Onlineshops und Webdienste: Bei Einbindung von Bezahlsystemen verschiedene Anbieter prüfen

Wahl der Payment-Lösung von Artikelpreis abhängig / Bei Bestellsummen unter drei Euro können Transaktionskosten Gewinn auffressen / Kosten müssen in Preisfindung einfließen

Ludwigsburg (29. September 2011). Zeitungsartikel online lesen für 1,80 Euro, Baby-App auf das Smartphone herunterladen für 4,99 Euro, Schuhe im Webshop kaufen 89 Euro – wie viel Anbieter im Onlinehandel verdienen, hängt vor allem bei Niedrigpreissegment maßgeblich von der richtigen Wahl des Bezahlsystems ab. Laut Berechnung der Ludwigsburger ipunkt Business Solutions OHG scheiden bei Bestellsummen unter drei Euro die meisten Anbieter schon aus.

Da Anbieter wie Amazon Payments, Google Checkout, Paypal, Paypal Micropayments und Sofortüberweisung ihre Transaktionskosten verschieden berechnen, können die Gewinne um bis zu 30 Prozent geschmälert werden. „Transaktionsgebühren setzen sich in der Regel aus Fixkosten und umsatzbezogenen Kosten zusammen“, erklärt Robert Kummer, Geschäftsführer bei ipunkt. „Deshalb sind für hochpreisige Produkte andere Payment-Lösungen zu empfehlen, als für Artikel, deren Verkaufspreis sich im einstelligen Bereich bewegt.“

Ein Beispiel: Bei einem Verkaufspreis von 1 Euro beträgt der Erlös nach 100 verkauften Artikeln 58 Euro, bei Fixkosten pro Transaktion von 40 Cent und 2 Prozent umsatzbezogenen Kosten. Liegen die umsatzbezogenen Kosten mit 10 Prozent deutlich höher, bei gleichzeitig niedrigeren Fixkosten à 10 Cent, lässt sich der Erlös um 22 Euro steigern. Genau umgekehrt verhält es sich bei einem höheren Verkaufspreis von 80 Euro. In der gleichen Rechnung ist der Erlös mit niedrigeren umsatzbezogenen Kosten und höheren Fixkosten um 610 Euro höher. „Bei niedrigen Bestellsummen sollten also die Fixkosten pro Transaktion so gering wie möglich sein. Bei hochpreisigen Produkten fallen die Fixkosten weniger ins Gewicht, dafür würde eine hohe Umsatzbeteiligung des Bezahlsystemanbieters den Gewinn deutlich schmälern“, erläutert der Experte von ipunkt.

Des Weiteren spielt auch die Umsatzmenge eine Rolle bei der Wahl des richtigen Dienstleisters: Kann eine monatliche Grundgebühr auf eine große Anzahl von Transaktionen umgelegt werden, bleiben die Kosten pro Transaktion in einem überschaubaren Rahmen.

„Die Gebühren sollten im Vorfeld der eigenen Preisgestaltung geprüft werden, andernfalls kann es schnell passieren, dass vom Gewinn am Ende nichts mehr übrig bleibt", warnt Kummer. Darüber hinaus ist es meist sinnvoll, mehrere Bezahloptionen anzubieten, um einem möglichst großen Kundenkreis zu erreichen.

ipunkt Beispielrechnung:

Umsatzmenge:	100 Stk.	100 Stk.	100 Stk.	100 Stk.
Verkaufspreis:	1,00 Euro	1,00 Euro	80,00 Euro	80,00 Euro
Fixkosten pro Transaktion:	0,40 Euro	0,10 Euro	0,40 Euro	0,10 Euro
Umsatzbezogene Kosten:	2%	10%	2%	10%
Erlös:	58 Euro	80 Euro	7.800 Euro	7.190 Euro

Pressekontakt
scrivo PublicRelations
Ansprechpartner: Alexander Laux
Gräfstraße 66
81241 München

tel: +49 (0) 89. 85 67 06 13
fax: +49 (0) 89. 54 89 14 10
email: presse@ipunkt.biz
www.scrivo-pr.de

Unternehmenskontakt
ipunkt Business Solutions OHG
Geschäftsführer: Robert Kummer & Bastian Rang
Alt-Württemberg-Allee 89
71638 Ludwigsburg

tel: +49 (0) 180. 14 78 658
fax: +49 (0) 711. 49 07 61 014
email: info@ipunkt.biz
www.ipunkt.biz

Über die ipunkt Business Solutions OHG

Seit der Firmengründung im Sommer 2001 hat sich die ipunkt Business Solutions OHG auf die Konzeption, Entwicklung und das Projektmanagement von Web-Applikationen für Geschäfts- und Privatkunden spezialisiert. Zu den nationalen und internationalen Klienten gehören Einzel- und Großunternehmen, die High-End-Lösungen im Bereich der digitalen Datenverarbeitung benötigen, aber auch Privatpersonen, die einen Profilauftritt wünschen.

Das Portfolio der ipunkt Business Solutions umfasst u.a. individuelle Redaktionssysteme für Verlage, Bezahlsysteme und Shop-Lösungen für Einzelhändler, Content-Managment-Systeme oder Facebook-Applikationen. Zu den jüngsten am Markt etablierten Produkten gehören demobereich und mitarbeiterbereich. Hinter demobereich steht ein serverbasiertes Projektmanagement- und Versionsverwaltungswerkzeug mit Ticketsystem und weiteren Komfortdiensten, das speziell auf Web-Entwickler zugeschnitten ist. Der mitarbeiterbereich unterstützt die Verwaltung der Abwesenheit von Mitarbeitern beispielsweise durch Urlaub oder Krankheit und verdeutlicht mit Hilfe einer kalendarischen Dokumentation die täglich verfügbare Produktivität im Unternehmen. Der Firmensitz von ipunkt Business Solutions liegt im baden-württembergischen Ludwigsburg. Die Geschäftsführung obliegt Robert Kummer und Bastian Rang.

Weitere Informationen im Internet unter: www.ipunkt.biz