

GLS e-commerce

Unsere Lösung für Ihren virtuellen Verkaufsraum



GLS e-commerce

Überblick

Die GLS Bank bietet Ihnen für Ihren virtuellen Verkaufsplatz eine Lösung von der Webseite bis zur Zahlungsabwicklung.

- Sie haben noch keinen Internetauftritt oder möchten eine komplett neue Internetseite mit Webshop erstellen?
- Sie haben eine Internetseite und benötigen einen Webshop?
- Sie haben oder planen einen Webshop und benötigen die Bezahlabwicklung?

In allen Fällen haben wir für Sie ein Angebot.

Bezahlarten

Generell gilt, dass jede Käuferin und jeder Käufer eine bevorzugte Bezahlart hat. Wird diese Bezahlart im Webshop angeboten, so ist das Gefühl beim Kaufvorgang angenehmer und die Wahrscheinlichkeit für einen Kauf oder erneuten Kauf höher.

Alle Bezahlarten haben Vor- und Nachteile.

Kreditkarten

Bei Bezahlung mit der Kreditkarte ist der gängige Fall, dass Kunden*innen innerhalb eines monatlichen Verfügungsrahmens mit der Karte bezahlen können und die Zahlungen monatlich gesammelt und auf dem Kundengirokonto ausgeglichen werden.

Kreditkarten werden von folgenden Organisationen angeboten:

- MasterCard
- Visa
- Diners Club
- American Express
- Discover Financial Services
- Japan Credit Board (JCB)
- China Union Pay (CUP)

Wie es funktioniert

Im e-commerce geben Kunden*innen die Kreditkartennummer, das Verfallsdatum und den Prüfcode ein. Zusätzlich erhalten sie eine SMS oder Push Nachricht mit einer TAN. Die vollautomatische Verbuchung ist mit der Gutschrift durch die Kreditkartengesellschaft auf Ihrem Händlerkonto abgeschlossen.

Vor- und Nachteile

Vorteile:

- Bei den Käufern*innen ist das Verfahren beliebt, weil die Belastung gesammelt am Monatsende erfolgt
- Die Zahlungen sind garantiert
- Weltweit verbreitet
- Eignet sich für wiederkehrende Zahlungen mit der Einschränkung des regelmäßigen Kartenaustausches

Nachteile:

- Umsatzabhängige Kosten
- Sicherheitsverfahren per SMS oder Push TAN führt bei Kunden*innen zu Abbrüchen

Empfehlung

Bei internationalem Versand sehr empfohlen. Wegen der hohen Verbreitung sollte die Kreditkartenakzeptanz immer mit im Portfolio sein.

Kosten

Etwa 1,8 % vom Umsatz entsprechend gesonder-tem Kreditkartenakzeptanzvertrag. Betterpayment berechnet für die Zahlungsabwicklung 0,12 € Transaktionsgebühr.

Logos



Abbildung 1: MasterCard Logo



Abbildung 2: Visa Logo



Abbildung 3: American Express Logo



Abbildung 4: Diners Club Logo



Abbildung 5: JCB Logo



Abbildung 6: CUP Logo

Paypal

Paypal ist ein weit verbreitetes internationales Internet-Bezahlverfahren.

Wie es funktioniert

Käufer*innen geben die E-Mail Adresse (Paypalkonto) und ein Passwort ein. Der Betrag wird eventuellem Kontoguthaben oder dem Bankkonto / der Kreditkarte belastet. Als Händler*in bekommen Sie die Gutschrift zugunsten Ihres Paypal Händlerkontos. Von dort müssen Sie es selbständig auf Ihr GLS Konto transferieren.

Vor- und Nachteile

Vorteile

- Sehr hoher Bekanntheitsgrad durch einfaches Bezahlen

Nachteile:

- Bei Auseinandersetzungen mit Paypal gilt englisches Recht
- Die Daten werden auf Servern in den USA verwaltet
- Das Geld wird dem Paypal-Händlerkonto gutgeschrieben und nicht Ihrem GLS-Bankkonto.
- Ihr Händlerkonto kann Paypal jederzeit sperren und Ihnen damit die Liquidität verweigern.

Kosten

Betterpayment berechnet 0,02 € Transaktionskosten. Zusätzlich treten die Kosten gemäß Paypal Preisliste auf. Dies sind etwa 1,9% vom Umsatz zuzüglich 0,35 €.

Logo



Abbildung 7: Paypal Logo

Sofort Überweisung

SOFORT Überweisung ist einige Jahre am Markt und hat einen hohen Bekanntheitsgrad. Es wird eine Online Vorab-Überweisung durchgeführt.

Wie es funktioniert

Bei Kauf wird automatisch auf die Bezahlseite der Sofort AG geleitet, auf der man sich mit seinen Online Banking Daten anmeldet und die Zahlung mit einer TAN freigibt.

