

MKB service

INTERNET SOLUTION PROVIDER

Informatie eenvoudige betaalmogelijkheden voor websites

Versie 3.4 - 2006

**Keizersgracht 62
1015 CS Amsterdam
T.: 020 – 612 98 78
SKYPE: mkbservice**

**Homepage: www.mkbservice.nl
E-mail: kantoor@mkbcontact.nl
KvK: 34190611**

Betreft: betalen via Internet

Geachte relatie/ geïnteresseerde,

Dit document gaat over betalen via het Internet, het gaat hierbij niet om creditcard afhandelingen maar om methoden die steeds vaker worden gebruikt door websites om transacties af te sluiten.

Doel van iedere website

Het is altijd handig als iemand die iets wil kopen gelijk kan afrekenen. Als eigenaar van een website is business je doel dus waarom niet gelijk de mogelijkheid bieden af te rekenen?

Dat kan op vele manieren maar de kosten zijn soms nogal fors. Wij gaan thans in op negen methoden die relatief gezien goedkoop zijn.

1. iDEAL
2. Eenmalige machtiging
3. Rembours
4. Vooruit betalen
5. Op krediet
6. Creditcard gegevens doorgeven
7. Paypal
8. Switchpoint
9. Acceptgirokaart
10. Mollie
11. iDEAL lite

1. iDEAL

De Nederlandse banken (niet *alle* overigens) hebben iets nieuws: iDEAL. Het eenvoudige en handzame systeem om direct bedragen te ontvangen van een klant. Er zitten minpunten aan dit systeem, bovendien doen niet alle banken mee.

Allereerst het systeem (tekst van de banken zelf)

iDEAL is een nieuwe manier om online te betalen via internet. Verkoopt u producten of diensten op internet, dan is iDEAL een ideale manier om uw klanten veilig en snel te laten betalen. Uw klanten gaan met iDEAL direct naar de vertrouwde omgeving van internetbankieren van hun eigen bank. Omdat de betaling al klaarstaat ter verzending, is betalen aan uw webwinkel voortaan erg eenvoudig en snel.

iDEAL is ontwikkeld door de Rabobank, ABN AMRO, ING Bank en Postbank en is bedoeld voor bedragen vanaf € 10. Alle internetbankierende klanten van Rabobank, ABN AMRO en Postbank kunnen het gebruiken. iDEAL vervangt Rabo Direct Betalen, dat alleen voor Rabobank-klanten beschikbaar was.

U weet als ondernemer meteen of de betaling van uw klant is gelukt, zodat u snel kunt leveren, een geslaagde iDEAL-transactie wordt altijd op uw rekening bijgeschreven, al 5 miljoen internetbankierende klanten kunnen met iDEAL betalen
iDEAL voorkomt administratieve fouten, omdat alle relevante betaalgegevens automatisch worden ingevuld.

Dan de kosten (onze tekst)

U betaalt per transactie en per bijschrijving op uw rekening. Ook zijn er deelnamekosten, zowel eenmalige als maandelijkse.

iDEALKassa:

entree 150 euro

maandelijks 40 euro

25 cent per transactie

66 cent per bijschrijving

Er zijn meer vormen van iDEAL maar die zijn of zeer uitvoerig of zo simpel dat u veel extra kosten moet maken om dat aan de praat te krijgen. Wij vinden het een nadeel dat de bezoekende klant alleen kan betalen met iDEAL indien deze beschikt op internetbankieren van een van de deelnemende banken. Zit iemand bij een andere bank of beschikt de koper niet over internetbankieren? Jammer dan!

Via de websites van deelnemende banken kunt u meer informatie aanvragen, een demo bekijken en een aanvraag indienen voor iDEAL.

2. Eenmalige machtiging

Sinds het verzenden van een e-mail gezien wordt als rechtmatig bestaat er ook de mogelijkheid om via een aankruisvakje op een formulier een eenmalige machtiging af te geven zodat het verschuldigde bedrag wordt afgeschreven.

