**Zahlungsarten im E-Commerce: Rechnungskauf,**

**PayPal und Co.**

Die Zahlungsarten, die einem Kunden bei dessen Online-Einkauf angeboten werden, spielen eine entscheidende Rolle für den Erfolg eines Onlineshops. Zur Auswahl stehen neben der Zahlung per Kreditkarte, dem Rechnungskauf oder PayPal noch viele weitere Möglichkeiten. Wir zeigen die wichtigsten Zahlungsarten sowie deren Vor- und Nachteile und erklären, worauf es bei der Auswahl ankommt.

**1. Zahlungsarten: wichtig für erfolgreiche Onlineshops**

Ob Sie zu 100 Prozent im E-Commerce aufgestellt sein wollen oder im Rahmen einer Multichannel-Strategie zusätzlich zum stationären Handel noch einen eigenen Onlineshop eröffnen möchten – Sie stehen vor der Herausforderung, Ihr Online-Geschäft möglichst profitabel zu machen. Diverse Studien haben gezeigt, dass zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren die angemessene Auswahl der Online-Bezahlsysteme gehört. Demnach sollen beispielsweise über 70 Prozent der Käufer ihren Einkauf sogar abbrechen, wenn das von ihnen bevorzugte Online-Bezahlsystem vom Händler nicht angeboten wird.

Die Folge sind sogenannte „Warenkorbabbrüche“, das bedeutet: Der Kunde hat sich bereits für ein Produkt entschieden und ist kaufbereit, springt jedoch vor dem letzten Schritt der Transaktion ab. Es gilt natürlich, das unbedingt zu vermeiden. Dennoch ist es nicht zielführend, wahllos möglichst viele Zahlungsarten anzubieten; oberste Priorität hat die einfache Handhabung für den Kunden. Im Folgenden finden Sie Online-Bezahlsysteme im Vergleich und Hinweise dazu, wann welches besonders sinnvoll ist. Außerdem stellen wir Ihnen die wichtigsten Anbieter von Online-Bezahlsystemen vor.

**2. Zahlungsarten - Übersicht**

Hier finden Sie 10 Zahlungsarten in einer Übersicht. Dabei zeigen wir Unternehmern, welche dieser Zahlungsarten in einem Onlineshop unbedingt eingebaut werden sollten.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zahlungsart | Wesentlicher Vorteil | Wesentlicher Nachteil | Wie wichtig für einen Onlineshop? |
| Kauf auf Rechnung | Hoher Kaufanreiz | Risiko von Zahlungsausfällen | Unverzichtbar |
| PayPal | Extrem beliebt | Gebühren | Unverzichtbar |
| Lastschrift | Unkompliziert | Risiko von Rücklastschriften | Sehr wichtig |
| Kreditkarte | Unkompliziert | Risiko von Kreditkartenbetrug | Sehr wichtig |
| Sofortüberweisung | Geht schnell | Bankdatenübergabe an einen externen Dienstleister | Sehr wichtig |
| Giropay | Geht schnell | Kreis der teilnehmenden Banken ist begrenzt. | Nicht unbedingt notwendig |
| Amazon Pay | Hoher Vertrauensvorsprung beim Kunden | Gebühren und unklare Fragen zur Datenverwertung | Gut, wenn Ihre Zielgruppe Amazon-affin ist. |
| Vorkasse | Sicher | Versand verzögert sich | Nur, wenn Kunde bereit ist zu warten. |
| Nachnahme | Hohe Sicherheit | Warenübergabe scheitert oft | Nicht mehr sinnvoll |
| Gutscheine | hohe Werbewirkung | Geht auf Kosten der Marge | Als Ergänzung sinnvoll |

**3. 10 Zahlungsarten im Detail**

Hier präsentieren wir Ihnen die 10 Zahlungsarten im Detail, zeigen Vorteile und Nachteil und unsere Empfehlung, wie Sie mit dem jeweiligen Bezahlsystem umgehen sollten.

**#1 Online-Kauf auf Rechnung**

Auch wenn verschiedene Studien zur Beliebtheit einzelner Online-Bezahlsysteme zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen – ganz oben auf der Liste der meistgenutzten Zahlungsarten steht fast immer die Zahlung per Rechnung. Daher sollte in Ihrem Onlineshop dieses Bezahlsystem auf keinen Fall fehlen.