Vor- und Nachteile

Vorteile:

- Für Kunden bequem, da kein weiteres Konto oder Passwort benötigt wird
- Hoher Bekanntheitsgrad

Nachteile:

- Datenschutzproblem:
Die Käufer*innen geben ihre Online Banking PIN inkl. Kontonummer/IBAN an Dritte weiter (Server der Sofort AG)

Empfehlung

Sofort Überweisung kann bei Bedarf (erwartetem Mehrumsatz) jederzeit integriert werden.

Kosten

Betterpayment berechnet keine Transaktionskosten. Allerdings treten die Kosten gemäß Vertrag mit der Sofort AG auf. Dies sind bei Abschluss über Betterpayment 0,80% vom Umsatz zzgl. 0,10 €.

Logo



Abbildung 8: Logo SOFORT Überweisung

Giropay

Beim Einkauf erfolgt die Weiterleitung automatisch auf die Giropay-Internetbankingseite der Bank. Dort geben die Käufer*innen den Benutzernamen und das Passwort ein und die Zahlung wird durchgeführt. Die Zahlung muss mit einer TAN bestätigt werden.

Vor- und Nachteile

Vorteile:

- Hohe Sicherheit durch die etablierten Systeme der Deutschen Kreditwirtschaft
- Keine Datenhaltung bei den Banken
- Keine Kontodaten beim Händler
- Kooperation mit dem identisch funktionierenden österreichischen eps System

Nachteile:

- Relativ geringer Bekanntheitsgrad

Kosten

Betterpayment berechnet keine Transaktionskosten. Die Giropay GmbH verlangt allerdings 0,95% vom Umsatz, mindestens 0,33 €.

Logo



Abbildung 9: Logo giropay



Abbildung 10: Logo eps

Paydirekt

Beim Einkauf erfolgt die Weiterleitung automatisch auf die Paydirekt-Webseite der Bank des Zahlungspflichtigen. Dort geben die Käufer*innen den Benutzernamen und das Passwort ein und die Zahlung wird durchgeführt. Gegebenenfalls muss die Zahlung mit einer TAN bestätigt werden.

Vorteile und Nachteile

Vorteile:

- Hohe Sicherheit durch die etablierten Systeme der Deutschen Kreditwirtschaft
- Keine Datenhaltung bei den Banken
- Keine Kontodaten beim Händler
- Käuferschutz und Verkäuferschutz
- Verkäufer*in muß ein Girokonto bei einer Deutschen Bank führen und wurde durch diese Bank legitimiert.
- Es kommt Deutsches Datenschutzrecht zum tragen und alle Server stehen in Deutschland.
- Funktioniert mit allen Deutschen Bankenn

Nachteile:

- Noch relativ geringer Bekanntheitsgrad
- Nicht international einsetzbar

Kosten

Betterpayment berechnet Transaktionskosten in Höhe von 0,23 €. Der Händlerkonzentrator (fast die Verträge mit allen Bankengruppen zusammen) belastet einen Betrag gemäß separatem Vertrag. Wir empfehlen die Vereinbarung über Betterpayment, zu 1,35% vom Umsatz.

Logo



Abbildung 11: paydirekt Logo

Lastschrift

Der Lastschrifteinzug im E-Commerce ist vergleichbar mit einer Kartenzahlung mit Unterschrift. Eingezogen werden kann von allen Konten im SEPA Raum.

Wie es funktioniert

Nach Abschluss des Bezahlvorganges wird vollautomatisch der Einzug auf Ihr Konto vorgenommen. Voraussetzung ist die Freischaltung für das Lastschriftverfahren durch die GLS Bank.

Vor- und Nachteile

Vorteile:

- Bei den Käufern*innen ist das Verfahren sehr beliebt
- Lastschriften sind im gesamten SEPA Raum möglich
- Lastschriften sind günstig
- Eignet sich gut für wiederkehrende und sehr niedrige Zahlungen
- Es bedarf nur der Angabe der IBAN und des Vor- und Nachnamens

Nachteile:

- Keine Prüfung auf Kontodeckung
- Die Lastschrift kann vom Kunden 8 Wochen lang zurückgegeben werden
- Es entstehen Kosten bei Nichteinlösung (Mahnmanagement)

Empfehlung

Das Verfahren sollte für Stammkunden angeboten werden. Bei geringeren Beträgen wird das Verfahren von vielen Händlern gerne genutzt. Bei Rückabwicklung des Geschäfts sollten Sie den Betrag auf das Konto überweisen, von dem Sie die Lastschrift eingezogen haben. Ihr Kontoauszug dient als Beweis für die Überweisung, falls die Lastschrift trotzdem zurückgegeben wird. Wenn Sie dieses Risiko vermeiden wollen, müssen Sie die Käuferin / den Käufer auffordern die Lastschrift plätzen zu lassen. Dadurch entstehen Gebühren in Höhe bis zu 5,50 €.

