

„Medienbranche zündet die zweite Paid-Content-Stufe“

Horizont 3/2003

- **FTD: Ende 2003 nur noch zwei Drittel der Angebote kostenlos (heute 95%)**
Dreistellige Nutzerzahlen laden die Print-Ausgabe im Netz runter – aber nur 20% Nicht-Abonnenten und damit zahlende Kunden sind darunter (Gebühr 1,50 Euro).
- **Tomorrow Focus: Ende 2003 90% der Angebote kostenlos**
Premium Club geplant, „exklusive Online-Services und Rabatte“ (5 Euro monatlich)
2005 10% der Erlöse mit Paid Content
- **Focus Online: fünfstelliger Umsatz mit Bezahlinhalten pro Monat**
- **RTL Newmedia: 2003 15% der Gesamterlöse durch Paid-Content-Angebote (2005 25%)**
Frühjahr 2003: Gebühren für Musik-Downloads und Wetterbericht

„Medienbranche zündet die zweite Paid-Content-Stufe“

Horizont 3/2003

- **Spiegel: „Unter dem Strich kann man noch nicht davon sprechen, dass die kostenpflichtigen Angebote spürbar zur Refinanzierung unserer Web-Aktivitäten beitragen.“**
(Verlagsleiter Fred von Bismarck)
kostenpflichtigen Vorab-Titel der Printausgabe kaufen
max. 1000 Surfer
- **Bild.T-Online.de: Moorhuhn-Spiel brachte in zwei Monate sechsstellige Summe**
- **Kirch Intermedia: gebührenpflichtige Community- und Gamingangebote**

Anforderungen an elektronische Zahlungssysteme

Sicherheit

Vertraulichkeit
Transaktions-
integrität
Authentizität

Systemtechnik

Verfügbarkeit
einfache Benutzung
Haltbarkeit
Skalierbarkeit

Zahlungssystem (im engeren Sinn)

Anonymität
Akzeptanzfähigkeit
Universalität
Kompatibilität
Internationalität
Risikoverteilung
Spontaneität

Wirtschaftlichkeit

Transaktionskosten
Einstandskosten

Recht

Verbindlichkeit
bankrechtliche Anf.

Anforderungen an ein Zahlungssystem aus Kundensicht

- simple Benutzeroberfläche
- einfache Transaktionsabwicklung
- softwarebasiert
- problemlose Initialisierung der Software
- breite Akzeptanz
- Nutzung aller Kanäle
- der empfundene Sicherheitslevel muss hoch sein (nicht das objektive sondern das wahrgenommene Sicherheitslevel ist relevant)

Anforderungen an ein Zahlungssystem aus Händlersicht

- **große Konsumentenbasis**
- **garantierte Zahlung**
- **minimale Eingriffe in bestehende Systeme**
- **Zuverlässigkeit**

Anforderungen an ein Zahlungssystem aus Bankensicht

- **Stärkung der Kundenbindung**
- **Profitabilität**

Kriterien für die Auswahl eines Zahlungssystems

- Was für Produkte werden vertrieben?
- Wie hoch sind die Umsätze? pro Produkt/pro Kauf/insgesamt
- Umsatzvolumen pro Monat?
- Was für Kunden kommen überwiegend? Spontankäufer oder Stammkunden?
- nationale oder internationale Kunden?
- Ist eine Zahlungsgarantie notwendig?
- Wie wichtig ist die Beweisbarkeit/Dokumentation des Vertragsschlusses?
- Wie wichtig ist die Authentifizierung des Kunden?
- Wie hoch ist die Akzeptanz des Verfahrens?
- Wie hoch ist die Verbreitung?
- Welche Kosten verursacht das Verfahren? (fix und pro Transaktion)
- Welche Integrationsmöglichkeiten bestehen in den Shop?
- Welche Sicherheitsmechanismen werden benötigt?
- Werden die ausgewählten Verfahren von einem Unternehmen angeboten?
Gibt es Zusatzleistungen?