Vorteile des Rechnungskaufs:

Für den Kunden ist die Bestellung auf Rechnung bequem und risikoarm. Er braucht keine sensiblen Zahlungsdaten anzugeben und zahlt die Ware erst nach Entgegennahme und Prüfung. Außerdem wird die Ware sofort versendet, und schneller Versand gehört ebenfalls zu den wichtigen Erfolgsfaktoren eines Onlineshops.

Nachteile von Kauf auf Rechnung:

Für den Händler bedeutet der Rechnungskauf ein relativ hohes Risiko für Zahlungsausfälle. Die Ware ist bereits versendet, das teilweise Eintreiben der Rechnungssumme aufwendig. Bewegen Sie sich mit Ihrem Onlineshop in einem Sortimentsbereich mit niedrigen Gewinnmargen, kann dann für Sie als Händler die Zahlung per Rechnung wegen der hohen Gebühren im Zweifel unrentabel werden.

Empfehlung: Ausfallrisiko absichern

Sie sollten aufgrund möglicher Warenkorbabbrüche nicht darauf verzichten, den Kauf auf Rechnung als Zahlungsart anzubieten. Gegen das Risiko von Zahlungsausfällen können Sie sich mithilfe eines Payment Service Providers absichern, der gegen eine prozentuale Gebühr das Risiko übernimmt.

**#2 PayPal: Eine der wichtigsten Zahlungsarten**

Durch den Einsatz seines Tochterunternehmens PayPal als mögliches Online-Bezahlsystem hat der E-Commerce-Gigant eBay dieses Bezahlverfahren in der gesamten Online-Welt schnell populär gemacht. Mittlerweile gilt PayPal als eines der beliebtesten Online-Bezahlsysteme.

Vorteile von PayPal:

Die Zahlung per PayPal ist für den Kunden unkompliziert, sicher und in wenigen Sekunden erledigt, sodass die Ware sofort versendet werden kann. Für den Händler bietet PayPal als Bezahlsystem für den Onlineshop den Vorteil der Sicherheit: Der Kunde kann die Zahlung nicht ohne Weiteres stornieren. Die Gebühren bewegen sich mit 1,9 Prozent plus 0,35 Euro pro Transaktion (für kleine Händler) auf recht niedrigem Niveau

Nachteile von Paypal:

Für den Onlinehändler fallen Gebühren an. PayPal-Konten sind gerne Ziel von Hackerangriffen. Außerdem werden die Daten auf Servern weltweit gespeichert.

Empfehlung zu Paypal:

PayPal ist eines der wichtigsten Online-Bezahlsysteme und sollte daher in keinem Onlineshop fehlen.

**#3 Lastschrift**

Die Deutschen lieben die Lastschrift als Online-Bezahlsystem. Vor- und Nachteile für den Händler halten sich die Waage, sodass auch Sie diese Zahlungsart anbieten sollten.

Vorteile der Lastschrift für Onlineshops:

Für den Kunden ist der Kauf per Lastschrift einfach, er braucht an die pünktliche Zahlung nicht zu denken. Außerdem wird seine Ware schnell versendet, und bei Problemen kann er die Lastschrift ohne Wenn und Aber zurückbuchen lassen. Für den Händler ist die Abbuchung per Lastschrift als Online-Bezahlsystem kostengünstig und unkompliziert, da sie mit jedem normalen Geschäftskonto erfolgen kann.

Nachteile der Lastschrift:

Wie beim Rechnungskauf besteht auch bei der Lastschriftzahlung das Risiko, dass es zum Zahlungsausfall kommt. Allerdings ist das Risiko geringer als beim Bestellungen auf Rechnung.

Empfehlung zur Lastschrift:

Auch die Lastschrift sollten Sie nach Möglichkeit als Zahlungsart anbieten. Schützen Sie sich ggf. mithilfe eines Payment Service Providers vor Zahlungsausfällen.

