

SEPA Direct Debit - die europäische Lastschrift: Wie internationale online-Händler mit nur einer einfachen Zahlungsmethode 500 Mio. Europäer erreichen

SEPA Direct Debit - die europäische Lastschrift: Wie internationale online-Händler mit nur einer einfachen Zahlungsmethode 500 Millionen Europäer erreichen

SEPA Direct Debit ermöglicht erstmals auch nicht-europäischen Anbietern digitaler Produkte und Dienste, ihre Angebote grenzübergreifend auch in Europa zu vermarkten: SEPA Direct Debit ermöglicht bargeldlose Bezahlvorgänge mit über 500 Millionen Europäern mit nur einer online-Zahlungsmethode. Damit erhöht sich die Reichweite für Angebote wie online-Dating, online-Gaming, Erotikinhalte etc. in Europa auf über 500 Millionen potenzieller Kunden - gegenüber Kreditkarte erreichbar sind. Viele nicht-europäische online-Händler kennen oder verstehen dieses Verfahren jedoch nicht. Der folgende Beitrag erklärt, wie die europäische Lastschrift funktioniert und warum SEPA Direct Debit besonders für internationale Anbieter von "intangible goods" große Umsatzpotenziale eröffnet.

Frankfurt, den 27.11.2012 - Die sogenannte "Lastschrift" ist ein ursprünglich in Deutschland, Österreich, den Niederlanden, Spanien und Großbritannien verbreitetes, bargeldloses Zahlungsverfahren, das im Zuge der EU-Harmonisierung unter dem Namen "SEPA Direct Debit" nun in 32 Nationen Europas gilt. Im Gegensatz etwa zur Überweisung, zum Scheck- oder Kreditkartenbezahlverfahren wird bei der Lastschrift die Zahlung vom Händler initiiert und nicht direkt durch den Endkunden selber - der erteilt dem Händler lediglich die Erlaubnis, ein- oder mehrmals (bei Abonnements) den vereinbarten Zahlungsbetrag von seinem Konto selbstständig abzubuchen.

Um einen Kauf per Lastschrift zu bezahlen, muss der Kunde lediglich dem Händler die Erlaubnis zum Lastschrifteinzug erteilen und ihm die Daten seiner Bankverbindung (IBAN
 BIC) zur Verfügung stellen. Diese Informationen reicht der Händler mitsamt dem Namen des Endkunden und dem Zahlungsbetrag an seine Hausbank weiter, die die Daten über das europäische Bankennetzwerk an die Bank des Endkunden weitergibt. Diese belastet dann das Bankkonto des Kunden und schreibt den abgebuchten Zahlungsbetrag widerum dem Händlerkonto gut. Im Mißbrauch des Lastschriftverfahrens z.B. durch Händler auszuschließen, die keine Erlaubnis des Endkunden für eine Lastschrift haben, kann der Endkunde einer Lastschrift-Zahlung bei einer schriftlich ausgestellten Ermächtigung ("Mandat") innerhalb von acht Wochen widersprechen - liegt keine schriftliche Einzugsermächtigung vor, innerhalb von 13 Monaten - und der Zahlungsbetrag wird sofort auf sein Konto zurückgebucht.

Das klingt zunächst kompliziert und auch riskant: Warum sollte ein Händler das Lastschriftverfahren für den Verkauf seiner Angebote einsetzen, wenn er ebensogut z.B. Vorkasse, Kreditkartenzahlung oder Nachnahme einsetzen könnte, wo keine oder deutlich kürzere Widerspruchsfristen gelten? Ganz einfach: Weil die europäische Lastschrift, SEPA Direct Debit, das einzige bargeldlose Zahlungssystem ist, mit dem ein Händler Geschäfte mit allen über 500 Millionen Kunden innerhalb der 32 teilnehmenden europäischen Nationen abwickeln kann: 100 Prozent aller geschäftsfähigen Europäer verfügen über ein privates Bankkonto, das an der SEPA-Lastschrift teilnehmen kann. SEPA ist auch das einzige Zahlungsverfahren, das in allen teilnehmenden 32 europäischen Nationen verfügbar ist - neben der Kreditkarte. Doch über eine Kreditkarte verfügen im Gegensatz zum eigenen Bankkonto nur 25 Prozent aller Europäer, also 125 Millionen Konsumenten statt der 500 Millionen, die per SEPA Direct Debit einkaufen können. Ansonsten gibt es in Europa ungefähr so viele weitere Zahlungsmethoden wie Kulturen - und keineswegs dominiert die Kreditkarte: Es gibt in allen europäischen Staaten nationale Bezahlverfahren und -eigenarten, die oft eine größere Rolle spielen als die Kreditkarte; so scheuen sich beispielsweise viele Deutsche, die Kreditkarte für Einkäufe im Internet einzusetzen.

