



# Rechnungskauf – jeder dritte Online- Shopper bevorzugt diese Zahlungsmethode

Der Rechnungskauf gehört zu den beliebtesten Zahlungsmethoden in Online-Shops<sup>1</sup>. Kunden bevorzugen diese Zahlart und oft ist diese entscheidend für den Kaufabschluss. Viele Händler neigen allerdings dazu, den Kauf auf Rechnung gar nicht anzubieten, da dieser mit einem erhöhten Risiko verbunden ist: Sie müssen im ersten Schritt in Vorleistung gehen. Wie lässt sich die Diskrepanz zwischen dem Kundenwunsch und dem Risiko für den Händler lösen?

<sup>1</sup>Für 84,4% aller Käufer zählt der Rechnungskauf zu den Top 5 Lieblings-Zahlungsarten (ECC-Payment-Studie Vol. 21).



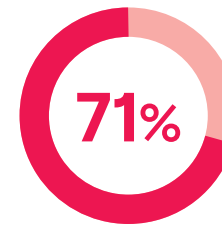
Der Rechnungskauf liegt auf **Platz 1** der beliebtesten Zahlungsmittel im E-Commerce.<sup>1</sup>

## Rechnungskauf: die bevorzugte Zahlungsmethode für Online-Shopper

Kauf auf Rechnung gehört zu den beliebtesten Zahlungsmethoden in Online-Shops<sup>2</sup>. Dabei versendet der Online-Händler die Ware mit einer Rechnung und der Käufer bezahlt die offene Forderung innerhalb einer bestimmten Frist an den Händler. Vor allem Erstkäufer nutzen diese Möglichkeit gern: Sie müssen keine sensiblen

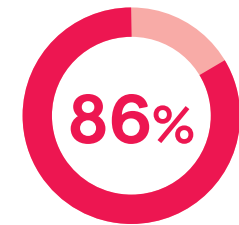
Bankdaten angeben. 71 % der Kunden definieren den Rechnungskauf als sicherstes Zahlungsverfahren<sup>3</sup>.

Zahlung auf Rechnung anzubieten wirkt sich auch auf das Image eines Online-Angebotes aus und lässt Händler noch vertrauenswürdiger bei ihren Kunden erscheinen.



71 % der Kunden definieren den **Rechnungskauf als sicherstes Zahlungsverfahren.**

(Studie IBI Research: „Erfolgsfaktor Payment“, (Februar 2020))



86 % der deutschen Verbraucher kennen **Rechnungskauf als Zahlungsart im E-Commerce.**

(Studie IBI Research: „Erfolgsfaktor Payment“, (Februar 2020))

<sup>1</sup> Statista - Marktanteile von ausgewählten Zahlungsverfahren im Online-Handel/ 2019

<sup>2</sup> Für 84,4 % aller Käufer zählt der Rechnungskauf zu den Top 5 Lieblings-Zahlungsarten (ECC-Payment-Studie Vol. 21)

<sup>3</sup> Studie IBI Research: „Erfolgsfaktor Payment“, (Februar 2020)

## White Label Lösungen: Alles aus einer Hand

Mit einer gesicherten White Label-Lösung lässt sich der Rechnungskauf sogar noch visuell an das Design der Händlermarke anpassen. Dadurch sind Drittanbieter, zum Beispiel ein Payment-Provider, für Kunden nicht mehr sichtbar. Checkout und Rechnungskauf wirken so wie aus einer Hand. Die Integration erfolgt unkompliziert über UI Components oder noch individueller über ein Software Development Kit oder eine REST-API.



**124,23 €**

*Der durchschnittliche  
Warenkorbwert liegt mit dem  
Rechnungskauf bei € 124,23.<sup>1</sup>*

**Wer seinen Kunden diese Möglichkeit bietet,  
sorgt für weniger Kaufabbrüche um Checkout,  
und mehr Umsatzvolumen.**

Wie die EHI Studie Online Payment 2020 zeigt, liegt der durchschnittliche Warenkorbwert mit dem Rechnungskauf bei € 124,23.





## Zahlungsschutz & Factoring:

- ✓ **Bessere Conversion**
- ✓ **Forderungs-  
übernahme**

## Der Händler geht zwar in Vorleistung – **aber ohne Risiko!**

Für viele Kunden ist der Kauf auf Rechnung oft sogar eine Voraussetzung für den Kaufabschluss.

Für Händler ist dieser aber mit einem erhöhten Risiko verbunden: sie müssen bei dieser Zahlungsmethode in Vorleistung gehen. Um Zahlungsausfälle zu vermeiden, neigen viele Händler dazu, den Kauf auf Rechnung gar nicht anzubieten, besonders wenn sie das Kaufverhalten ihrer Kunden noch nicht ausreichend einschätzen können. Die Folge ist meist

eine hohe Absprungrate der Käufer.

