



Foto: Fotolia / Vege

Im Ausland sticht die Karte

Wer in anderen Ländern Kasse machen will, braucht die passenden Bezahlfverfahren. In den meisten Fällen gehört die Kreditkarte zur Pflicht – und meist genügt sie auch schon. Spezielle Zahlarten können als Kür dazukommen

Wer in fremde Länder reist oder im Ausland shoppt, sollte sie unbedingt griffbereit haben: die Kreditkarte. Sie ist weltweit noch immer das Zahlungsmittel Nummer eins. Das gilt auch für den Online-Handel. Für Shop-Betreiber, die ausländische Kunden anlocken wollen, ist die Akzeptanz von Kreditkarten ebenso ein Muss wie für einen Ladenbesitzer in New York oder London.

„Je weiter weg das Land, umso größer ist die Bedeutung der Kreditkarte“, bringt es Dietmar Hölscher, Geschäftsführer von Mcc-shop auf den Punkt. Der Shop verkauft Küchengeräte und -zubehör für Hobby- und Profiköche sowie für Bäcker. 40 Prozent seines Geschäfts macht Hölscher in Deutschland, den Rest über den Globus verteilt, jeweils rund fünf Prozent in Frankreich, Spanien, Italien und Australien. Allein in Italien zahlen 80 Prozent seiner Kunden per Karte, in Australien fast 100 Prozent.

Viel genutzte Debitkarten

In den europäischen Nachbarländern sowie in Skandinavien spielt das Plastikgeld gleichfalls eine wichtige Rolle. So zückt beispielsweise die Mehrheit der Schweizer Kunden von Mymuesli die Karte, um ihre Bestellung zu bezahlen, berichtet Jan Roschnik, Leiter E-Commerce bei Mymuesli. Auch in Frankreich und Großbritannien sind Kreditkarten nicht aus dem Zahlungsportfolio von Online-Shops wegzudenken: 67 Prozent der Zahlungen in

Großbritannien und 70 Prozent der Transaktionen in Frankreich laufen darüber, hat der Shop-Software-Hersteller und Shop-Betreiber Asknet in einer Auswertung der von ihm betreuten Shops ermittelt. In Großbritannien trägt neben der Visa- und der Mastercard die Debitkarte Maestro mit 15 Prozent zum hohen Anteil der Kartenzahlungen bei, in Frankreich ist es hingegen die Carte Bleue mit 32 Prozent.

Neben Kartenzahlungen setzen viele Shop-Betreiber für ihr Auslandsgeschäft auf Paypal. In den fremdsprachigen Mcc-Shops gehören sie fest zum Portfolio, ebenso in den 14 ausländischen Shop-Versionen von Planet Sports. „Im Durchschnitt bezahlen 20 bis 30 Prozent der Kunden über Paypal“, weiß Henner Schwarz, Geschäftsführer von Planet Sports, „in Spanien ist der Anteil mit rund 40 Prozent sogar noch höher.“

Auch Mymuesli hat Paypal für seine ausländischen Kunden im Angebot. Sowohl in der Schweiz als auch in Österreich kommen die Paypal-Zahlungen auf einen Anteil im zweistelligen Prozentbereich. Dennoch spielt Paypal gemessen an Kartenzahlungen in der zweiten Liga, wie ein Blick auf die Anzahl der Konten in einigen europäischen Ländern zeigt. In Großbritannien, Irland und Deutschland kommt die eBay-Tochter auf 19 beziehungsweise 15 Millionen Nut-

zerkonten, in anderen Märkten ist die Verbreitung aber bei Weitem noch nicht so stark. So nutzen in Spanien nur rund drei Millionen Menschen Paypal, in Frankreich rund sechs Millionen (siehe Grafik).