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass die europäische SEPA-Lastschrift vor allem nicht-europäischen online-Händlern nichtmaterieller digitaler Güter, sogenannter "tangible goods", enorme Wachstumschancen bietet: Im Gegensatz z.B. zum online-Versandhandel ist hier keine Restriktion des Marktes durch Logistik-Anforderungen gegeben - beim Verkauf digitaler Güter, bei dem die Auslieferung der Ware oder Dienstleistung per Internet erfolgt, spielt der Transport keine Rolle - die Ware kann weltweit zu gleichen Kosten angeboten und ausgeliefert werden. Die wichtigste Restriktion internationaler online-Händler digitaler Güter ist mithin die Auswahl der angebotenen Bezahlverfahren, die Endkunden vom Kauf abhalten kann, etwa wenn die vom europäischen Kunden präferierten Bezahlverfahren nicht aufgeführt werden und der Endkunde sich einen anderen online-Anbieter sucht.

Mit dem Einsatz des europäischen SEPA Direct Debit können internationale Anbieter nun ihre Reichweite in die europäischen Märkte auf einen Schlag vervielfachen: Nur 50% der europäischen Internet-Nutzer haben eine Kreditkarte, die viele aber nicht gerne für online-Käufe einsetzen. Um möglichst viele europäische Internetnutzer wirklich erreichen zu können, müssten aussereuropäische online-Händler zumindest die weiteren national bevorzugten online-Zahlverfahren wie z.B. die e-wallet-Bezahlverfahren wie Paypal oder die verschiedenen nationalen Online Bank Transfer Systeme wie sofort, giropay, Przelewy24 oder ideal anbieten. Das ist so aufwändig, teuer und kompliziert, dass viele Anbieter lieber ganz auf europäische Kunden verzichten, als die erforderlichen Zahlungsmethoden in ihre online-Shopsysteme zu implementieren. Kurz gesagt: Jeder internationale Anbieter von "intangible goods", der nennenswerte Besucherzahlen aus Europa auf seiner Webseite verzeichnet, verschenkt Umsätze, wenn er SEPA Direct Debit nicht anbietet.

Wie die SEPA-Lastschrift für einen online-Händler funktioniert, erläutert Payment-Experte Jens Leinert vom deutschen Payment Service Provider (PSP) Pay4 <http://www.pay4.eu> : "Beim Internetkauf stellt der Endkunde zunächst seinen Warenkorb zusammen und begibt sich dann zur Kasse. Dort wird die SEPA-Lastschrift als Bezahlalternative angeboten und kann durch Anklicken ausgewählt werden. Damit gelangt der Endkunde auf eine Eingabemaske, in der er neben seinen persönlichen Daten wie Name und Anschrift ausserdem seine Bankdaten (IBAN
 BIC) eingeben und durch Setzen eines Häkchens der Belastung seines Bankkontos zustimmt. Daraufhin meldet der PSP des Händlers den Bezahlvorgang bei der Händlerbank an, die ihn an die Bank des Endkunden weitergibt."
 Etwa vier bis sechs Banktage später werde das Bankkonto des Endkunden belastet und der Betrag dem Händlerkonto gutgeschrieben, ausser wenn auf dem Bankkonto zum Zeitpunkt der Belastung keine ausreichende Deckung vorliegt - in diesem Falle käme es zu einer Rücklastschrift wegen fehlender Kontodeckung, so Leinert: "Der Betrag wird dann vom Händlerkonto zurück auf das Kundenkonto überwiesen. Zudem hat der Endkunde, je nachdem, ob er eine unterschriebene Einverständniserklärung gegeben hat (ein sogenanntes "Mandat") erteilt hat oder nicht, bis zu 8 Wochen bzw. bis zu 13 Monate lang die Möglichkeit, ohne Angaben von Gründen der Lastschrift zu widersprechen und sein Geld zurückzuerhalten."

