

Zahlungsmethoden für Onlineshops in der Schweiz: die Übersicht

Die Wahl der richtigen Zahlungsarten ist ein direkter Umsatztreiber für Ihren Onlineshop. Diese Übersicht hilft Ihnen dabei, sich für die passenden Zahlungsarten zu entscheiden.

Zahlungsmethode	Ideal...	Vorteile	Zu beachten
TWINT	wenn Sie hauptsächlich Kund:innen aus der Schweiz haben.	• Sehr verbreitet • Schnelle App-Zahlung • Keine Karte nötig • Geringes Ausfallrisiko	• Schweizer Fokus
Kreditkarte	wenn Sie ein schnelles Checkout-Erlebnis bieten und Kund:innen im In- und Ausland bedienen möchten.	• Weit verbreitet • Internationale Bezahlmöglichkeit • Hohe Akzeptanz • Akzeptanz von Kreditkarten ist die Grundlage, um in Wallets mobiles Bezahlen anbieten zu können	• Je nach Preismodell und Kartenmarke können pro Transaktion hohe Zusatzkosten entstehen • Chargebacks möglich • Betrugsrisiko • Je nach Zielmarkt bevorzugen Shopper:innen unterschiedliche Kreditkartenmarken (z. B. Visa und Mastercard in Europa, American Express, JCB und UnionPay in Asien)
Debitkarte	für Shops, die eine kostengünstigere Alternative zur Kreditkarte anbieten möchten.	• Weit verbreitet • Geringeres Ausfallrisiko • Hohe Akzeptanz • Akzeptanz von Debitkarten ist die Grundlage, um in Wallets mobiles Bezahlen anbieten zu können	• Weniger Zusatzservices für Kund:innen (z. B. Cashback) im Vergleich zu Kreditkarten • Chargebacks möglich • Betrugsrisiko
Mobile Wallets & Co. wie Apple Pay oder Click to Pay	wenn Sie ein mobiles Einkaufserlebnis ermöglichen möchten.	• Zahlen mit dem Smartphone hat sich in der Schweiz durchgesetzt – als Händler können Sie dies nutzen	• Für Wallet-Transaktionen fallen teilweise Zusatzgebühren an (wenn eine Debitkarte hinterlegt ist)
PostFinance Pay	wenn Ihre Zielgruppe überwiegend in der Schweiz ist.	• Zahlungsarten von PostFinance anbieten (breite Kundenbasis) • Keine Kreditkarte nötig • Geringes Ausfallrisiko	• Schweizer Fokus
Kauf auf Rechnung	für höhere Warenkörbe.	• Hohe Akzeptanz • Höhere Conversion • Vertrauensbildend	• Zahlungsausfälle • Aufwand für Bonitätsprüfung • Möglichkeit, Ausfallrisiko auszulagern
Vorkasse	bei personalisierten Produkten.	• Kein Zahlungsausfallsrisiko • Keine Rückbuchungen	• Niedrige Conversion • Weniger Vertrauen • Versandverzögerungen möglich (bis Geld beim Händler eintrifft)
PayPal	wenn Sie auch internationale Kundschaft bedienen.	• Weltweit verbreitet	• Relativ hohe Gebühren • Plattformabhängigkeit

Kryptowährungen	für digital affine Zielgruppen.	• International • Innovativ	• Volatil • Relativ wenig verbreitet
Alipay und WeChat Pay	wenn Sie chinesische Kundschaft oder Touristen ansprechen möchten.	• In China sehr verbreitet • Kann Vertrauen und Conversion bei chinesischen Kund:innen erhöhen • Erweiterung internationaler Zahlungsoptionen	• Vor allem für chinesische Kund:innen relevant • In Europa vergleichsweise geringe Nutzung

Zahlungsarten anbieten: Komplettlösungen, die zu Ihrem KMU passen

Zahlungsarten und Zahlungsabwicklung in einem: PostFinance bietet Ihnen attraktive Preispläne. Lassen Sie sich persönlich von uns beraten. Gemeinsam finden wir die passende Komplettlösung für Ihr KMU.

[Beratungsgespräch vereinbaren](#)

