

inside card-business

Trends und Themen rund um das Kartengeschäft



innovation

Surfen über die
EuroShop 2011

interview

Passende E-Payment-
Lösungen für das
Wachstum

information

The story of Unstoring

Postbank P.O.S. Transact

 Postbank



Passende E-Payment-Lösungen für das Wachstum

Kein Ladengeschäft, keine Lagerhaltung, kein Verkaufspersonal: der Online-Shop birgt eine Reihe von Vorteilen, insbesondere für Start-up-Unternehmen. Die Kosten sind geringer als bei der Eröffnung eines Geschäftes vor Ort. Allerdings gibt es andere Schwerpunkte, die, behält der Shopbetreiber die Brille des klassischen Einzelhandels auf, erst einmal gar nicht so stark in das Bewusstsein des Gründers rücken. Die Zahlungsabwicklung des Shops zählt dazu. Wie man als Shopbetreiber möglichst unkompliziert Online-Payment in sein Internetangebot integrieren kann, erklärt André Boeder, Geschäftsführer des E-Payment-Anbieters ExperCash aus Mannheim.

An welche Zielgruppe richtet sich Ihr Angebot?

Wir betreuen Online-Shops mit unterschiedlichem Transaktionsaufkommen und in allen Branchen. Es gibt Kunden, die täglich nur eine Bestellung abwickeln bis hin zu multinationalen Konzernen, die rund um die Uhr viele tausend Transaktionen bewältigen müssen. Wir unterstützen die gesamte Prozesskette des E-Payments, der Internethändler – auch bei Verkäufen ins Ausland. ExperCash unterstützt die Händler bei ihrem Wachstum, denn unsere Lösungen wachsen mit den Shops.

„Passende E-Payment-Lösungen für alle, die hoch hinaus wollen“, so lautet das Motto Ihrer Kampagne. Müssen Sie die Shop-Betreiber „wachküssen“ oder erkennen diese den Vorteil der Komplettlösungen?

Wir mussten Gott sei Dank niemanden wachküssen. Spätestens seit PCI und 3-D Secure nutzen die Händler verstärkt Komplettlösungen. Viele Händler kommen auf uns zu, nachdem sie bereits eine Zeit lang verschiedene Zahlarten selbst abgewickelt haben. Und wenn sie dann immer mehr Zahlarten anbieten möchten, um ihren Umsatz weiter zu steigern, suchen sie nach einem erfahrenen Outsourcing-Partner. Immer größere Bedeutung bekommt das Risikomanagement. Gerade wenn es darum geht, eine Lösung zur Betrugsprävention in den Shop zu integrieren, sind unsere Leistungen gefragt.

Aus welchen Modulen setzt sich das Komplettangebot zusammen?

Die ExperCash-Services stehen auf den drei Säulen Risikomanagement, Payment und Debitorenmanagement. Am häufigsten wird eine Kombination aus Payment und Risikomanagement in die Shops integriert. Unsere Händler schätzen die Vielfalt an Bezahlverfahren, die wir ihnen aus einer Hand bieten. Insbesondere die große Anzahl an länderspezifischen Bezahlarten. Denn gerade, wenn man Kunden im Ausland gewinnen möchte, dann ist das Anbieten der für die Online-Shopper gewohnten Bezahlarten eine wichtige vertrauensbildende Maßnahme.



„Unsere E-Payment-Lösungen wachsen mit den Shops.“

– André Boeder –

Wie können wir uns also das Risikomanagement vorstellen? Unser Risikomanagement besteht aus mehreren Bausteinen: Adressprüfung, Bonitätsprüfung, Scoring, Betrugsprävention und Sperrlistenverwaltung. Die Palette an Bezahlarten ergänzen wir mit einem effektiven Risikomanagement, damit der Kunde wirklich hoch hinaus kann. Für unsere Händler wird es mit dieser Kombination wirtschaftlich, bei Käufern beliebte, aber für den Händler risikobehaftete Zahlungsverfahren anzubieten.

Kann das Angebot auch mit den manchmal „sprunghaften“ Richtungswechseln und Anforderungen Ihrer Kunden mithalten?

Da sind wir genauso flexibel, wie es der Shopbetreiber sein muss. ExperCash bietet alle Services in Form verschiedener Pakete an – angepasst an die unterschiedlichen Bedürfnisse der Online-Shops. Unsere Pakete sind so ausgelegt, dass sie flexibel mit den Anforderungen unserer Kunden mitwachsen. Wichtig für die Händler: sie erhalten alle Module aus einer Hand. Denn nur, wenn die drei Säulen eng miteinander verzahnt sind, kann ein Online-Shop im Bereich E-Payment effizient arbeiten.

Welche „Großwetterlage“ erwarten Sie für die Zukunft? Das Risikomanagement wird immer wichtiger werden. Internethändler müssen sich speziell mit Maßnahmen zur Betrugsprävention mehr und mehr auseinandersetzen, um vor teuren Zahlungsausfällen geschützt zu sein. Und wer international expandieren möchte, der benötigt länderspezifische Zahlungsverfahren, die wir auch mit unseren E-Payment-Services anbieten. Mit Einheiten in Frankreich, Großbritannien, Italien, den Niederlanden sowie Spanien unterstützen wir unsere Kunden bei ihren Expansionsvorhaben. Sie profitieren dabei von unserer Erfahrung im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr. Das Angebot von beliebten und auf den Zielmarkt abgestimmten Bezahlarten in Online-Shops schafft Vertrauen.

Über welche Hürden stolpern Händler bei E-Payment? Wie kann man „Anfängerfehler“ vermeiden?

Viele Händler haben Probleme im Umgang mit dem Risiko von Zahlungsausfällen. Es gibt Händler, die das Risiko gar nicht berücksichtigen und dementsprechend jede Bestellung abwickeln. Sie freuen sich dann beispielsweise über eine Bestellung in Höhe von 10.000 Euro aus der Mongolei und wundern sich, wenn die Zahlung nie auf ihr Konto eingeht. Wichtig ist, das Risiko anhand des Warenssegments und des Zielmarktes realistisch einzuschätzen und dann zusammen mit dem Payment-Partner Maßnahmen zur Betrugsprävention zu besprechen. Noch ein Tipp ist: Online-Händler sollten einen gewissen Zahlungsausfall einkalkulieren. So bleiben Ihnen böse Überraschungen erspart.

Wie wird ein Online-Händler auf Sie aufmerksam?

Die meisten Online Händler kommen auf Empfehlungen von anderen Händlern zu uns. Oder sie informieren sich auf unserer Website über unsere Pakete.



ExperCash

bietet umfassendes E-Payment, komplettes Risikomanagement und integriertes Debitorenmanagement für Internethändler. Das Unternehmen unterstützt damit Online-Shops bei der Abwicklung aller Prozesse rund um Zahlungsverfahren – auch für grenzübergreifenden E-Commerce.

www.expercash.de