Groot voordeel is de eenvoud, u geeft op uw website aan dat:

1. Een automatische afschrijving alleen kan plaatsvinden als de klant daar zelf toestemming voor geeft middels een vakje aan te vinken
2. De automatische afschrijving voor de klant geheel kosteloos geschiedt
3. Indien de klant het met een automatische afschrijving niet eens is deze het bedrag kan laten terugboeken. Deze dient zich hiertoe, binnen 30 dagen na de afschrijving, te wenden tot zijn of haar bank- of postbankkantoor waar de rekening wordt geadmistreerd

Voor de leverancier schuilt hier gelijk een nadeel in, als de spullen geleverd zijn binnen 30 dagen kan de klant toch nog het geld terughalen. Zorg dat de klant direct bij het verzenden van de aanvraag een kopie krijgt van het bericht dat u krijgt.

De kosten zijn laag. U biedt de eenmalige afschrijving aan bij uw bank, deze berekent rond de twee euro plus 8 cent per post. Heeft u meerdere posten tegelijk dan betaalt u twee euro plus het aantal malen 8 cent dat u posten heeft.

Het aanbieden gaat via uw eigen internetbankier programma. Dat kan dus middels een zogenaamd batch bestand als u meerdere posten heeft. Kijk bij uw eigen internetbankier programma voor details omtrent het aanbieden van eenmalige machtigingen.

Om deze betaalmogelijkheid aan te kunnen bieden dient u een incasso-contract aan te gaan met uw bank. Voorwaarden zijn onder andere dat uw bedrijf minstens twee jaar bestaat, de rekening minstens een jaar actief is en er een BKR toets mag plaatsvinden.

Deze voor ondernemers zekere en voordelige betaalmethode (incasso-contract) kunt u aanvragen via uw eigen bank. Banken zijn streng!

3. Rembours

Wanneer een klant 'onder rembours' bestelt, betaalt men het bedrag aan de postbode bij aflevering van de bestelling. De extra kosten voor een remboursbestelling bedragen doorgaans zes tot tien euro.

U weet als ondernemer dan dat u uw geld krijgt want de klant krijgt het pakketje alleen als er direct aan de postbode wordt betaald. De door u extra in rekening gebrachte bedragen zijn uw kosten aan de postbode.

Via uw postkantoor biedt u producten aan die onder rembours verzonden moeten worden.

4. Vooruit betalen

Dit is voor u als ondernemer de goedkoopste en meest zekere oplossing. Immers, u heeft het geld al op uw rekening voordat u in actie komt, zonder tussenkomst van derden. De klant ziet op uw site een product of dienst en weet welk bedrag er verschuldigd is, hij vult een formulier in en u bevestigt de bestelling. Gelijk geeft u aan op welk rekeningnummer het verschuldigde kan worden gestort.

Beloon eventueel de klant met een gratis attentie of korting indien men op deze wijze gaat betalen.

5. Op krediet

Dit kunt u met name doen met vaste afnemers. Ook als u weet dat het 'wel goed zit'. U levert dan de producten en zend later een nota. U houdt als het ware een rekening-courant bij met deze klant. Om te voorkomen dat onbekenden deze optie aankruisen kunt u een klantcode verlangen, uiteraard hebben alleen de u bekende bedrijven een klantcode.

6. Creditcard gegevens doorgeven

Een niet vaak voorkomende mogelijkheid is dat de klant aangeeft dat de creditcard gegevens zullen worden doorgegeven. Een deel van het creditcard nummer wordt telefonisch aan u verstrekt. Vervolgens checkt u het gehele nummer en laat van de rekening het bedrag afschrijven.

Vervolgens levert u de dienst of het product.

Deze methode biedt u als leverancier veel zekerheid, de klant geeft echter veel prijs dus zullen de meesten zeer terughoudend zijn. Als zij u kennen als een betrouwbaar ondernemer is er geen probleem, immers, vaak genoeg geeft men een creditcard in een restaurant uit handen maar ook via websites.

7. Paypal

Voor nationale en internationale betalingen kunt u zeer eenvoudig een account openen bij Paypal. U biedt Paypal aan als betaalmogelijkheid en een klant betaalt via zijn rekening en Paypal aan u.