Diese Regelung schützt den Endkunden vor unerwünschten Abbuchungen. Da die
 Rechtmäßigkeit und die Zahlungsverpflichtung des Endkunden gegenüber dem Grundgeschäft jedoch weiterhin bestehen bleibt, hätte der online-Händler laut Paymentfachmann Leinert dennoch weiterhin hohe Sicherheit vor Zahlungsausfällen: "Sollte ein Händler die Rückbuchung als unrechtmäßig ansehen, so stehen die Möglichkeiten der gerichtlichen Eintreibung weiterhin offen." Dieses Risiko ließe sich aber begrenzen, indem der online-Händler auf Payment Service Provider zurückgreife wie Leinerts Pay4, die mit externen Auskunfteien zusammenarbeiten, um Endkunden mit einer schlechten Zahlungsmoral die Bezahlung per Lastschrift von vornherein zu verwehren.

Zudem könnten online-Händler das Rücklastschriftisiko von 13 Monaten auf acht Wochen verkürzen, indem sie für etwaige Regressansprüche einen schriftlichen Nachweis über den Kauf vorlegen, wie ihn etwa das elektronische PAY4-Mandatssystem bietet. Leinert: "Beim elektronischen Mandat bekommt der Endkunde bei der Bezahlung ein elektronisches Mandat angezeigt, das er per Maus oder Finger (bei Touchscreens) unterschreiben muss. Dieses elektronische Mandat speichern wir dann auf einem Mandatserver und stellen es dort dem Endkunden und Händler ebenso wie der Endkunden- und Händlerbank für spätere Klärungen von Ansprüchen zur Verfügung. Damit wird die Rechtmäßigkeit einer Kontobelastung für alle Parteien nachweisbar - Mißbrauch ist somit ausgeschlossen," so der Experte Leinert. Die Entscheidung, ob eine Zahlung mit oder ohne Mandat erfolgen solle, müsse der Händler entsprechend der Natur seiner Produkte oder Dienstleistungen treffen: "Bei digitalen Produkten mit einer hohen Spontankauf-Affinität kann oft auf das Mandatssystem verzichtet werden - anders sieht es bei hochwertigen Produkten oder im Versandhandel (eCommerce) aus, wo wir unseren Kunden immer empfehlen, das Risiko von Zahlungsausfällen mit diesem Mandatssystem abzusichern."

Doch neben der eigentlichen Zahlungsabwicklung und dem beschriebenen Mandatssystem bieten Anbieter wie Pay4 noch eine Fülle weiterer Services an, die den online-Händler vor Schaden schützen. Leinert: "Neben dem Mandatssystem bieten wir natürlich auch Risk Prevention Tools wie die bewährten Blacklists an sowie die einschlägigen Fraud Systeme, mit denen wir Betrugsversuche weitgehend ausschließen können. Zudem bieten wir unseren Kunden Mahn- und Inkassodienste an. Da wir neben SEPA auch eine Fülle weiterer alternativer Bezahlverfahren wie z.B. Online Bank Transfer anbieten und über eine eigene Niederlassung in den USA verfügen, sind wir insbesondere für amerikanische online-Merchants der ideale ?one-stop-shop, wenn es darum geht, die Inhalte ihrer Webseiten auch für europäische Kunden zugänglich zu machen: Mit Pay4 können online-Merchants innerhalb kürzester Zeit ihre

Reichweite in Europa mehr als verdoppeln - ganz einfach und kostengünstig, indem sie einfach auf Pay4-SEPA vertrauen!"
Weitere Informationen:
http://www.pay4.eu/News/SEPA_Direct_Debit_-_die_europäische_Lastschrift.html

Pressekontakt

PAY4

60314 Frankfurt am Main

sales@pay4.eu

Firmenkontakt

PAY4

60314 Frankfurt am Main

sales@pay4.eu

PAY4 ist ein Payment Transaction Provider und spezialisiert auf die technische Abwicklung von alternativen Bezahlmethoden für Bezahlvorgänge im Internet und in der Outbound-Telefonie. PAY4 bietet seinen Kunden die technische Abwicklung der gängigsten Bezahlverfahren in Europa aus einer Hand, wie z.B. Nationale Lastschrift, SEPA Lastschrift, Kreditkarte (Visa und Mastercard), eWallet wie skrill und PayPal sowie online-Überweisung für Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Niederlande, Italien, Polen und England. Dank PCI-Zertifizierung ist eine hohe Sicherheit Ihrer Daten gewährleistet.