



Bezahlverfahren für Online-Shops: Vor- und Nachteile

*Für Online-Shops stehen verschiedene Bezahlverfahren zur Verfügung.
Informieren Sie sich über die Vor- und Nachteile der gängigen Bezahlverfahren.*

Vorkasse und Direktüberweisungsverfahren

Pro

- Zahlung vor Lieferung
- Hoher Schutz vor Zahlungsausfällen
- Geringe (direkte) Kosten

Contra

- Sehr geringe Akzeptanz durch Kundinnen und Kunden
- Risiko für Kundinnen und Kunden, dass die Ware nicht bzw. unvollständig oder fehlerhaft geliefert wird
- Ggf. sehr umständlich für die Kundschaft
- Nicht sinnvoll bei digitalen Gütern
- Ggf. sind nicht alle Banken angeschlossen

Voraussetzung für Vorkasse

- Kontoverbindung

Voraussetzungen für Direktüberweisungsverfahren

- Vereinbarung mit dem Anbieter des Direktüberweisungsverfahrens
- Technische Direktanbindung an den Anbieter oder Anbindung an einen Payment Service Provider
- Ggf. Vereinbarung mit einem Acquirer (banknaher Dienstleister oder anderes Unternehmen) zur Akzeptanz

Ggf. zusätzliche Kosten

- Vorkasse: Nein
- Direktüberweisungsverfahren: Ja

Tipp: Direktüberweisungen (Instant Payments) funktionieren wie Vorkasse-Zahlungen, sind aber wesentlich schneller. Das Geld wird sofort vom Kundenkonto abgebucht, so dass die Ware direkt danach versandt werden kann.

Rechnung und Lastschrift

Pro

- Sehr hohe Akzeptanz durch Kundinnen und Kunden
- Geringe (direkte) Kosten

Contra

- Zahlung nach Lieferung
- Geringer Schutz vor Zahlungsausfällen
- Ggf. hohe Absicherungskosten
- Bei Lastschrift: Kundinnen und Kunden haben möglicherweise Bedenken, Kontodaten im Internet anzugeben
- Zahlung nach Lieferung

Voraussetzung für Rechnung

- Kontoverbindung

Voraussetzung für Lastschrift

- Abschluss einer Inkasso-Vereinbarung mit einer Bank zum Einzug von Forderungen durch Lastschriften
- SEPA-Lastschriftmandat

Ggf. zusätzliche Kosten

- Nein, es sei denn Abwicklung über externen Dienstleister

Typ: Insbesondere bei Waren, die sich leicht weiterverkaufen lassen wie beispielsweise hochwertige Elektronik, ist die Zahlung per Rechnung für die Shopbetreiberin bzw. den Shopbetreiber mit einem hohen Risiko verbunden.

Insgesamt lassen sich die Risiken durch ein durchdachtes Risikomanagement verringern.

Einfache Beispiele können sein:

- Kundinnen bzw. Kunden zahlen die ersten beiden Einkäufe per Lastschrift und erst ab dem dritten Einkauf per Rechnung.
- Zahlung per Rechnung steht nur Kundinnen bzw. Kunden mit Rechnungs- und Lieferadresse in Deutschland zur Verfügung.
- Vor allem bei größeren Bestellungen vorab die Bonität der Kundin bzw. des Kunden prüfen (z. B. durch externe Dienstleister).

Ggf. einen Dienstleister (Factoringunternehmen) beauftragen, der einen Kauf auf offene Rechnung absichert. Die Händlerin bzw. der Händler reicht seine Rechnungen dort ein und erhält die Rechnungssumme, reduziert um einen Abschlag. Um das weitere Inkasso kümmert sich der Dienstleister.

Vorsicht vor typischen Betrugsmustern: Bestellt eine Kundin bzw. ein Kunde zum Beispiel drei Fernsehgeräte, telefonisch nachfragen, ob die Bestellung korrekt ist. Auch unterschiedliche Liefer- und Rechnungsadressen und Lieferungen an Packstationen können Warnsignale sein. Vorsicht geboten ist auch dann, wenn zunächst zwei kleine Bestellungen korrekt bezahlt wurden und dann eine große Bestellung folgt.

E-Payment-Verfahren

Pro

- Speziell für den E-Commerce entwickelt
- Teilweise mit Zahlungsgarantie
- Teilweise international einsetzbar
- Oft schnell und bequem

Contra

- In der Regel Registrierung seitens der Kundschaft notwendig

Ggf. zusätzliche Kosten

- Ja

Tipp: Erkundigen Sie sich nach E-Payment-Verfahren, die eine hohe Kundenakzeptanz genießen. E-Payment-Verfahren wurden speziell für Online-Shops entwickelt. In der Regel müssen sich die Kundinnen bzw. Kunden bei einem Anbieter registrieren und ein Konto eröffnen.

Kreditkarten

Pro

- Hoher Schutz vor Zahlungsausfällen
- Hohe Akzeptanz durch Kundinnen und Kunden
- Schnell und bequem, sicher
- International einsetzbar

Contra

- Teilweise höhere Gebühren
- Gebühren abhängig vom Umsatz
- Eigenabwicklung nicht möglich

Voraussetzung

- Vereinbarung der Akzeptanz von Kreditkartenzahlungen (Kreditkartenakzeptanzvertrag) mit einem Acquirer
- Anbindung an einen Payment Service Provider zur technischen Abwicklung von Kreditkartenzahlungen

Ggf. zusätzliche Kosten

- Ja

Tipp: Die Bezahlung per Kreditkarte ist für beide Seiten ein sicheres Verfahren. Allerdings sind die Sicherheitsanforderungen der Kreditkartengesellschaften sehr hoch. Online-Shops erhalten erst nach einer genauen Überprüfung einen Kreditkartenakzeptanzvertrag von einem Acquirer. Überprüft werden u. a. die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), die Geschäftsführung oder auch die Seriosität der Branche.

Anstatt direkt mit einem Acquirer kann auch ein Vertrag mit einem Payment Service Provider geschlossen werden. Sie übernehmen häufig sowohl die Rolle des Acquirers für die Kreditkartenakzeptanz als auch die des Dienstleisters. Dieser übernimmt die technische Anbindung und Zahlungsabwicklung für den Shop. Auf Grund der Kosten sollten Gründerinnen und Gründer aber überlegen, ob und in welchem Leistungsumfang sie die Dienste eines Payment Service Providers in Anspruch nehmen.

Quelle: Holger Seidenschwarz, Mittelstand-Digital Zentrum Handel, www.digitalzentrumhandel.de

Stand Mai 2024