr kurzlaufender Kredit	Ja (Richtlinie deckt jetzt ein)	Ja	Auch zinsfreie Modelle fallen unter Regeln
Vorkasse mit gestaffelten Zahlungen, Ticketreservierung (Leistung erst nach vollständiger Zahlung)	Kunde zahlt Raten, Leistung erst nach letzter Rate	Meist Nein	Nein	Wird als Teilzahlung/Vorkasse gewertet, nicht Kredit

Die Tabelle fasst die gängigen Fälle zusammen; in Einzelfällen entscheidet die konkrete Vertragsgestaltung und wer das wirtschaftliche Risiko trägt. Quellen und Kommentar: die europäische Richtlinie erweitert den Anwendungsbereich ausdrücklich auf BNPL-Modelle und Minikredite; die nationale Umsetzung in Deutschland ist in Vorbereitung.

### Was bedeutet das konkret für Händler – praktische Auswirkungen

Für Händler heißt das: Wer BNPL- oder Ratenprodukte über eigene Infrastruktur anbietet, übernimmt damit in der Regel Kreditgeberfunktionen und damit umfangreiche rechtliche Pflichten. Diese Pflichten umfassen unter anderem:

- ∅ Durchführung einer Kreditwürdigkeitsprüfung vor Vertragsabschluss;
- ∅ transparente Angabe aller Kosten (effektiver Jahreszins / Gesamtkosten) in standardisierter Form;
- ∅ Ausgestaltung von Widerrufsbelehrungen, Informationspflichten und Dokumentationspflichten;

- Ø Einhaltung nationaler Vorgaben zur Zulassung, wenn die Kreditgewährung in den Bereich der erlaubnispflichtigen Bank-/Kreditgeschäfte fällt.

Händler ohne Bank- oder Kreditlizenz sollten daher ihre Checkout-Optionen so strukturieren, dass die tatsächliche Kreditgewährung durch einen lizenzierten Dritten erfolgt. Das praktische Vorgehen sieht typischerweise so aus: Der Händler integriert einen BNPL-Partner (z. B. etablierter Zahlungsdienstleister oder FinTech), dieser übernimmt das Risiko, führt die Bonitätsprüfung durch und meldet dem Händler nur die Entscheidung („genehmigt“ / „abgelehnt“). Der Händler selbst vermeidet dadurch regulatorische Fallstricke, gibt aber Teile der Verantwortung an einen Partner ab. Branchenexperten empfehlen, die Verträge mit solchen Partnern sehr genau zu prüfen, insbesondere in Bezug auf Datennutzung, Haftungsfragen und Meldepflichten. [Ratepay](#)

### Welche Daten müssen Händler an Zahlungsdienstleister übermitteln — Rechtsgrundlage und Grenzen

Die Bonitätsprüfung erfordert in der Regel personenbezogene Daten des Kunden: Name, Geburtsdatum, Anschrift, Konto-/Kartendaten, gelegentlich Angaben zu Einkommen oder laufenden finanziellen Verpflichtungen. Rechtsgrundlage für die Übermittlung und Verarbeitung dieser Daten sind primär:

- Ø Vertrags- und Vorvertragspflichten (Art. 6 Abs. 1 lit. b DSGVO) zur Durchführung des Kauf- und Zahlungsprozesses;
- Ø berechtigtes Interesse des Händlers oder des Zahlungsdienstleisters (Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO) zur Betrugsvorbeugung und Bonitätsprüfung;
- Ø bei sensiblen Daten sind zusätzliche Rechtsgrundlagen oder Einwilligungen erforderlich.

