

21.01.09

Bindungsstark

se **Bezahlsysteme für Online-Shops**

Wenn der Kunde im Internet an die virtuelle Kasse geht, freuen sich Reseller mitunter zu früh. Denn Studien zeigen, dass viele Interessenten den Kaufvorgang doch noch abbrechen, wenn sie nicht auf die von ihnen gewünschte Art bezahlen können.

elke.rekowski@crn.de

Das Begleichen des fälligen Betrages per Vorkasse bietet zwar eine hohe Sicherheit für den Reseller, sie verzögert in der Regel jedoch den Kaufprozess für den Kunden erheblich. Auch die Bezahlung per Lastschrift oder Kreditkarte ist nicht immer beliebt beim Kunden. Vor allem neue Interessenten schrecken zum Teil davor zurück, ihre Bankdaten einem für sie neuen Anbieter zu übermitteln. Für Reseller ist es daher sinnvoll, ihren Kunden mehrere Optionen zur Wahl anzubieten.

Recht weit verbreitet ist zum Beispiel das Bezahlungssystem von Paypal, einem Tochterunternehmen von Ebay. Ebenfalls eine hohe Akzeptanz beim Kunden hat das Bezahlungssystem ClickandBuy. Marcus Greven, ClickandBuy Director Sales für Deutschland: »Komplettsysteme für Payment und Billing bieten eine sichere, einfache und kun-

denfreundliche Bezahlalternative zu den klassischen Methoden und sollten deshalb heute bei keinem Online-Angebot mehr fehlen. Dazu zählen auch die Zahlungssicherheit und Customer Care für die Kunden des Händlers, wie sie unser System bietet.« Die Kunden von ClickandBuy haben den Vorteil, dass sie ihre Daten nur einmal an diesen Anbieter weitergeben müssen und alles andere dann darüber abgewickelt wird. Fachhändler profitieren davon, dass sie sich nicht selbst um die Zahlungsabwicklung kümmern müssen und dass bereits beim Anbieter angemeldete Kunden das System vermehrt nutzen und daher – zumindest potenziell – eher als Neukunden gewonnen werden können.