

E-COMMERCE

Viele Großhändler erkennen Potenzial von Echtzeitzahlungen noch nicht

Die Bezahlverfahren im B2B-E-Commerce sind grundsätzlich die gleichen wie im B2C-Geschäft. Die Gewichtung unterscheidet sich allerdings deutlich vom Geschäft mit privaten Endkunden. Das geht aus einer Studie von Ibi Research hervor. Die Vorkasse ist die am häufigsten angebotene Bezahlvariante (87 Prozent) knapp vor dem Kauf auf Rechnung (84 Prozent), aber deutlich vor Lastschrift (71 Prozent) und Kreditkarte (68 Prozent). Paypal wird von 67 Prozent der Shops angeboten und kommt damit nur auf Rang fünf unter den Bezahloptionen. Das Angebot dieser Verfahren unterscheidet sich nicht merklich über die Unternehmensgrößen hinweg. Auffallend ist jedoch, dass fast jedes vierte Großunternehmen Leasing und Ratenkauf anbietet, während kleine und mittlere Unternehmen diese Lösungen deutlich weniger oder kaum im Portfolio haben.

Beim Thema Instant Payments scheiden sich noch die Geister: 46 Prozent der Unternehmen sehen hierfür Einsatzzwecke bei der Akzeptanz von Zahlungen, 31 Prozent bei der Bezahlung von Verbindlichkeiten und 13 Prozent im Cash Management. 43 Prozent beantworten die Frage nach Einsatzzwecken für Echtzeitzahlungen in ihrem Unternehmen jedoch noch mit Nein.

Sofern Kunden mit Echtzeitüberweisung bezahlen, versenden 40 Prozent der Unternehmen die Ware sofort, 22 Prozent bestätigen den Geldeingang und 19 Prozent verzichten auf eine Risikoprüfung. 7 Prozent der Händler müssen Änderungen bei den Prozessen noch umsetzen. 45 Prozent haben das Potenzial noch gar nicht erkannt und sagen: „Für uns ändert sich nichts im Vergleich zur Sepa-Überweisung.“ Red.