Gleichzeitig ist sicherzustellen, dass die Übermittlung datenschutzkonform geschieht: Nur die für die Prüfung notwendigen Daten dürfen übertragen werden, es bestehen Informationspflichten gegenüber dem Kunden (Datenschutzhinweis, Zweck, Empfänger), und Daten dürfen nur solange gespeichert werden, wie es für die Zwecke erforderlich ist. In vielen Fällen erfolgt die eigentliche Abfrage bei Auskunfteien durch den Zahlungsdienstleister, nicht durch den Händler — der Händler übermittelt lediglich die zur Identifikation notwendigen Stammdaten. Die zuständigen Processing-Agreements (AVV) regeln die Pflichten beider Seiten. Rechtssicheres Design erfordert technische und organisatorische Maßnahmen sowie eine klare Dokumentation der Datenflüsse und Rechtsgrundlagen. [SCHUFA](#)

### Welche Angebote umfasst die Regelung — Beispiele und Abgrenzungen

Die Richtlinie erfasst:

- Ø BNPL-Angebote, bei denen ein Drittanbieter dem Händler sofort zahlt und der Verbraucher später zahlt (klassisches BNPL).
- Ø Händler-Ratenkauf-Produkte, bei denen der Händler das Zahlungsziel oder die Raten gewährt.
- Ø Kurzzeitkredite und Minikredite, auch zins- und gebührenfrei, wenn tatsächlich ein Zahlungsaufschub vorliegt.

Nicht unmittelbar erfasst sind – soweit die Vertragsgestaltung dies nicht ändert – klassische sofortige Kartenzahlungen, APMs (Sofortüberweisung, iDEAL, Trustly) und reine Vorkassenmodelle, bei denen der Händler die Leistung erst nach vollständiger Bezahlung erbringt. Ebenfalls nicht als Kredit gilt die klassische nicht garantierte SEPA-Lastschrift, weil hier kein Drittanbieter dem Händler Geld „vorschießt“. Entscheidend ist stets: wer trägt wirtschaftlich das Risiko und wer gewährt dem Verbraucher den Zahlungsaufschub. [EUR Lex](#)

## Wann braucht der Händler eine Genehmigung / Lizenz der Aufsichtsbehörden?

Die Grundregel lautet: Wer in wirtschaftlicher Hinsicht Kredit vergibt, benötigt eine entsprechende Erlaubnis oder arbeitet mit einem lizenzierten Institut zusammen. Im deutschen Recht ist dies vor allem im Kreditwesengesetz (KWG) geregelt; für Verbraucherkredite gilt ergänzend das BGB-Verbraucherdarlehensrecht (Anpassungen folgen durch Umsetzung der EU-Richtlinie).

Praktische Orientierungen:

- ∅ B2C-Zahlungsziel von 90 Tagen: Für Verbraucher ist ein solches Zahlungsziel regelmäßig problematisch. Übersteigt das Zahlungsziel das, was üblicherweise als branchenübliche Frist angesehen wird (häufig 14–30 Tage), besteht ernsthafte Gefahr, dass die Gestaltung als Kredit gilt — und dann ist eine Lizenz oder die Kooperation mit einem lizenzierten Kreditgeber erforderlich. Für B2B-Geschäftskunden gelten andere Maßstäbe; hier sind längere Zahlungsziele üblich und nicht vom Verbraucherkreditrecht erfasst.
- ∅ Ratenzahlung über mehrere Perioden: Werden mehrere Raten vereinbart (z. B. 4 Raten), ist dies regelmäßig ein Verbraucherkredit, wenn die Leistung vor oder bei Beginn der Ratenzahlung erbracht wird — eine Lizenzpflicht kann eintreten.
- ∅ Ausnahme: Werden gestaffelte Zahlungen geleistet, aber die Leistung wird dem Kunden erst nach vollständiger Zahlung zur Verfügung gestellt (z. B. Reservierung/Anzahlung, Ticketfreigabe nach letzter Rate), so gilt dies in der Regel nicht als Kreditgewähr, sofern keine Kosten anfallen.

