

Kartenzahlung einführen: die Checkliste in zehn Schritten

Die Reihenfolge ist nicht beliebig. Wer mit der Anbieterwahl anfängt statt mit dem eigenen Bonwert, wählt fast immer falsch.

SoftPOS24

softpos24.com

Die drei Punkte, die am häufigsten schiefgehen: der Bonwert wird zu hoch geschätzt und damit der falsche Tarif gewählt · die Kündigungsfrist wird nicht notiert und der Vertrag verlängert sich automatisch · girocard wird vorausgesetzt, obwohl der Anbieter sie nicht nativ unterstützt.

1. Bonwert und Kartenumsatz ermitteln

Nehmen Sie den Kartenumsatz des letzten Monats und teilen Sie ihn durch die Anzahl der Kartenzahlungen. Diese eine Zahl entscheidet über den günstigsten Tarif — und sie wird fast immer zu hoch geschätzt. Wer noch keine Kartenzahlung hat, rechnet mit dem durchschnittlichen Bon insgesamt und einem Kartenanteil von 50 bis 70 %.

2. Klären, ob Sie girocard brauchen

In Deutschland läuft ein großer Teil des Kartenumsatzes über girocard. Prüfen Sie, ob der Anbieter sie nativ unterstützt oder nur über das Co-Badge einer Debit Mastercard oder Visa Debit — das ist ein Kostenunterschied und bei manchen Karten ein Akzeptanzunterschied.

3. Entscheiden: Smartphone, Kauf oder Miete

Ohne Bondrucker und ohne Kassenanbindung reicht das Smartphone. Ein gekauftes Terminal kostet einmalig 34 bis 200 €. Die Miete ist der teuerste Weg und bindet 24 bis 48 Monate.

4. Den echten Preis rechnen, nicht den beworbenen

Prozentsatz, fixe Gebühr je Transaktion und Grundgebühr zusammen ergeben erst den Preis. Setzen Sie Ihre Zahlen in den Gebührenrechner ein und schauen Sie auf die Jahreskosten, nicht auf den Prozentsatz.

5. Vertragslaufzeit und Kündigungsfrist prüfen

Das ist der teuerste übersehene Punkt. Notieren Sie die Kündigungsfrist im Kalender an dem Tag, an dem Sie unterschreiben — nicht später. Achten Sie auf automatische Verlängerung und auf Aktionsraten mit Enddatum.

6. Unterlagen für die Identifizierung bereitlegen

Alle Anbieter identifizieren nach dem Geldwäschegesetz. Üblich sind Gewerbeanmeldung oder Handelsregistrauszug, Ausweis der vertretungsberechtigten Person und die Bankverbindung des Unternehmens. Vereine brauchen zusätzlich Satzung und Registrauszug.

7. Klären, wie der Beleg zum Kunden kommt

Ohne Bondrucker muss der Beleg elektronisch bereitgestellt werden. Die bloße Anzeige auf dem Display genügt nicht — der Kunde muss ihn entgegennehmen können, etwa über einen QR-Code, per E-Mail oder als Download.

8. Die Kassenfrage beantworten

Setzen Sie ein elektronisches Aufzeichnungssystem mit Kassenfunktion ein? Dann gelten TSE-Pflicht, Belegausgabepflicht und die Meldung ans Finanzamt binnen eines Monats. Eine reine Zahlungs-App für Kartenzahlungen fällt nach der Definition der Finanzverwaltung nicht darunter.

9. Auszahlungsrhythmus und Konto festlegen

Zwischen taggleich und drei Werktagen ist alles üblich. Bei knapper Liquidität ist das ein härteres Kriterium als ein Zehntelprozentpunkt Gebühr. Klären Sie außerdem, auf welches Konto ausgezahlt wird und ob dafür ein eigenes Konto beim Anbieter nötig ist.

10. Testlauf vor dem ersten echten Kunden

Eine Zahlung über einen kleinen Betrag mit der eigenen Karte, eine Rückerstattung, ein Beleg. Und einmal eine Zahlung über 50 €, damit Sie wissen, wie die PIN-Eingabe funktioniert. Beim Anbieterwechsel: zwei bis vier Wochen Parallelbetrieb einplanen.

Gebührenrechner:

softpos24.com/rechner/kartenzahlung-kosten/

Nach Branche:

softpos24.com/branchen/

Alle Anbieter:

softpos24.com/vergleich/kartenterminal/