Lastschrift

Kosten

Betterpayment berechnet 0,12 € je Transaktion. Im Rahmen der Kontoführungsgebühr berechnet die GLS Bank je Sammeleinreichung einen Buchungsposten und je Position im Sammler einen Arbeitsposten.

Über unseren Partner Betterpayment haben Sie die Möglichkeit Lastschriftzahlungen gegen Forderungsausfall abzusichern. Dafür berechnet Betterpayment je Transaktion zusätzlich 2,49% vom Umsatz zzgl. 0,49 €.

Logo



Abbildung 12: SEPA Logo

Kauf auf Rechnung

Wie es funktioniert

Käufer*innen erhalten mit der Ware eine Rechnung und bezahlen die Ware im Nachhinein.

Vor- und Nachteile

Vorteile:

- Beliebt bei Käufern*innen, weil die Zahlung erst nach Erhalt der Ware erfolgt
- Da keine Bezahl Daten eingegeben werden müssen sinkt die Abbruchquote
- Keine Kosten im Webshop, da keine Zahlung ausgelöst wird

Nachteile:

- Überweisungseingang muss überwacht werden (Aufwand für Mahnungen)
- Bestellung in betrügerischer Absicht ist möglich
- Liquidität steht später zur Verfügung

Empfehlung

Die Bezahlart im Webshop nur für Bestandskunden anbieten. Weiterhin ist über Betterpayment eine Absicherung gegen Forderungsausfälle möglich.

Kosten

Keine Payment-Kosten, da keine Zahlung ausgelöst wird.

Für die Absicherung des Rechnungsaufs berechnet Betterpayment 2,49% vom Umsatz zzgl. 0,49 €

Barzahlen

Wie es funktioniert

Ihre Kunden*innen erhalten einen Barcode, der an der Ladenkasse teilnehmender Händler gescannt wird. Die Ware, die Sie verkaufen wird bei den entsprechenden Handelspartnern bar bezahlt und der Betrag an Sie überwiesen.

Vor- und Nachteile

Vorteile:

- Käufern*innen vertrauen einer Barzahlung im Handel mehr, als einem Online-Medium
- Da keine Bezahlzeiten eingegeben werden müssen sinkt die Abbruchquote
- Gut nutzbar in Kombination „Bestellung online“ -> „Abholung im Ladengeschäft/Vorort“

Nachteile:

- Druck oder Download des QR-Codes kann eine technische Hürde sein
- Bezahlung erfolgt möglicherweise spät oder gar nicht

Empfehlung

Die Bezahlart kann probiert werden und eignet sich besonders für einen Kundenkreis, der aus Bonitätsgründen bar bezahlt.

Kosten

Die Einrichtung kostet 19,90 €.
Für jede Transaktion berechnet Betterpayment 2,50% vom Umsatz zzgl. 0,35 €



Abbildung 13: Logo barzahlen

Webseite und Webshop

Wenn Sie noch keine Webseite haben, eine Seite komplett umbauen möchten oder keinen eigenen Webshop aufbauen möchten, bieten wir Ihnen zwei Lösungen unseres Partners Betterpayment.

Lösung: **jetzt-zahlen.de**

Mit JetztZahlen können Sie eigenständig Ihre individuelle Bezahlseite erstellen. Ihnen steht JetztZahlen in Verbindung mit dem Online Payment von Betterpayment zur Verfügung. Für die Nutzung benötigen Sie einen Betterpayment Account, welcher für JetztZahlen freigeschaltet ist und mindestens eine eingerichtete Bezahlart.

Wie es funktioniert

Sie erstellen je Rechnung eine eigene Bezahlseite, die erreichbar ist unter ***kürzel.jetztzahlen.de/t/pay/rechnungsnummer/***

Ihre Kunden*innen bekommen eine Rechnung per Post oder als PDF und wählen diese Adresse an, um den Rechnungsbetrag bequem online begleichen zu können. Die Kunden erhalten damit quasi einen befüllten Warenkorb und müssen nur noch den Bezahlvorgang durchführen.

Diese Lösung bietet sich immer dann an, wenn eine reine standardisierte Online Abwicklung nicht möglich ist. Zum Beispiel bei Interessenten*innen die eine Rechnung nach persönlicher Beratung (Individualreisen, Customized Products,...) bekommen oder es sich um Wiegeware handelt und der Preis bei Kauf noch nicht klar ist.

Kosten

Der Preis richtet sich nach dem individuellen Aufwand und muss mit unserem Payment Service Provider Betterpayment verhandelt werden. Die Transaktionskosten richten sich nach der genutzten Bezahlart.

