

Pressemitteilung

frei zur Veröffentlichung ab sofort

Regensburg, 21. Januar 2015

Enormes Potential im E-Commerce beim „Umsatzbringer“ Ratenkauf

In einer aktuellen Studie hat das E-Commerce-Leitfaden-Team sowohl in Experteninterviews als auch in einer Breitenbefragung Händler nach ihren Einschätzungen zum Thema „Ratenkauf im E-Commerce“ befragt, um die derzeitige Situation sowie die zukünftigen Entwicklungen des Ratenkaufs im Online-Handel aufzuzeigen. Basierend auf den Meinungen der Experten und Erfahrungen der Online-Händler, die Ratenkauf einsetzen, wurden anschließend Erfolgsfaktoren abgeleitet, die Interessierte bei der Auseinandersetzung mit dieser Thematik unterstützen können.

Der Begriff des Ratenkaufs ist grundsätzlich oft mit negativen Assoziationen verbunden. So schrecken beispielsweise viele Händler davor zurück, eine Ratenkaufoption in ihren Online-Shop zu implementieren, weil sie befürchten, dass dadurch ihre Retourenquote oder die Anzahl an zahlungsunfähigen Kunden steigt. Experten sehen dagegen vor allem den Grund dafür in einem falschen oder ungenauen Begriffsverständnis, bei dem es oft zu Verwechslungen mit dem Ratenkreditprodukt kommt.

Dies steht jedoch im Widerspruch zu den aktuellen Umfrageergebnissen, laut denen nur 5 % der Händler Ratenkauf nicht kennen. Trotzdem nutzt nur knapp ein Viertel der Befragten eine Ratenkaufoption im eigenen Online-Shop. Allgemein sollte deshalb versucht werden das Image des Ratenkaufs zu verbessern. Negativ assoziierte Begriffe sollten vermieden und der Ratenkauf mit positiven Begriffen und Erfahrungen verknüpft werden, denn Kunden wählen den Ratenkauf nicht zwangsläufig wegen begrenzter finanzieller Mittel.

Des Weiteren eignen sich – entgegen traditioneller Denkweisen – weit mehr Branchen und auch geringere Warenkörbe für diese Option. Klassische hochpreisige Segmente wie z. B. die Möbelbranche sind längst nicht mehr der einzige Einsatzbereich. Vor allem im Bekleidungssegment ist beispielsweise momentan viel Bewegung erkennbar und diese Beobachtung wird sich in Zukunft sicherlich auch noch weiter auf andere Warengruppen ausdehnen.

Ratenkauf wird so letztendlich vielen Händlern die Möglichkeit eröffnen, neuen Umsatz zu generieren, Neukunden zu gewinnen und in der Folge auch die Kundenzufriedenheit im Allgemeinen durch ein flexibles Bezahlmodell zu steigern. Das Potential einer Ratenkaufoption im E-Commerce ist deshalb nicht zu unterschätzen und sollte daher von keinem Händler ignoriert werden.

Als Hilfestellung bei der Beschäftigung mit diesem Thema können aus Expertensicht die vier Erfolgsfaktoren „Einfachheit und Schnelligkeit“, „Flexibilität und Unkompliziertheit“, „Kundenumgang und Transparenz“ sowie „Labeling“ dienen, denn diese tragen maßgeblich zum Erfolg eines Ratenkaufprodukts bei.

Weitere Erkenntnisse zum Ratenkauf im Online-Handel sowie die komplette Studie „Ratenkauf im E-Commerce – Status quo und wie man ihn erfolgreich einsetzt“ stehen kostenlos zum Download zur Verfügung unter:

<http://www.ecommerce-leitfaden.de/ratenkauf>

Die wichtigsten Informationen zur Umfrage auf einen Blick:

Titel:	Ratenkauf im E-Commerce – Status quo und wie man ihn erfolgreich einsetzt
Zielgruppe:	An Ratenkauf interessierte Online-Händler
URL:	http://www.ecommerce-leitfaden.de/ratenkauf

Über das Projekt „E-Commerce-Leitfaden“:

Um Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um den elektronischen Handel zu geben, hat sich ein Konsortium bestehend aus namhaften Lösungsanbietern und dem Forschungs- und Beratungsinstitut ibi research an der Universität Regensburg zusammengeschlossen. 1&1, Atrada, atriga, Boniversum, cateno, ConCardis, Hermes Logistik Gruppe Deutschland, mpass, PHOENIX MEDIA, RatePAY, SHI, SIX Payment Services und xt:Commerce bündeln in diesem Projekt ihr Know-how und ihre Erfahrungen, um zusammen mit ibi research die wichtigsten Informationen für Online-Händler und solche, die es werden wollen, in einfach verständlicher und prägnanter Form zusammenzustellen.

Weitere Informationen: www.ecommerce-leitfaden.de

Über ibi research:

Seit 1993 bildet die ibi research an der Universität Regensburg GmbH eine Brücke zwischen Universität und Praxis. Das Institut betreibt anwendungsorientierte Forschung und Beratung mit Schwerpunkt auf Innovationen rund um Finanzdienstleistungen und den Handel. ibi research arbeitet auf den Themenfeldern E-Business, IT-Governance, Internet-Vertrieb und Geschäftsprozessmanagement. Zugleich bietet ibi research umfassende Beratungsleistungen zur Umsetzung der Forschungs- und Projektergebnisse an und ist Initiator und Herausgeber des E-Commerce-Leitfadens (www.ecommerce-leitfaden.de).

ibi research ist Träger des eBusiness-Lotsen Ostbayern als Teil der Förderinitiative „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“, die im Rahmen des Förderschwerpunkts „Mittelstand-Digital – IKT-Anwendungen in der Wirtschaft“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) gefördert wird und informiert zu den Themen E-Commerce und E-Finance.

Weitere Informationen: www.ibi.de

ibi research freut sich über den honorarfreien Abdruck dieser Pressemitteilung.

Bei Interesse an weiteren Informationen, Artikeln etc. wenden Sie sich bitte an:

Mira Tauscher
E-Commerce-Leitfaden
c/o ibi research an der Universität Regensburg GmbH
Galgenbergstraße 25, 93053 Regensburg
Telefon: 0941 943-1901 / Telefax: 0941 943-1888
E-Mail: team@ecommerce-leitfaden.de
Internet: www.ecommerce-leitfaden.de