**#4 Kreditkarte**

Allgemein setzte sich die Zahlung per Kreditkarte in Deutschland flächendeckend erst mithilfe des E-Commerce durch. Hier hat sich die Kreditkartenzahlung zu einem der beliebtesten Online-Bezahlsysteme entwickelt.

Vorteile der Kreditkarte als online Zahlungsart:

Die Kreditkarte ist als Zahlungsart bei Kunden beliebt. Die prozentualen Gebühren bewegen sich bei den meisten Anbietern zwischen 2 und 4 Prozent, könnten zukünftig aufgrund neuer EU-Richtlinien aber noch weiter sinken. Der Händler hat bei der Kreditkartenzahlung den Vorteil, dass eine ungerechtfertigte Rückbuchung durch den Kunden – anders als beim Lastschriftverfahren – nicht einfach möglich ist.

Nachteile Kreditarte:

Es besteht die Gefahr des Kreditkartenbetrugs, bei dem der Händler in der Regel auf dem Verlust sitzenbleibt. Durch den Einsatz einer neuen Sicherheitsvorkehrung, dem sogenannten 3D-Secure-Verfahren, tritt jedoch eine Haftungsumkehr in Kraft – der Kreditkartenbesitzer haftet also bei dieser Art geschützter Kreditkartenzahlung selbst für etwaige finanzielle Verluste infolge von Betrug.

Empfehlung zur Kreditkarte als Zahlungsart:

Die Kreditkartenzahlung gehört zu den wichtigsten und beliebtesten Online-Bezahlsystemen und sollte als Zahlungsart angeboten werden.

**#5 Sofortüberweisung**

Die Sofortüberweisung läuft nicht direkt über die jeweiligen an der Transaktion beteiligten Banken, sondern über einen externen Dienstleister: die Sofort GmbH. Sie ist Teil der Klarna Bank AG mit Sitz in Schweden.

Vorteile der Sofortüberweisung:

Der Händler erhält bei dieser Zahlungsart eine sofortige Bestätigung über die erfolgte Zahlung, sodass ein schneller Versand möglich ist. Der Kunde muss seine sensiblen Bankdaten nicht an den Händler, sondern stattdessen an die Sofort GmbH freigeben. Obendrein gestaltet sich diese Zahlungsart für den Kunden recht bequem: Der Login erfolgt mit den normalen Online-Banking-Zugangsdaten. Der Kunde benötigt also weder eine Kreditkarte, noch muss er sich irgendwo zusätzlich registrieren.

Nachteile Sofortüberweisung:

Nicht alle Kunden fühlen sich damit wohl, ihre Bankdaten an einen externen Dienstleister herauszugeben. Auch heißt es, die Sofort GmbH greife auf mehr als nur die notwendigen Kontodaten zu und sammele stattdessen zusätzliche Informationen über Kunden und deren Kaufverhalten.

Empfehlung zur Sofortüberweisung:

Wichtig ist vor allem, dass Sie neben der Sofortüberweisung noch weitere Bezahlsysteme für Ihren Onlineshop zur Verfügung stellen: Ein Gerichtsurteil zur Sofortüberweisung hat ergeben, dass die Sofortüberweisung nicht als einzige Zahlungsart zulässig ist.

**#6 Giropay**

Auch Giropay ermöglicht Onlinekäufe ohne den Einsatz einer Kreditkarte. Es ist daher eine interessante Option als Bezahlsystem für Ihren Onlineshop.

Vorteile von Giropay:

Der Kunde muss beim Kauf lediglich sein eigenes Konto für Giropay legitimieren und ansonsten keine Bankdaten preisgeben. Auch eine Kreditkarte ist nicht erforderlich. Die sofortige Zahlungsbestätigung ermöglicht einen schnellen Versand der Ware. Das Ausfallrisiko für den Händler ist gering, denn Giropay garantiert die Zahlung.

Nachteile von Giropay:

Giropay wird nur von einigen Banken angeboten, nämlich der Postbank, den Sparkassen und den Volks- und Raiffeisenbanken.

Empfehlung zum Bezahlsystem:

Diese Zahlungsart kann optional angeboten werden, ist jedoch nicht unbedingt notwendig.

