

---

## **Virtueller Roundtable:**

### **ePayment & Collection - Zahlungsabwicklung im Internet:**

### **sicher und effizient für Unternehmen und Kunden**

#### **Kurzeinführung:**

2 von 3 Deutschen kauften 2005 bereits online ein (Statistisches Bundesamt). Gleichzeitig zeigt die aktuelle Studie über „Zahlungsabwicklung im Internet“ des wissenschaftlichen Instituts ibi research an der Universität Regensburg, dass viel Unternehmen bisher nur klassische Zahlungsverfahren benutzen und die Problematik der Zahlungsausfälle noch nicht zufriedenstellend gelöst ist. Weitere technische und organisatorische Hemmnisse sind zu überwinden, bevor flächendeckend von einer sicheren Automatisierung aller Prozessschritte der Bezahlung über das Internet gesprochen werden kann.

Gerade für kleinere und mittelständische Unternehmen haben sichere und effiziente Zahlungsverfahren jedoch große Bedeutung für Wachstum und Liquidität.

In diesem Roundtable erläutern Experten des AK e Payment aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen für sicheres und effizientes ePayment und Collection.

Die Fragen sind u.a: Inwiefern können für Unternehmen Wettbewerbsvorteile, insb. auch international, durch Internet-Zahlungsabwicklung erzielt werden? Welche bestehenden Möglichkeiten und Verfahren gibt es heute für Unternehmen im Hinblick auf die Minimierung von Zahlungsausfällen im elektronischen Handel? Weitere Themen des Roundtables sind Risiko- und Debitorenmanagement sowie branchen- oder länderspezifische Lösungen und deren Bedeutung im Zahlungsprozess sowie geeignete Lösungsansätze dazu.

Ein Ausblick auf die nächsten 5 Jahre rundet den Roundtable ab.

#### **Vorstellung des Gesprächspartners**

Manfred Wolff, Geschäftsführender Gesellschafter telego! GmbH

Zum Expertenprofil von Herrn Manfred Wolff:

[http://www.competence-site.de/CC/experten.nsf/experte/W949\\_Manfred\\_K\\_Wolff](http://www.competence-site.de/CC/experten.nsf/experte/W949_Manfred_K_Wolff)

Sehr geehrter Herr Wolff,

**Frage 1:**

sind aus Ihrer Sicht heute noch die zentralen Herausforderungen für Online-Zahlungsabwicklung? Welche Probleme können Effizienz und Sicherheit der Zahlung auf Unternehmens- und auf Kundenseite gefährden?

**Antwort:**

Kurzfristig stehen dringende Optimierungen im Vorfeld der klassischen Zahlungstransaktionen im Vordergrund. D.h. umfassende RiskManagement Systeme für die Kreditkarten- und Lastschrifttransaktionen unter Einbezug von Personen-, Konten- und GeoIP-Checks. Mittelfristig sind E-Geld-Institute wie z.B. Luup-Pay oder Crandy interessant, da sie die dringend benötigten Effizienzsteigerungen im ePayment erbringen könnten. Langfristig bedarf es meiner Meinung nach eines echten Elektronischen Zentralbankgeldes (ECB eMoney).

**Frage 2:**

Welche Rolle spielen die Unternehmensgröße und die Zahlungsgewohnheiten der Käufer für die Bereitschaft neu, höher entwickelte Zahlungsmethoden einzusetzen? Inwieweit konnte die Entwicklung im Internethandel hier eine Veränderung herbeiführen, die sich positiv auf die Vereinfachung der Zahlungsabwicklung auswirkt?

**Antwort:**

Wie bisher ist es für „neue Bezahlverfahren“ schwer, eine breite Akzeptanz zu finden. Das gilt unabhängig von der Unternehmensgröße des Händlers. Produktgruppen, die sich an eine junge Klientel wenden (elektron. Dienste) haben aber grundsätzlich eine größere Chance, „neue Bezahlverfahren“ mit Erfolg im Markt auf relevante Nutzungszahlen zu bringen.

