

## Pressemitteilung

frei zur Veröffentlichung

Regensburg, 08. April 2013

### Die Rechnung ist des Kunden Liebling!

*Aktuelle Studie „Erfolgsfaktor Payment“ von ibi research an der Universität Regensburg untersucht die Zahlungsmittelvorlieben von Kunden in Online-Shops.*

Das fehlende Angebot des vom Kunden bevorzugten Zahlungsverfahrens ist eine der häufigsten Ursachen für den Abbruch von Online-Käufen. Auf ein einziges Verfahren zu setzen reicht in der Regel nicht aus. Der Großteil der Händler bietet deswegen zwischen drei und fünf Zahlungsverfahren an. Denn: Je größer die Auswahl an verschiedenen Verfahren ist, desto niedriger ist auch die Kaufabbruchquote. Dies wirkt sich dann natürlich auch auf die Umsätze aus.

Das mit Abstand beliebteste Verfahren bei allen Altersgruppen ist der Rechnungskauf, da Kunden die Ware zuerst erhalten und erst dann zahlen müssen. So ist es nicht verwunderlich, dass durch das Anbieten der Rechnung als Zahlungsverfahren die Kaufabbruchquote um durchschnittlich knapp 80 % gesenkt werden kann.

Für viele Händler ist die Rechnung jedoch immer noch ein zweischneidiges Schwert, denn für sie erhöht sich zusätzlich das Risiko durch verspätete Zahlungen oder gar Zahlungsausfälle. Aus diesem Grund gibt es Dienstleister, die einen Rechnungskauf absichern und das Risiko für den Händler übernehmen. Vorteile aus Händlersicht sind nicht nur Umsatzsteigerungen durch geringere Abbruchquoten im Bezahlprozess, sondern auch die Übernahme der Organisation und Abwicklung.

„Viele Händler kommen – entweder aus eigenem Antrieb oder auf Nachfrage ihrer Käufer – auf uns zu, weil diese sich sichere Zahlungsarten wünschen. Mit der durch RatePAY gesicherten Rechnungszahlung sind Kunden in der Lage, mit ihrem bevorzugten Verfahren zu bezahlen und Internet-Händler sind vor Zahlungsausfällen geschützt“, so Miriam Wohlfarth, Gründerin und Geschäftsführerin des Zahlungsdienstleisters RatePAY.

Die Ergebnisse der Studie „Erfolgsfaktor Payment“ sollen den Händlern eine grundlegende Übersicht über das konkrete Bezahlverhalten von potenziellen Kunden vermitteln sowie Vergleiche ermöglichen. Die Händler können dadurch ihre eigenen Potenziale und ihre konkreten Portfolios an Zahlungsverfahren besser einschätzen und optimieren.

Die vollständigen Ergebnisse der Studie „Erfolgsfaktor Payment“ stehen kostenlos unter folgendem Link zur Verfügung:

[www.ecommerce-leitfaden.de/payment2013](http://www.ecommerce-leitfaden.de/payment2013)

