

Damijan Pezdicek, Visa Europe

# Kartenzahlung als Mittel zum Erfolg

## 1. Wie funktionieren Kartenzahlungen

Bei jeder Kartenzahlung (Visa oder MasterCard) sind 4 Parteien involviert:

1. Der Kunde, der mit seiner Karte bezahlt
2. Die Kundeninhaberbank, die die Karte ausstellt
3. Der Händler mit Kartenakzeptanz
4. Die Händlerbank, die dem Händler die Akzeptanz der Kartenzahlung ermöglicht

Wenn der Kunde beim Händler mit seiner Karte bezahlt läuft diese Transaktion vom Händler über dessen Bank durch das VisaNet System an die Bank des Kunden, welche die Zahlung autorisiert und somit bestätigt, dass das Geld an den Händler fließen kann.

## 2. Welche Rolle spielt Visa

Visa ermöglicht die Kommunikation zwischen den Banken und somit dem Kunden die Freiheit überall auf der Welt mit seiner Karte bezahlen zu können. Das wichtigste Ziel ist es Zahlungen sicher, effizient und einfach für alle Parteien zu gestalten. Das wird durch ständige Innovationen und eine außerordentliche Stabilität des Systems gewährleistet.

## 3. Verändertes Konsumentenverhalten

Durch die Pandemie hat sich das Konsumentenverhalten stark verändert und wir sehen, dass sich Entwicklungen, die schon vorher da waren, extrem beschleunigt haben. Neue Formen des Handels bestimmen, wo und wie der Kunde erreicht wird. Der Onlinehandel hat sehr an Relevanz gewonnen und das wird auch in Zukunft voraussichtlich so bleiben. Man kann sagen, es entstand eine neue Normalität, weil wir auch Einkäufe, die wir davor stationär gemacht haben, jetzt auch Online machen, wie z.B. Lebensmittel einkaufen.

#### **4. Kartenzahlungen als Omni-Channel-Lösung**

Die einzige Bezahlmethode, die sowohl online wie auch offline funktioniert, ist die Kartenzahlung. Der Kunde kennt sie aus dem klassischen Handel und kann sie auch im Onlinehandel einsetzen (Debit oder Kreditkarten). Damit das auch gut klappt, muss dabei auf Schnelligkeit, Sicherheit und Einfachheit geachtet werden. Kartenzahlungen bieten für jede Art des Geschäfts und Kundschaft (bekannte und neue Kunden) die passende Lösung.

#### **5. Einsteigen in die Online-Welt**

Am einfachsten ist es, wenn Sie schon ein Online-Shop-System haben und sich dort über verschiedene Anbieter für Kartenzahlungen informieren und von mehreren ein Angebot einholen, damit Sie Konditionen vergleichen können. Nicht nur der Preis ist entscheidend.

Folgende Parameter sollten Sie u.a. vergleichen, um das beste Angebot für Ihr Geschäft zu finden:

1. Monatsgebühr
2. Transaktionskosten
3. Vertragslaufzeit
4. Chargebackgebühren (Rückbuchungsgebühren)
5. Gutschriftszeitraum
6. Extrakosten

Eine Übersicht von verschiedenen Anbietern finden Sie auch auf unserem Visa-SME-Portal.

Für den Inhalt dieses Dokuments ist allein der jeweilige Experte verantwortlich.  
Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich bitte direkt an diesen.