Die Praxis bedeutet: Händler sollten bei Angeboten mit längeren Zahlungszielen, Teilzahlungen oder eigentlicher Kreditgewährung rechtliche Prüfung vornehmen und, falls nötig, einen lizenzierten Zahlungsdienstleister integrieren. Nationaler Gesetzgeber (z. B. Deutschland) stellt zudem Leitplanken auf, sodass Händler frühzeitig ihre Verträge und Prozesse anpassen müssen. [Bundestag](#)

## Raten-Vorkasse bei Veranstaltungstickets, Möbeln, Lieferterminen — rechtliche Einordnung

Viele Händler, etwa im Ticketing oder Möbelhandel, arbeiten seit Jahren mit gestaffelten Vorauszahlungen: Der Kunde zahlt in Raten, die Leistung (Eintritt, Lieferung der Couch) wird erst nach vollständiger Zahlung freigegeben. Rechtlich ist dieses Modell in der Regel unkritisch: Es handelt sich um eine Teilzahlung/Vorkasse, nicht um eine Kreditgewährung, sofern drei Voraussetzungen erfüllt sind: die Zahlung erfolgt vor Leistung, es fallen keine Zinsen oder Gebühren an, und die Leistung wird erst nach vollständiger Zahlung überlassen. Das Risiko für Händler ist in diesem Fall eher wirtschaftlich (Stornierungen, Liquidität) als regulatorisch; der Rechtsrahmen des Verbraucherkreditrechts wird in diesen Fällen in der Regel nicht berührt. Händler sollten die Vorgänge klar dokumentieren und in AGB sowie im Checkout transparent kommunizieren. Falls jedoch der Kunde sofort die Leistung erhält (z. B. sofortiges PDF-Ticket) und gleichzeitig in Raten zahlt, ist dies ein klares BNPL-Szenario mit allen regulatorischen Konsequenzen. [Ratepay](#)

## Warum SEPA-Lastschrift und garantierte SEPA-Lastschrift nicht automatisch BNPL sind

SEPA-Lastschriftverfahrensarten sind häufig verzögert in der Zahlungsausführung, doch rechtlich unterscheiden sie sich vom Kredit: Bei der klassischen SEPA-Lastschrift zieht der Händler das Geld vom Konto ein; es erfolgt kein Vorstrecken von Geld durch einen Dritten. Bei der garantierten SEPA-Lastschrift sichert ein Zahlungsdienstleister dem Händler lediglich das Risiko eines Rückbuchungsfalls zu; er stellt dem Kunden dabei aber kein Darlehen zur Verfügung. Entscheidend für die Einstufung als Verbraucherkredit ist somit das Vorstrecken von Geld bzw. die Gewährung eines Zahlungsaufschubs durch einen Kreditgeber. Liegt das nicht vor, greift die Verbraucherkreditrichtlinie nicht. Das ändert sich nur dann, wenn der Anbieter faktisch den Kaufbetrag für den Kunden vorschreibt.

## Warum Bonitätsprüfungen bei höherpreisigen Artikeln und Wiederverkaufsware sinnvoll sind

Bei hochpreisigen Artikeln oder solchen, die leicht wiederverkauft werden können (z. B. Elektronik, Tickets für Weiterverkauf), steigt das Ausfall- und Missbrauchsrisiko. Bonitätsprüfungen schützen nicht nur den Kreditgeber, sondern auch den Händler vor Zahlungsausfällen, Rückbelastungen und betrügerischen Transaktionen. Eine frühzeitige, automatisierte Bonitätsprüfung ermöglicht zudem eine dynamische Checkout-Steuerung: Kunden mit guter Bonität bekommen mehr Zahlungsoptionen angezeigt, riskantere Kunden erhalten restriktivere Optionen. Die Firma NetManagement bietet Händlern Echtzeit-Anbindungen an Bonitätsprüfsysteme an; schon bei der Eingabe der Liefer- oder Rechnungsadresse kann eine automatisierte Prüfung erfolgen, die dem Kunden unmittelbar passende Zahlungsmethoden – inklusive Sonderkonditionen – anbietet. Damit wird Compliance mit regulatorischen Vorgaben kombinierbar mit Conversion-optimierten Checkout-Flows. (Hinweis: Integration und Datenschutzhinweise sind erforderlich.) [experian.de](http://experian.de)

## „Deckel und“ offene Rechnungen in der Gastronomie: Übergang zu BNPL-Kriterien

Im Kontext der neuen EU-Richtlinie zur Bonitätsprüfung bei „Buy Now – Pay Later“ (BNPL) oder Ratenkauf stellt sich für viele Gastronomen und Betreiber von Veranstaltungsstätten die Frage, ab wann ein informeller Kredit an einen Gast, der sogenannte „Deckel“ oder eine über längere Zeit geführte offene Rechnung, faktisch unter die Definition eines BNPL- oder Kreditverhältnisses fällt. Hierbei handelt es sich zunächst um eine rein praktische Betrachtung, die sowohl wirtschaftliche Risiken als auch regulatorische Implikationen berücksichtigt.

