

bm-Blickpunkte

Mittelstandsgeschäft

Konsumentenfinanzierung muss schlanker werden

Im Internet ist die Möglichkeit des Kaufs auf Rechnung die Ausnahme. Denn anders als beim klassischen, katalogbasierten Versandhandel sind in dem fragmentierten Markt die Margen geringer und vor allem weniger kalkulierbar. Auf ihnen aber beruht die Konstruktion der klassischen Konsumentenfinanzierung: Finanziert werden rund 70 Prozent des Rechnungswerts. Die restlichen 30 Prozent werden durch die Spanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis weitgehend gedeckt. Diese Rechnung aber geht beim Onlinehandel oft nicht auf. Wenn die Option „Kauf auf Rechnung“ nicht angeboten werde, so Theodor Knepper, der künftige Vorstandsvorsitzende der Valovis Bank, gehen den

Internetshops Schätzungen zufolge 50 bis 60 Prozent des Umsatzes verloren. Deshalb sei hier ein passendes Angebot gefragt.

400 Seiten starke Verträge, wie sie mit großen Versendern wie Neckermann geschlossen werden, kommen aber für kleinere Onlinehändler nicht infrage. Sie stehen bei ihnen in keinem Verhältnis zum Umsatz. Hier müsse das Geschäft deshalb schlanker werden. „Wir üben noch“, sagt Knepper dazu. Den ganz kleinen Händler hat die Valovis Bank dabei auch zukünftig nicht im Blick. Lohnend seien nur Verträge mit Händlern ab einem Jahresumsatz von etwa 100 Millionen Euro. **Red.**