Mit dem Einsatz des Zahlungsschutzes oder des Factorings können sich Händler vollständig gegen die Risiken von möglichen Zahlungsausfällen absichern. Damit können sie der hohen Kundennachfrage beim Kauf auf Rechnung sorgenfrei entgegensehen:

Sollte die Forderung nach dem kaufmännischen Mahnprozess ausfallen, kauft der Payment Service Provider diese zu 100 % an.



Rechnungskauf  
durch den Kunden.



Vollständige  
Übernahme des  
Mahnprozesses



Kauf der Forderung  
durch den Payment  
Service Provider.



## Zahlungsschutz

Mit dem Zahlungsschutz kann sich der Online-Shop vor Zahlungsausfällen schützen.

### **Vorteile des Zahlungsschutzes:**

- Kauf auf Rechnung risikofrei integrieren
- Höhere Planungssicherheit, Schutz vor Zahlungsausfällen
- Zahlungsart Vorkasse wird überflüssig
- Einfache Integration in den Webshop

## Factoring

Beim Factoring kauft der Payment Service Provider die Forderungen direkt bei der Entstehung an.

### **Vorteile des Factorings:**

- Zeitnahe Erhalt des Geldes, unabhängig von der Zahlungsmoral der Kunden
- Kauf auf Rechnung ohne Risiko anbieten
- Bessere Planungssicherheit
- Kein Mahn- und Beitreibungsprozess mehr auf Ihrer Seite
- Höhere Cashquote, bessere Unternehmensbonität



Echtzeit-  
prüfung der  
Kundenbonität:

- ✓ **Bessere  
Conversion**
- ✓ **Minimiertes  
Risiko**

## Risiko minimieren - Zahlungsmethoden dynamisch steuern

Zusätzlich besteht die Möglichkeit, dem Risiko weiter entgegenzuwirken, indem die Auswahl der Zahlungsmethoden bereits im Vorfeld dynamisch gesteuert wird.

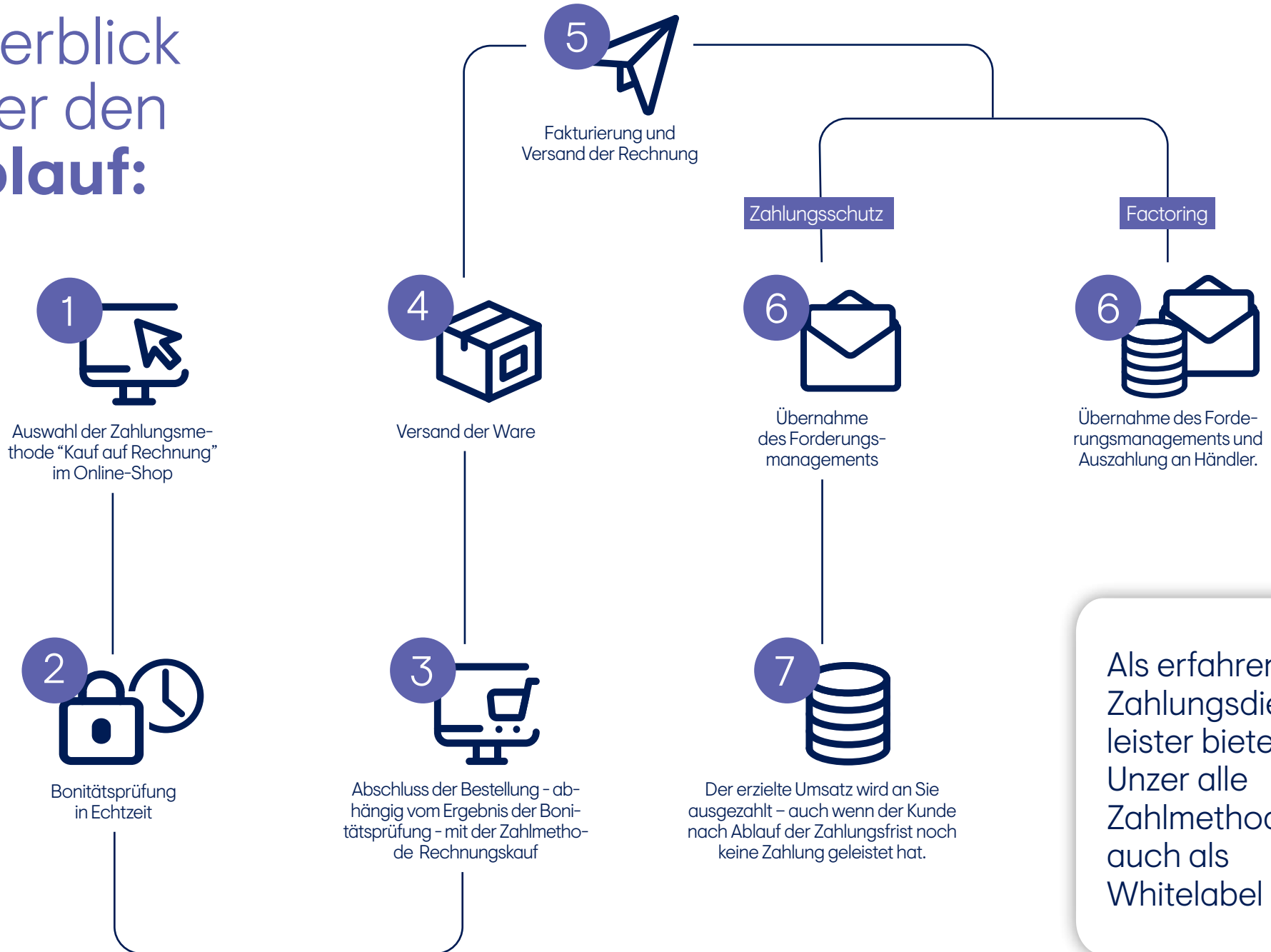
Wählt ein Käufer SEPA-Lastschrift, Rechnungs- oder Ratenzahlung, findet in den meisten Online-Shops eine Bonitätsprüfung statt. Fällt diese negativ aus, muss der Käufer eine andere Zahlungsmethode nutzen. Er wird dann im Checkout-Prozess zurückgeworfen – und den Kauf wahrscheinlich abbrechen.

