

## **„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?