

Mehr Zahlungsmittel – mehr Umsatz, aber nur mit Sicherheit auch mehr Gewinn!

Herr Sutter, welches Zahlungsmittel führt einen Online-Shop zum Erfolg?

Das eine Zahlungsmittel, das ein jedes Online-Unternehmen zum Erfolg führt, gibt es aus meiner Sicht nicht. Grundsätzlich gilt: **Mehr Zahlungsmittel – mehr Umsatz!** Eines der häufigsten Probleme im E-Commerce ist, dass der Kunde seinen virtuellen Warenkorb vor der Kasse stehen lässt, weil das von ihm favorisierte Zahlungsmittel nicht angeboten wird. Das Angebot von mindestens vier Zahlungsmitteln in einem Online-Shop kann die Kaufabbruchrate nachhaltig senken. Am Tagesende bedeutet das effektiv mehr Umsatz.

Führen Sicherheitsstandards zu mehr Gewinn im Online-Shop?

Nehmen wir das Beispiel Kreditkarten – das weltweit meist genutzte, bargeldlose Zahlungsmittel. Die Zahlung per Kreditkarte im Internet hat ein Risiko: das Ausfallrisiko! Grundsätzlich steht jedem Karteninhaber bei Kreditkartenzahlung im Internet ein Widerspruchsrecht zu (sog. Chargeback). Zum Schutz vor Zahlungsausfällen bei Kreditkartenzahlung im Internet haben Visa und MasterCard das 3-D Secure Verfahren entwickelt, das dem Karteninhaber die Möglichkeit bietet sich mit einem Passwort als Karteninhaber direkt bei seiner kartenausgebenden Bank zu verifizieren. Händler, die heute das Verfahren „3D-Secure“ anbieten kommen so automatisch in den Genuss einer erweiterten Haftungsumkehr (sog. Liability Shift).

Ein weiterer, wichtiger Sicherheitsstandard für die sichere Verarbeitung und Speicherung von Kreditkartendaten im Internet ist der „Payment Card Industry Data Security Standard“ – kurz PCI DSS. Die PCI DSS Zertifizierung wurde zum Schutz vor Kreditkartenmissbrauch und -diebstahl im Internet von Visa und MasterCard ins Leben gerufen. Die Zertifizierung bzw. Registrierung für PCI DSS ist seit 2008 für alle an einer Kreditkartenzahlung beteiligten Unternehmen verpflichtend.

Wozu braucht ein Online-Händler einen Payment-Service-Provider (PSP)?

Die Vorteile des Outsourcings des Payment-Gateways liegen auf der Hand: Kosten- und Zeitersparnis. Ressourcen, die in der immer schneller wachsenden Welt des E-Commerce immer knapper werden. Der Händler ist gezwungen umgehend auf die sich schnell ändernden Bedürfnisse des E-Commerce und E-Payment zu reagieren – Stichwort „time-to-market“ – , um dem Konkurrenzdruck standhalten zu können! Die Integration, Pflege und Wartung einzelner Bezahlverfahren im Online-Shop ist kostenintensiv und zeitaufwändig. Daher raten wir jedem Online-Händler das Know-how und die fachliche Kompetenz von Experten zu nutzen! Ein PSP kennt alle Kniffe und Tricks, um ein erfolgreiches E-Payment auf die Beine zu stellen. Ein qualifizierter Partner ist im wahrsten Sinne bares Geld wert!

Wörter: 363

Zeichen inkl. Leerzeichen: 2.750



Johannes F. Sutter ist seit 2004 als stellvertretender Vorsitzender des Bundesverbandes der Dienstleister für Online-Anbieter BDOA e.V. aktiv und seit 2009 Leiter des Arbeitskreises E-Payment.

Hauptberuflich ist Johannes Sutter Geschäftsführer der Niederlassung der SIX Card Solutions Deutschland GmbH, Anbieter der speziell für den E-Commerce und den Phone-Mailorder-Handel entwickelten E-Payment-Plattform Saferpay.