Lösung: Shop über Versa Commerce

Wenn Sie den Shop komplett neu erstellen möchten, können Sie das Angebot eines fertigen und individualisierbaren Webshops über unseren Partner Versa Commerce wählen. Dort ist die Anbindung zu Betterpayment bereits realisiert und Sie sind nach wenigen Minuten online. Den bedarfsgerechten Preis erhalten Sie von Betterpayment nach umfassender Beratung.

Payment Service Provider (Better Payment GmbH, Berlin)

Für alle genannten Bezahlarten ist eine Einbindung über eine Schnittstelle (API – engl. application programming interface) selbständig möglich. Dabei entstehen Kosten für die erste Programmierung und die fortlaufende Pflege der Schnittstelle. Den Preis für Einrichtung und Betrieb erhalten Sie von Betterpayment.

Alternativ zur Eigenprogrammierung können Sie die Anbindung über einen sogenannten Payment Service Provider (PSP) vornehmen. Auch zu einem PSP muss eine Schnittstelle programmiert werden, aber in der Regel gibt es für die gängigen Webshop-Systeme fertige Schnittstellen, die man zu einem günstigen Preis kaufen kann. Wir empfehlen den PSP Betterpayment. Die Betterpayment GmbH ist ein junges und innovatives Unternehmen aus Berlin, bei dem die GLS Bank zu knapp 10% investiert ist.

Die Zusammenarbeit mit Betterpayment bedeutet für Sie eine automatische Verbuchung der Zahlungen auf Ihr Konto, ohne dass Sie etwas dazu an manuellem Aufwand haben. Alle relevanten Zahlungsarten, auch um internationale Kundschaft ansprechen zu können, sind verfügbar.

E-Commerce Dashboard

Betterpayment stellt ein umfangreiches Dashboard zur Verfügung, in der alle Zahlungen übersichtlich angezeigt werden.

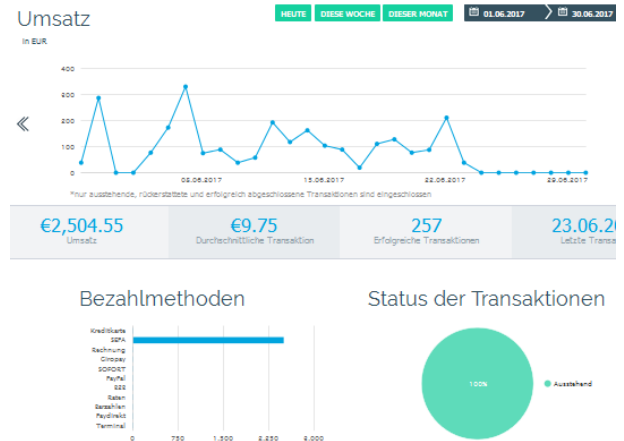


Abbildung 1: Betterpayment Dashboard

In Ihrem Online-Dashboard stehen alle Informationen und umfangreiche Statistiken zu den abgewickelten Transaktionen zur Verfügung.

Hier werden alle Transaktionen aller eingesetzten Bezahlmethoden in Echtzeit aggregiert und in übersichtlicher Struktur dargestellt. Mit einem Login ist der Zugriff auf die Transaktionshistorie und Transaktionsdetails schnell und unkompliziert möglich. Des Weiteren können mit nur zwei Klicks Rückbuchungen initiiert oder Inkassoverfahren eingeleitet werden.

Umfassende Reports sind innerhalb kürzester Zeit erstellt und können sowohl über die Transaktionschnittstelle (REST API) in nachgelagerte Systeme (bspw. Warenwirtschaftssysteme) oder als csv-Datei exportiert werden. Dabei kann die Transaktionshistorie beliebiger Zeiträume, über alle oder einzelne Bezahlmethoden und Transaktionsstatus einbezogen werden.

Direkt nach dem Login erhält die/der Benutzer*in Auskunft über wichtige Kennzahlen wie Umsatz, durchschnittliches Transaktionsvolumen, die Anzahl erfolgreicher Transaktionen und vieles mehr. So lassen sich Entwicklungen einfach nachverfolgen und Daten innerhalb von Sekunden abrufen.

Anbindung an den Shop

Eine Möglichkeit zur Anbindung ist, dass Sie eine/n Programmierer*in beauftragen die kostenlos zur Verfügung gestellte RESTful API an Ihr Shop-System zu programmieren.

Die zweite Möglichkeit ist es eine für Ihren Shop passende Anbindung bei dem schweizer Dienstleister customweb zu kaufen (<https://www.sellxed.com/shop/de/eur/extensions/module/payment-service-provider/betterpayment.html>).

KONTAKT

Andreas Förstner, Lars Krüger, Christian Klein,
Fabian Korte, Raimund Sichmann
Zahlungsverkehr

+49 234 5797 5444
online-team@gls.de

Christstr. 9
44789 Bochum