In jedem Land anders

Matthias Setzer, Leiter Geschäftskundenbereich bei Paypal: „Natürlich tickt jedes Land anders – auch bei den vom Verbraucher präferierten Zahlungsmethoden. Händler, die im Ausland Fuß fassen möchten, sollten sich deshalb im Vorfeld über lokale Besonderheiten informieren und neben global verbreiteten Bezahlmethoden gegebenenfalls auch national verbreitete Wege in ihr bestehendes Angebot aufnehmen.“

Mcc-Shop, Mymuesli und Planet Sports etwa haben bereits länderspezifische Be-



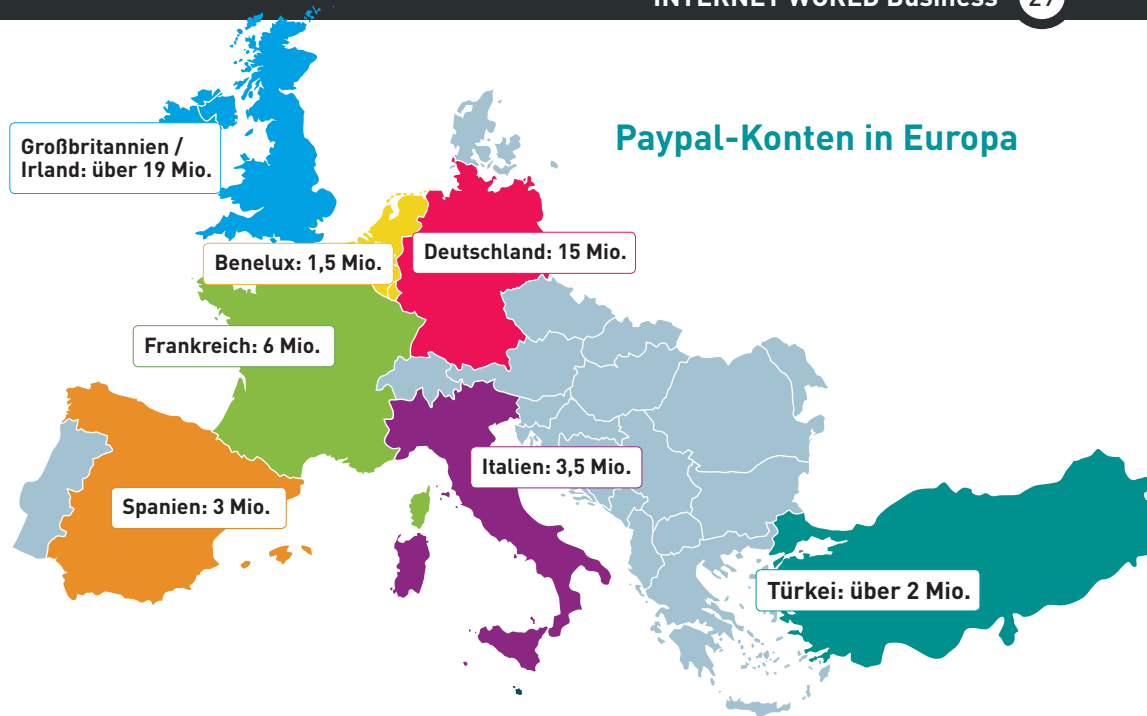
„Je weiter weg das Land, umso größer ist die Bedeutung der Kreditkarte“

Dietmar Hölscher,
Geschäftsführer Mcc-Shop



↑ Mymuesli setzt im Ausland auf die Kreditkarte und auf Paypal sowie einige regionale Zahlarten