**#7 Amazon Pay**

Amazon Pay als Zahlungsart bietet dem Kunden die Möglichkeit, Zahlungen direkt über sein bestehendes Amazon-Konto abzuwickeln.

Vorteile Amazon Pay:

Amazon Pay genießt großes Vertrauen bei den Kunden und ist denkbar einfach zu nutzen. Amazon selbst wirbt mit einer 87-prozentigen Kaufabschlussrate, wenn Amazon Pay als Online-Bezahlsystem genutzt wird.

Nachteile Amazon Pay:

Für die Nutzung von Amazon Pay fallen, ähnlich wie bei PayPal, Gebühren an. Auch ist nicht abschließend geklärt, inwieweit Amazon die Daten nutzt, um das Kaufverhalten der Nutzer auszuwerten.

Empfehlung zu Amazon Pay:

Wenn Sie wissen, dass Ihre Zielgruppe Amazon bereits nutzt, bietet sich Amazon Pay als Zahlungsart besonders an.

**#8 Vorkasse**

Die Zahlung per Vorkasse ist heutzutage weniger üblich geworden, da sie den Kauf- und Versandprozess verzögert.

Vorteile Vorkasse:

Die Zahlung per Vorkasse ist unkompliziert und der Kunde muss keine Bankdaten an den Shop übermitteln. Für den Händler entstehen keinerlei Kosten. Auch das Ausfallrisiko ist gering, da die Zahlung vor dem Versand der Ware eingeht.

Nachteile Vorkasse:

Kunden nehmen die Zahlung per Vorkasse ungern an, da sie mitunter mehrere Tage auf den Versand ihrer Ware warten müssen. Stehen keine weiteren Zahlungsarten zur Verfügung, kann es hier zu besonders vielen Kaufabbrüchen kommen.

Empfehlung: Bedingt empfehlenswert

Die Vorkasse empfiehlt sich als Zahlungsart nur dann, wenn bereits ein hohes Kundenvertrauen vorhanden ist und der Kunde aufgrund der Qualität oder Bindung bereit ist, einige Tage auf seine Ware zu warten. Im Idealfall ist sie nicht die einzige mögliche Zahlungsoption.

**#9 Nachnahme**

Bei der Zahlung per Nachnahme nimmt der Kunde seine Ware an der Haustür (oder später bei der Post) in Empfang und begleicht in diesem Moment den Rechnungsbetrag.

Vorteile Nachnahme:

Da die Ware sofort versendet wird, braucht der Kunde nicht lange darauf zu warten. Auch wird das Paket ohne Bezahlung nicht ausgehändigt – die Sicherheit für den Onlinehändler ist also groß.

Nachteile Nachnahme:

Für Kunden, die nicht oft zu Hause sind, ist diese Zahlungsart unattraktiv, da das Paket nicht beim Nachbarn hinterlegt werden kann. Für den Händler fallen außerdem Nachnahmegebühren an – und zwar auch, falls der Kunde das Paket nicht in Empfang nimmt.

Empfehlung zur Zahlungsart:

Die Zahlung per Nachnahme war besonders in Zeiten der Katalogbestellung, also vor der Verbreitung des E-Commerce, beliebt. Daher ist sie für eine ältere Zielgruppe noch heute eine wichtige Alternative.

**#10 Coupons und Gutscheine**

Streng genommen ist der Gutschein oder der Coupon kein Zahlungsmittel im Sinne eines gesetzlichen Zahlungsmittels. Für Onlinehändler ist der Coupon jedoch eine wichtige Ergänzung und der User kann damit tatsächlich bezahlen.

Vorteile Coupons:

Coupons und Gutscheine sind hervorragende Werbemittel für Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenrückgewinnung. Oft kauft der Kunde über den Gutscheinwert hinaus ein und das Risiko des Umtauschs ist gering.

Nachteile Coupons:

Gutscheine sind im Grunde ein Rabatt, der die Marge des Händlers kürzt. Auch Abmahnungen wegen irreführender Werbung kommen in der Praxis vor.

Empfehlung dazu:

Händler sollten die Gutschein-Option mit Augenmaß nutzen. Gerade am Anfang und in Kombination mit Gutscheinportalen kann damit viel Neukundengeschäft generiert werden.