Durch den Einsatz eines Risikomanagements können Händler Zahlungsmethoden im E-Commerce dynamisch steuern. Die Bonität der Käufer wird schon direkt im Checkout geprüft, bevor ihnen die möglichen Zahlungsmethoden angezeigt werden. Fällt diese positiv aus, können Käufer aus allen verfügbaren Zahlungsmethoden wählen. Bei einem negativen Ergebnis werden ihnen nur sichere Methoden wie Vorkasse, PayPal oder Kreditkarte angezeigt. So können Händler ihre Conversions-Raten steigern und gleichzeitig Risiken verringern.

### Ihre Vorteile

- Bonitätsprüfung in Echtzeit während des Checkout-Prozesses
- flexible Auswahl der geeigneten Zahlungsmethoden pro Käufer
- Erhöhung der Conversions durch bequemen, durchgängigen Checkout

# Überblick über den Ablauf:



Als erfahrener Zahlungsdienstleister bietet Unzer alle Zahlungsmethoden – auch als Whitelabel – an.



**Ein Drittel aller Kaufabschlüsse** erfolgen über Kauf auf Rechnung.

(Studie EHI Studie Online Payment 2020)



**Über ein Viertel der Umsätze** im Online-Handel wird per Rechnungskauf abgewickelt.

(Studie EHI Studie Online Payment 2019)

## Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Steigerung der Conversion-Rate und der Warenkorbwerte
- ✓ Absicherung bei einem Zahlungsausfall
- ✓ Zahlungsarten passend zur Kunden-Bonität anbieten
- ✓ Reduzieren der Kaufabbrüche
- ✓ Erhöhen der Kundenbindung
- ✓ Minimieren des Risikos
- ✓ Einfache Integration



Unzer ist eine schnell wachsende, innovative und modulare Plattform für den internationalen Zahlungsverkehr. Unternehmen aller Größen und Branchen vertrauen auf die datengetriebenen, sicheren und passgenauen Lösungen für mehr Wachstum - online, mobil oder am Point of Sale.

Die einfach integrierbaren Module decken das gesamte Spektrum des Zahlungsmanagements ab: von der Abwicklung verschiedener Zahlungsarten, über automatisierte Analysen von Kundenverhalten und -bedürfnissen bis hin zum ganzheitlichen Risikomanagement.

Unzer wurde im Jahr 2003 als heidelpay gegründet und hat als einer der Pioniere der Branche in den letzten knapp 20 Jahren immer wieder zukunftsweisende Innovationen rund um das Transaktionsmanagement hervorgebracht. Heute arbeiten europaweit über 600 Payment-Experten und Tech-Enthusiasten daran, Händlern zu einem nachhaltigen Wachstum in einem dynamischen Markt zu verhelfen. Seit 2020 ist KKR Mehrheitseigner von Unzer.

**Gerne stehen bei Rückfragen unsere Payment-Spezialisten beratend zur Seite.**

---

## Kontakt:

Unzer GmbH  
Vangerowstraße 18  
69115 Heidelberg

[www.unzer.com](http://www.unzer.com)

Weitere Informationen erhalten Sie unter  
DE: +49 (6221) 43101 - 00  
AT: +43 1 513 66 33 600  
oder per E-Mail: [customerrequest@unzer.com](mailto:customerrequest@unzer.com)



**unzer**  
euer payment