Traditionell versteht man unter einem „Deckel“ die kurzfristige Gewährung von Getränken oder Speisen auf Rechnung durch den Wirt, mit der stillschweigenden Vereinbarung, dass der Gast am Ende des Abends oder Tages die Gesamtsumme begleicht. In dieser klassischen Form handelt es sich um ein informelles, sehr kurzfristiges Zahlungsaufschubmodell, das weder Zinsen noch Gebühren enthält und daher nicht unter die neue EU-Verbraucherkreditrichtlinie fällt.

Sobald jedoch der offene Betrag über Tage oder gar Wochen geführt wird, nimmt das Risiko des Wirts zu, und die informelle Vereinbarung entwickelt den Charakter einer privaten Kreditlinie. Bei einer Dauer von mehr als zwei Wochen und insbesondere bei Beträgen über 200 Euro steigt das wirtschaftliche Risiko signifikant. Gleichzeitig beginnt die Abgrenzung zur regulierten Kreditvergabe relevant zu werden, insbesondere dann, wenn solche Deckel regelmäßig oder systematisch gewährt werden.

Besondere Aufmerksamkeit verdient ein Zahlungsaufschub von über 90 Tagen, der nach geltender EU-Verbraucherkreditdefinition klar als Kredit im Sinne der Verbraucherschutzvorschriften gilt. In diesem Fall bedarf es einer Genehmigung durch einen Zahlungsdienstleister oder sogar einer Banklizenz, sobald das Modell gewerblich oder standardisiert angeboten wird. Für kurzfristige, einmalige offene Beträge ohne Zins oder Gebühren bleibt eine formelle Regulierung hingegen unkritisch.

Auch die Höhe des Betrags und die Systematik der Nutzung spielen eine entscheidende Rolle: Einzelne, einmalige Deckel von kleinen Beträgen gelten weiterhin als unproblematisch, während wiederholte Deckel über mittlere oder größere Beträge eine wachsende wirtschaftliche und regulatorische Relevanz besitzen. Die Risikoeinschätzung des Wirts wird hierbei entscheidend.

Aus praktischer Sicht empfiehlt es sich für Gastronomen, Betreiber von Veranstaltungsstätten oder Ticketanbieter, offene Rechnungen und Deckel im Hinblick auf Dauer, Höhe und Wiederholung systematisch zu dokumentieren. Dies ermöglicht nicht nur eine klare wirtschaftliche Bewertung, sondern auch die rechtzeitige Identifikation von Situationen, in denen eine Bonitätsprüfung oder die Einbindung eines Zahlungsdienstleisters sinnvoll oder sogar erforderlich wird.

Im Zusammenspiel mit modernen Zahlungslösungen, wie sie etwa von spezialisierten Anbietern wie NetManagement bereitgestellt werden, können schon bei der Eingabe von Liefer- oder Rechnungsadressen Echtzeit-Bonitätsprüfungen erfolgen. Auf diese Weise lassen sich dem Kunden die für ihn geeigneten Zahlungsmethoden anbieten, während der

Händler gleichzeitig seine wirtschaftlichen Risiken minimiert. Insbesondere bei höheren Beträgen, wiederkehrender Nutzung oder längeren Zahlungszielen kann so die Einhaltung regulatorischer Anforderungen gewährleistet werden, ohne dass der Gast in seiner Flexibilität unnötig eingeschränkt wird.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass kurzfristige, einmalige Deckel in der Gastronomie unproblematisch bleiben, während längerfristige, systematische offene Rechnungen faktisch die Eigenschaften eines BNPL- oder Kreditmodells annehmen. Händler, Gastronomen und Ticketanbieter sollten daher diese Schwellenwerte – Dauer, Betrag und Wiederholung – aufmerksam beobachten und gegebenenfalls geeignete Maßnahmen zur Bonitätsprüfung oder Zahlungsdienstleister-Genehmigung implementieren.

