

22.08.2023 – Kategorie: [eCommerce](#)

One-Click-Payment: Die Rückkehr des Lastschriftverfahrens



Die Lastschrift ist ein alter Hut, könnte man meinen. Schaut man sich aber aktuelle Statistiken an, ist dieses Zahlverfahren so gefragt wie nie zuvor. Woran das liegt.

One-Click-Payment in der Praxis: Im Jahr 2021 wurden in Deutschland knapp 11,8 Milliarden Transaktionen im bargeldlosen Zahlungsverkehr per **SEPA-Lastschrift** durchgeführt. Das SEPA-Lastschriftverfahren ist immer dann besonders sinnvoll, wenn es um regelmäßige Zahlungen auch mit unterschiedlichen Zahlungsbeträgen geht. Bemerkenswert ist die **starke Zunahme dieses Zahlverfahrens im E-Commerce**, die Gründe schauen wir uns gleich noch genauer an.

One-Click-Payment: Viele Vorteile und ein kleiner Haken

Die Vorteile des Lastschriftverfahrens sind vielfältig: Ist die IBAN des Käufers einmal hinterlegt, ist One-Click-Payment möglich. Dadurch ist das Zahlverfahren überaus convenient und steigert die Kundenbindung. Für den Handel ist das Lastschriftverfahren zudem günstiger als andere Zahlarten. Hinzu kommt, dass sich die Lastschrift sehr einfach in den Webshop und die IT-Infrastruktur des Händlers integrieren lässt. Der Käufer bleibt auch im Checkout immer im System des Onlineshops und wird nicht an einen externen Zahlungsdienstleister umgeleitet, was oft in quasi letzter Sekunde zum Kaufabbruch führen kann.

Die Zahlungsabwicklung über Lastschrift ist schnell und umfasst zahlreiche Steuerungsmöglichkeiten. Der Händler kann Parameter wie den Abbuchungszeitpunkt selber festlegen, sich damit auf die Bedürfnisse des Käufers einstellen und ihn in einem vollautomatisierten Folgeprozess auch darüber informieren. Er bleibt also mit seinen Kunden ohne großen Aufwand jederzeit in Kontakt. Er kann ihm individuelle Lastschriftmodelle wie einen Ratenkauf oder Teilzahlung anbieten oder Produkte, je nach Geschäftsmodell. Auch die Buchhaltung freut sich über das Lastschriftverfahren, denn die Zuordnungsproblematik bei Überweisungen fällt weg: Keine kryptischen Angaben und kreativen Buchungstexte müssen mehr entschlüsselt werden.

Ein Nachteil des Lastschriftverfahrens: die Rücklastschrift bei nicht ausreichender Kontodeckung oder bei Betrug. Aber auch hierzu gibt es eine Lösung, denn rein juristisch betrachtet ist eine Rücklastschrift eine Selbstmahnung, der Käufer befindet sich sofort und ohne weitere Maßnahmen in Verzug. Die Situation ist damit glasklar und auch die Identifizierung und Zuordnung überaus einfach, da alle Informationen in einem automatischen Prozess zurückgemeldet werden.

Die optimale Lösung: Das abgesicherte White Label-Lastschriftverfahren

Beim Lastschriftverfahren ist der Zahlprozess von der Logistik abgekoppelt, im Unterschied zum Beispiel bei der Kreditkartenzahlung, bei der erst die Zahlung vom Kreditkartenanbieter bestätigt werden muss, bevor die Ware versendet werden kann. Das bringt auch den Vorteil mit sich, dass die Steuerung und Kommunikation parallel ablaufen, der Händler den Käufer jederzeit über den Verlauf seiner Bestellung informieren kann. Mit einer Bonitätsprüfung direkt im Checkout können Händler die Wahrscheinlichkeit einer späteren Rücklastschrift signifikant senken. Kommt es doch einmal zu einer Rückbuchung, können Händler durch eine abgesicherten Lastschrift ihr Geld sichern, den Mahnprozess übernimmt der Payment-Partner als White Label. Dadurch wird auch hier der Käufer nicht von einem externen Dienstleister kontaktiert, sondern bleibt immer im direkten Kontakt zu seinem Händler.



Bild: axytos