sonderheiten berücksichtigt. Für die Niederlande haben sie das Online-Überweisungsverfahren iDeal im Angebot. Rund 40 Prozent der Zahlungen im niederländischen Shop laufen bei Planet Sports über diese Zahlart. „Als wir iDeal eingeführt haben, hat dies einen richtigen Push ausgelöst“, erzählt Schwarz. „Wir konnten ein Plus in der Conversion Rate im niedrigen zweistelligen Prozentbereich verzeichnen.“ In Österreich bezahlt gut ein Drittel der Planet-Sports-Kunden via Vorkasse – ein ungewöhnlich hoher Wert wie Schwarzer bemerkt. Auch Dietmar Hölscher von Mcc-Shop hat in den Nachbarländern eine rege Nutzung der Vorkasse registriert. „Im Schnitt bezahlen 20 Prozent der Käufer vorab, Tendenz steigend.“ Auch die neue, europaweit einheitliche SEPA-Überweisung trage ihren Teil dazu bei: „Hat man sich erst einmal mit den langen Zahlenreihen angefreundet, wird durch SEPA vieles leichter“, betont er.



„Als wir iDeal eingeführt haben, hat dies einen richtigen Push ausgelöst“

Henner Schwarz, Geschäftsführer Planet Sports

tenzahlungen laufen über Expercash. Für ihn sprechen vor allem die Kosten gegen die generelle Nutzung eines Payment Service Providers: „Das nimmt einfach viel vom Gewinn weg“, betont er. Dennoch greift er nun auf die Dienste von Ogone zurück – um künftig Amazon Payment in seine Shops zu integrieren. Der Vorteil: Über den Dienstleister kann ein Händler

gut testen, ob sich eine Zahlart lohnt, ohne sie selbst aufwendig integrieren zu müssen. Rechnet es sich nicht, lässt sich die Zahlart recht leicht wieder abschalten.

Umstände macht die eigene Integration immer: „Als wir iDeal integriert haben, war dies schon ein aufwendiges IT-Projekt, das viele Entwicklerressourcen gebündelt hat. Andere Dinge sind deswegen liegen geblieben. Und es dauert immer länger als gedacht“, räumt Henner Schwarz von Planet Sports ein. Er nutzt bislang keinen PSP außer Concardis für die Kreditkartenabwicklung. „Das ist so gewachsen. Müsste

ich heute noch einmal verschiedene Zahlarten für unterschiedliche Länder einbinden, würde ich ein einheitliches Setup für ganz Europa einrichten“, erklärt er. Eventuell geht er diesen Schritt jetzt noch, aber er betont auch, dass der Dienstleister exzellente Konditionen bieten müsse: „Ein Prozent Unterschied in den Gebühren, macht eben unter dem Strich viel aus.“ ■



Christiane Fröhlich internetworld.de/cf

Mit oder ohne Hilfe

Bei der Einbindung der verschiedenen Bezahlverfahren gehen die Shop-Betreiber unterschiedliche Wege. Bei My-muesli setzt man auf einen Payment Service Provider (PSP), der alles aus einer Hand anbietet, und hat sich für Adyen entschieden: „Es geht eigentlich nicht ohne PSP, schon allein wegen der Abwicklung der Kreditkartenzahlungen. Und wenn der ganze Checkout über eine einzige Schnittstelle läuft, ist das schon ein großer Vorteil“, betont Jan Roschnik. Sein Fazit: Mit der Unterstützung eines Dienstleisters ist die Einbindung verschiedener Bezahlverfahren letztlich keine große Herausforderung.

Dietmar Hölscher von Mcc-Shop versucht hingegen, möglichst viel selbst zu machen und nutzt Dienstleister nur dort, wo es unbedingt nötig ist, so etwa in Frankreich. Dort bietet er die Carte Bleue über Concardis an, die Kreditkar-

Grenzüberschreitend?
International Payment Processing!

Rufen Sie uns an:
07221 5040-1658

**Kauf auf Rechnung:
Mit Sicherheit aus
einer Hand.**

Kunden bevorzugen beim Online-Shopping den Kauf auf Rechnung. Um diese Zahlart für Sie sicher zu machen, bieten wir Ihnen flexible Finanzdienstleistungen – ganz auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten. Als Partner begleiten wir mit unseren internationalen Paymentlösungen kompetent auch Ihre grenzüberschreitenden Paymentprozesse.

www.kauf-auf-rechnung-aus-einer-hand.de