### Marktteilnehmer: Die wichtigsten Bonitätsauskunfteien (Europa)

Für B2C und B2B-Prüfungen stehen etablierte Auskunfteien zur Verfügung; Händler und PSPs arbeiten häufig mit einem oder mehreren dieser Anbieter zusammen:

B2C (Verbraucher):

- Ø CRIF — <https://www.crif.com/> (Deutschland/Europa).
- Ø SCHUFA — <https://www.schufa.de/>
- Ø Experian — <https://www.experian.de/> (Experian plc).
- Ø Equifax — <https://www.equifax.com/> (Europäische Standorte/Services).
- Ø TransUnion — <https://www.transunion.com/> (EU-Niederlassungen).

B2B (Unternehmen):

- Ø Creditsafe — <https://www.creditsafe.com/> — umfangreiches Business-Reporting in Europa.
- Ø CRIF — <https://www.crif.com/> (Deutschland/Europa).
- Ø Dun & Bradstreet (D&B) — <https://www.dnb.com/> (Europa: dnb.co.uk / europe.dnb.com).
- Ø Intrum — <https://www.intrum.com/> — Credit Management & Reporting.

Diese Liste ist nicht abschließend, bildet aber die wichtigsten Marktteilnehmer ab, mit denen Händler üblicherweise zusammenarbeiten.

### Handlungsempfehlungen — was Händler jetzt tun sollten

Erarbeiten Sie eine pragmatische Roadmap:

1. Produkt-Audit: Identifizieren Sie alle Zahlungsoptionen im Checkout, die einen Zahlungsaufschub oder ein Vorstrecken darstellen.
2. Partner-Check: Arbeiten Sie nur mit lizenzierten BNPL- oder Kreditdienstleistern zusammen, wenn Sie Zahlungsaufschub anbieten. Fordern Sie Nachweise über Compliance, Bonitäts-Mechaniken und datenschutzkonforme Schnittstellen.

3. Datenschutz & Prozesse: Legen Sie Datenschutzinformationen, AVVs und Zweckbeschreibungen transparent an. Minimieren Sie Datenübertragungen und dokumentieren Sie die Rechtsgrundlage (Vertrag, berechtigtes Interesse).
4. Checkout-Design: Nutzen Sie dynamische Angebotslogik: Zeigen Sie Kunden nur solche Zahlarten an, die regulatorisch korrekt und technisch geprüft sind. Integrieren Sie Echtzeit-Bonitätschecks über einen vertrauenswürdigen Partner.
5. AGB & Informationspflichten: Passen Sie AGB, Widerrufsbelehrungen und Informationsblätter an die neuen Anforderungen an.
6. Schulung & Monitoring: Schulen Sie Vertrieb und Kundenservice, implementieren Sie Monitoring und Reporting über abgelehnte Fälle, Rückbuchungen und Beschwerden.

NetManagement unterstützt Sie bei der technischen Anbindung an Bonitätsdatenbanken, dem Compliance-Screening und bei der Implementierung von Checkout-Logik zur Reduktion von Reibungsverlusten und zur Einhaltung der Richtlinie.

### Vorteile und Nachteile der neuen Regelungen — für Händler und Kunden

Für Kunden (Verbraucher):

**Vorteile:** Schutz vor Überschuldung, transparentere Kosteninformation, stärkere Rechte bei Vertragsabschlüssen.

**Nachteile:** Möglicherweise geringere Verfügbarkeit von zinsfreien BNPL-Optionen, mehr Prüfungen (potentiell Ablehnungen), bei negativer Bonitätsauskunft möglicherweise Zugangsbeschränkungen zu flexiblen Zahlungsoptionen.

Für Händler:

**Vorteile:** Reduktion von Zahlungsausfällen, weniger Forderungsverluste, bessere Reputationssicherung durch verantwortungsvolle Kreditvergabe; Möglichkeit, durch konforme Angebote Vertrauen beim Kunden aufzubauen.