**Frage 3:**

Welche Bedeutung kommt der internet-basierten Zahlungsabwicklung aus Unternehmenssicht – z.B. im Hinblick auf internationale Wettbewerbsfähigkeit – zu? Wo sehen Sie die größten Chancen in mittelfristiger Perspektive?

**Antwort:**

Klar: Das Internet kennt keine Landesgrenzen. Wenn ich bei ebay z.B. auf den deutschen Seiten nicht das passende finde, gehe ich zu ebay anderer Länder weiter. Kürzlich bekam ich auf diesem Weg ein schönes Modellauto aus Neuseeland. Hier tut sich ein riesiger Markt für Zahlungsdiensteanbieter auf.

**Frage 4:**

Welche Angebote gibt es heute für Unternehmen, ePayment & Collection sicher zu realisieren? Worin unterscheiden sich diese? Sind diese Möglichkeiten ausreichend bekannt –n v.a. im Mittelstand?

**Antwort:**

Aus meiner Sicht gelten drei Grundsätze. 1. Collection, d.h. Inkasso, ist bis auf weiteres noch ein lokales, d.h. landesspezifisches Geschäft. Das hängt vor allem damit zusammen, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen z.B. auf europäischer Ebene noch nicht ausreichend harmonisiert sind. 2. Das Umfeld der Anbieter von Bonitäts- und Wirtschaftsinformationen ist strukturell unübersichtlich und ändert sich überdies laufend durch Firmenübernahmen, Kundenverlagerungen und Neuausrichtungen von Datenbeständen. 3. Händler tun gut daran, sich an einen Konzentrador zu wenden, der über eine technische Schnittstelle nicht nur die verschiedenen Informationen bereitstellen kann, sondern auch Beratung zum optimalen Einsatz und fuzzy-logic zum Betrieb von neuronalen Netzen mit praktischen Entscheidungsbäumen liefern kann. Sich selber um die Anbindung von 25 verschiedenen Systemen zu kümmern, macht aus Händlersicht keinen Sinn. Viele wissen aber noch gar nicht, dass es eine solche Clearing-Plattform gibt.

**Frage 5:**

Wie sehen Sie den Trend der nächsten 5 Jahre? Was sind die zentralen Erfolgsfaktoren für reibungslose und akzeptierte Internet-Zahlungsmodelle? Wird das eher eine Software-, Beratungs- oder organisationelle Herausforderung?

**Antwort:**

Mittelfristig, d.h. in den nächsten fünf Jahren, steht die Optimierung vorhandener Zahlungsstrukturen im Vordergrund. Zentraler Erfolgsfaktor ist daher ein besseres RiskManagements, was zu geringeren Forderungsausfällen als bislang führt. Durch die Fokussierung auf Branchen, Produktgruppen könnten überdies Disagien bei der Vergabe von Händlerakzeptanzverträgen optimiert werden. Die Herausforderung, dies umzusetzen, liegt gleichermaßen auf Software, Beratung und effizient aufgebauter Ablauforganisation.

**Frage 6:**

Wie wird sich Ihre Organisation dazu strategisch positionieren?

Als Verband wollen wir vor allem die Berufsbildung fördern. Die Eigendynamik des Marktes macht es unmöglich, mit standardisierten langjährig laufenden Programmen die Mitarbeiter bereitzustellen, die zur Realisierung eines volkswirtschaftlichen Optimums auch unternehmensseitig den Anforderungen wirklich gerecht werden. Natürlich sind die vorhandenen Berufsbilder richtig und wichtig. Wir sehen unsere Aufgabe aber vor allem darin, einen schnellen Austausch zwischen Unternehmen mit Machern aus der Praxis sowie IHKs und Universitäten herzustellen.

**Vielen Dank für das Interview!**