

HÄNDLER

Rolling Reserves: Warum Anbieter Ihr Geld einbehalten und wie Sie es freibekommen

Veröffentlicht am 1. September 2026

Wozu eine Reserve dient, welche drei Formen sie annimmt, wie die üblichen Konditionen aussehen und was einen Anbieter dazu bewegt, sie zu senken.

Eine Reserve ist Geld, das ein Zahlungsanbieter aus den eigenen Umsätzen eines Händlers zurückhält. Sie ist keine Gebühr und sie ist nicht verloren: Sie gehört weiterhin dem Händler. Verfügbar ist sie aber auch nicht, und für ein Unternehmen mit knappen Margen kann dieser Unterschied darüber entscheiden, ob sich ein Konto lohnt.

Wozu sie dient

Eine Kartenzahlung kann lange nach der Auszahlung rückgängig gemacht werden. Ein Kunde hat Monate Zeit, eine Belastung zu bestreiten, und wenn der Händler sie nicht zurückzahlen kann, muss es der Anbieter tun. Die Reserve ist die Sicherheit des Anbieters dagegen: ein Topf, auf den er für Chargebacks, Erstattungen und Strafen zugreifen kann, wenn das Guthaben des Händlers nicht reicht oder das Unternehmen den Betrieb einstellt.

Deshalb folgen Reserven dem Risiko. Je länger die Lücke zwischen Zahlung und Lieferung, je höher die Streitfallquote oder je kürzer die Geschäftshistorie, desto größer ist das Risiko des Anbieters und desto mehr will er einbehalten.

Die drei Formen

ART	WIE SIE FUNKTIONIERT
Rollierend	Ein Prozentsatz des Tagesumsatzes wird einbehalten und nach einer festen Frist freigegeben, sodass laufend Geld hinein- und herausfließt.
Gedeckelt	Ein Prozentsatz wird einbehalten, bis der Topf einen vereinbarten Betrag erreicht; danach wird nichts mehr abgezogen.

ART	WIE SIE FUNKTIONIERT
Vorab	Ein fester Betrag wird hinterlegt oder von den ersten Auszahlungen einbehalten, bevor die Abwicklung beginnt.

Die rollierende Reserve ist die häufigste. Üblicherweise genannt werden 5 % bis 10 % des Umsatzes, einbehalten für rund 180 Tage, wobei beide Zahlen je nach Anbieter und Unternehmen schwanken. Zu diesen Konditionen sind bei einem Händler stets ungefähr sechs Monate dieses Prozentsatzes gebunden: Das Geld vom ersten Tag wird am 181. Tag frei, während der Anteil des 181. Tages hineinfließt.

Was Sie im Vertrag prüfen sollten

- **Prozentsatz und Haltefrist.** Diese beiden Zahlen bestimmen, wie viel Liquidität jeweils außer Reichweite ist.
- **Die Bemessungsgrundlage.** Ein Prozentsatz vom Bruttoumsatz ist mehr als derselbe Prozentsatz nach Erstattungen.
- **Ob sie gedeckelt ist.** Ohne Deckel wächst der Topf mit dem Geschäft.
- **Überprüfungstermine.** Ein Datum oder ein Volumen, bei dem die Konditionen neu betrachtet werden.
- **Was bei Kontoschließung geschieht.** Anbieter behalten die Reserve meist für die gesamte Streitfallfrist nach der letzten Transaktion, was sechs Monate oder mehr ohne Einnahmen aus dem Konto bedeuten kann.
- **Wann sie erhöht werden kann.** Die meisten Verträge erlauben dem Anbieter, eine Reserve bei verändertem Risiko anzuheben, teils ohne Ankündigung.

Wie Sie eine Senkung erreichen

Eine Reserve ist eine Risikoeinschätzung, also bewegt sie sich, wenn sich die Belege ändern.

1. **Bauen Sie eine Historie auf.** Mehrere Monate Abwicklung mit niedriger Chargeback-Quote sind das stärkste Argument überhaupt.
2. **Verkürzen Sie die Lücke.** Schnellere Lieferung und Versand mit Sendungsverfolgung verkürzen die Zeit, in der etwas schiefgehen kann.
3. **Zeigen Sie die Finanzen.** Kontoauszüge und Abschlüsse, die belegen, dass das Unternehmen seine Streitfälle selbst tragen könnte, machen die Reserve weniger nötig.
4. **Fragen Sie zum Überprüfungstermin.** Kommen Sie mit Zahlen: Volumen, Erstattungsquote, Chargeback-Quote und gewonnene Streitfälle.
5. **Bieten Sie eine Alternative an.** Eine gedeckelte Reserve oder eine Bankgarantie passt womöglich beiden Seiten besser als ein unbegrenzter Prozentsatz.

Anbieter senken eine Reserve selten von sich aus. Die Konditionen ändern sich für den Händler, der fragt und Zahlen mitbringt.

Was Sie nicht tun sollten

Behandeln Sie die Reserve nicht als Betriebskapital, das zu einem festen Termin eintrifft. Steigen die Chargebacks, kann die Freigabe verzögert oder der Prozentsatz erhöht werden. Und eröffnen Sie kein zweites Konto anderswo, um Volumen von einer Reserve wegzuleiten, ohne es dem ersten Anbieter zu sagen: Ein plötzlicher Volumenrückgang bei weiter eingehenden Streitfällen ist genau das Muster, für das eine Reserve da ist, und macht die Konditionen meist härter.

Bevor Sie unterschreiben

Rechnen Sie aus, was die Reserve bei Ihrem erwarteten Volumen mit dem Cashflow macht, Monat für Monat, für das erste Jahr. Eine Reserve von 10 % über sechs Monate bedeutet, dass ein halber Monatsumsatz dauerhaft außer Reichweite ist, sobald sie gefüllt ist. Wenn das Unternehmen mit dem Rest nicht auskommt, verhandeln Sie vor der Kontoeröffnung, solange der Anbieter das Geschäft noch will.

Quellen

- [Merchant Cost Consulting: Was ist eine Rolling Reserve](#) (Englisch)
- [PXP: Rolling Reserve](#) (Englisch)

Online lesen: <https://payments-marketplace.com/de-DE/insights/rolling-reserves/>

Payments Marketplace Ltd

Registered in England & Wales No. 17424288
Garden Ctg, Dereham Road, Dereham, Norfolk, NR19 2PW, UK
connect@payments-marketplace.com · +44 1366 727140