**Nachteile:** Höherer administrativer Aufwand, mögliche Conversion-Einbußen bei zusätzlicher Reibung im Checkout, Kosten durch Einbindung von Bonitätsprüfungen und lizenzierten Partnern.

### Fazit — ein Positivaufruf an die Händler

Die Reform markiert keinen Angriff auf Innovation, sondern einen notwendigen Ausgleich zwischen Kundenschutz und marktwirtschaftlicher Dynamik. Händler, die frühzeitig ihre Prozesse, Partner und Checkout-Designs anpassen, gewinnen: Sie reduzieren langfristig Ausfallrisiken, verbessern die Kundenbeziehung durch transparente Kommunikation und sichern sich regulatorische Handlungsfähigkeit. Nutzen Sie die Zeit bis zur nationalen Umsetzung, um Ihre Zahlungsstruktur zu überprüfen, geprüfte BNPL-Partner zu wählen und technische Anbindungen für Echtzeit-Bonitätsprüfungen zu implementieren. NetManagement begleitet Sie gern auf diesem Weg — mit technischen Integrationen, Compliance-Checks und praxisorientierter Beratung.

### Quellen (Auswahl)

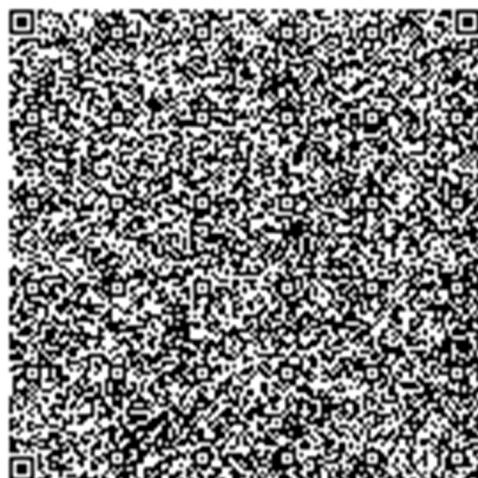
- Ø Richtlinie (EU) 2023/2225 (EUR-Lex). [EUR Lex](#)
- Ø Bundestag / Hinweise zur Umsetzung in Deutschland (Umsetzungsfrist 20.11.2025). [Bundestag](#)
- Ø BMJV / Referentenentwurf zur Umsetzung. [BMJV](#)

- Ø Überblicke & Marktkommentare zu BNPL-Vorschriften 2025 (Ratepay, Riverty etc.).
- Ø BaFin-Warnung zu BNPL (Verbraucherschutz). [BaFin](#)
- Ø Schufa – Hinweise zur Wirkung der neuen Verbraucherkreditrichtlinie auf BNPL.
- Ø Bonitätsauskunfteien: SCHUFA, Experian, Equifax, TransUnion, Creditsafe, D&B, CRIF, Intrum.

### Hinweis

Dieses Whitepaper stellt keine Rechtsberatung dar. Es dient ausschließlich der allgemeinen Information über regulatorische Entwicklungen im Bereich „Buy Now, Pay Later“ und Ratenkauf. Die Inhalte erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder rechtliche Verbindlichkeit und ersetzen keine individuelle rechtliche Beratung. Für konkrete Fragestellungen oder Entscheidungen sollten Unternehmen rechtlichen Rat von qualifizierten Rechtsberaterinnen oder Rechtsberatern einholen.

### Kontakt



## NETMANAGEMENT®

NetManagement GmbH | Ludwig-Erhard-Straße 18 | 20459 Hamburg  
Web: [www.NetManagement.de](http://www.NetManagement.de) | eMail: [info@NetManagement.de](mailto:info@NetManagement.de)

#### Telefon & Telefax

Deutschland	Telefon +49 (0)40 30184-0
	Telefax +49 (0)40 30184-100
Frankreich	Telefon +33 (0)1 7061 306-0
Irland	Telefon +353 (0)1 506 040-0
	Telefon +353 (0)21 2028 47-0
Slowenien	Telefon +386 (0)1 7775 11-0
Großbritannien	Telefon +44 (0)20 3828 700-0