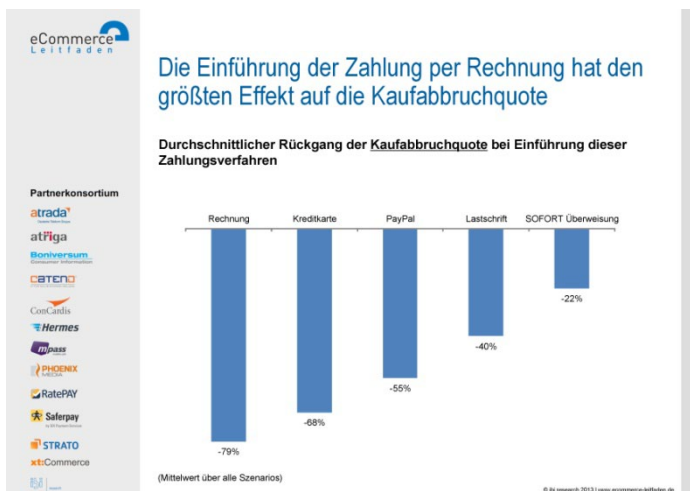
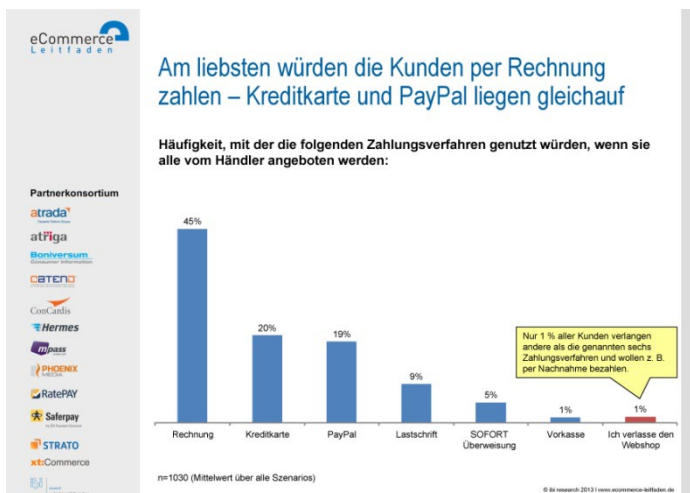
### Die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick:

- Die Rechnung ist durchweg bei allen Altersgruppen das beliebteste Zahlungsverfahren und wird besonders von Menschen ab 55 Jahren favorisiert.
- Am liebsten würden die Kunden per Rechnung (45 %) zahlen – Kreditkarte (20 %) und PayPal (19 %) liegen nahezu gleichauf.
- Führt ein Händler die Zahlung per Rechnung zu seinen bestehenden Zahlungsverfahren ein, kann er mit einer durchschnittlichen Senkung der Kaufabbruchquote von knapp 80 % rechnen.
- In den letzten zwölf Monaten wurden vor allem die Kreditkarte (74 %) und der Rechnungskauf (71 %) genutzt.
- PayPal und Kreditkarte empfinden viele Kunden als die nutzungsfreundlichsten Zahlungsverfahren.
- Die Rechnung halten viele Kunden (61 %) für das mit Abstand sicherste Zahlungsverfahren. Auf den weiteren Plätzen, jedoch mit sehr großem Abstand, folgen PayPal (11 %), Kreditkarte (8 %) und Lastschrift (6 %).
- Wenn nur die Zahlung per Vorkasse angeboten wird, suchen 88 % der Kunden nach einem anderen Anbieter.
- Wenn der Anbieter über ein Gütesiegel verfügt, sinkt die Kaufabbruchquote signifikant.
- Ein Rabatt von 3 % steigert den Anteil der Vorkassezahlungen deutlich.

### Die wichtigsten Informationen zur Umfrage auf einen Blick:

|                           |  |
|---------------------------|--|
| <b>Titel:</b>             | Erfolgsfaktor Payment – 2. Auflage, 2013   |
| <b>Zielgruppe:</b>        | Endkunden  |
| <b>Erhebungszeitraum:</b> | 2. Halbjahr 2012   |
| <b>URL:</b>               | <a href="http://www.ecommerce-leitfaden.de/payment2013">www.ecommerce-leitfaden.de/payment2013</a> |

**Ausgewähltes Bildmaterial:**



### **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. Atrada, atriga, Boniversum, cateno, ConCardis, Hermes Logistik Gruppe Deutschland, PHOENIX MEDIA, mpass, RatePAY, Saferpay, STRATO 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](http://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 forscht und berät zu Fragestellungen rund um das Thema "Finanzdienstleistungen in der Informationsgesellschaft". 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](http://www.ecommerce-leitfaden.de)).

ibi research ist Träger des eBusiness-Lotsen Ostbayerns 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](http://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:**

Carolin Nafz

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](mailto:team@ecommerce-leitfaden.de)

Internet: [www.ecommerce-leitfaden.de](http://www.ecommerce-leitfaden.de)