Paypal is wereldwijd leider op het vlak van online betalingen met 78 miljoen accounts, vanuit 56 landen en in 6 munteenheden. Zowel de koper als de verkoper dienen wel een (gratis) account te hebben. Kijk op www.paypal.com en www.paypal.nl

De koper stort geld op zijn Paypal account en de verkoper verzoekt om overboeking van zijn saldo naar zijn reguliere rekening.

Als zakelijk gebruiker van Paypal betaalt u tussen de 2 en 3,5% commissie over het bedrag dat u ontvangt via Paypal. Paypal is veilig en eenvoudig, u krijgt altijd uw geld.

Paypal is niet Nederlands en ook hier geldt 'it takes two to tango'. Nadeel voor diegenen die geen 'lid' willen worden van iets om te mogen betalen.

8. Switchpoint incasso

SwitchPoint Incasso is de betaalmethode van KPN voor betalingen op Internet. Het enige dat u hoeft in te vullen is het telefoonnummer en bank- of gironummer waarmee uw KPN telefoonrekening wordt betaald. KPN controleert de combinatie telefoon/ rekening-nummer.

Voor de veiligheid van de koper werkt deze betaalmethode alleen vanaf het eigen telefoontoestel vanuit de woning/ bedrijf. Het geld wordt dan binnen enkele dagen afgerekend via de bank- of girorekening.

De kosten bedragen zo'n 1% van de transactie.

Groot nadeel is de negatieve 'lucht' die er hangt rondom Switchpoint, hoewel wij denken dat dit met de incasso variant wel meevalt is het niet uitgesloten dat derden, die beschikken over uw gegevens, betalingen kunnen verrichten.

Als ze dat doen voor leveringen worden die producten ergens bezorgd dus tracering is redelijk eenvoudig. Ons zijn weinig gevallen bekend van misbruik.

9. Acceptgirokaart

Dit is ook een reguliere betaalmethode maar vrijwel alleen geschikt voor betalingen binnen Nederland. Deze methode wordt het meest gebruikt bij postorder bedrijven. Het product wordt na bestelling naar je opgestuurd en betaal je achteraf met de bijgevoegde acceptgiro.

Nadeel is bekend, product is al geleverd voordat er betaald moet worden. Zeker tien procent van de via het Internet bestelde producten wordt niet betaald als er voor deze methode wordt gekozen.

10. Mollie

Als u slechts een klein aantal betalingen verwacht kunt u overwegen gebruik te gaan maken van Mollie. Via die site heeft u de voordelen van bijvoorbeeld iDEAL maar niet de kosten. U betaalt aan Mollie iets meer dan wanneer u zelf een iDEAL contract aan zou gaan maar u hoeft dus niet de overige kosten te dragen: www.mollie.nl

11. iDEAL lite

Het succes van Mollie zit de banken niet lekker, dat blijkt uit de 'lite' versie die er is verschenen van het op zich kanstijke iDEAL. Onder andere de Raboban geeft hier heldere informatie over.

U betaalt per transactie iets meer, maar de abonnementskosten bent u niet verschuldigd. IDEAL lite is er met namen voor ondernemers die tot tien betalingen per dag verwachten via hun website.

Tenslotte

Dit document gaat met name over de voordelige alternatieven ten opzichte van creditcard afhandelingen. Iedere methode heeft zijn voor- en nadelen maar door meerdere betalingsmogelijkheden te bieden vergroot u de kans op verkopen via uw website.

Bezoekers zullen u ook als ervaren en vertrouwenwekkend beschouwen als u meerdere betalingssystemen aanbiedt. Welke u moet kiezen hangt af van de frequentie van verkopen/ betalingen via uw website en om welke bedragen het gaat.

Daniël Smits heeft een scriptie geschreven over elektronisch zakendoen voor de winkelier op het web. Dit document kunt u zonder kosten bij ons opvragen. Of u nu klant van ons bent of niet, als u uw website door ons wilt laten uitbreiden met een of meerdere betalingsmethoden zijn daar kosten aan verbonden omdat er maatformulieren ontwikkelt moeten worden.

Vraag ons ernaar, een kostenopgave is vrijblijvend en zonder kosten.

MKB Service
René Scholte

*De kracht van een website ligt in de website zelf
Niet in de zwakte van die van uw concurrent*