



Studie: Reputation des Ratenkaufanbieters ist ausschlaggebend

- Händler fordern reinen Online-Prozess ohne Medienbrüche
- Ratenkauf als Umsatzbringer für den Einzelhandel

Nürnberg/Regensburg, 12.09.2018

Für mehr als drei von vier Händlern (77 Prozent) ist die Reputation bei der Wahl des Ratenkaufanbieters für den eigenen Shop wichtig bzw. sehr wichtig. Das ist ein Zwischenergebnis aus einer aktuellen Studie „Ratenkauf im deutschen Einzelhandel – Status quo und Ausblick aus Händlersicht“, die das Forschungs- und Beratungsinstitut ibi research an der Universität Regensburg im Auftrag der TeamBank durchführt.

„Händler wollen ihre Kunden beim Finanzierungspartner in den besten Händen wissen. Ein bekannter und vertrauensvoller Ratenkaufanbieter wird dem Kunden ein positives Einkaufserlebnis ermöglichen, wovon letztlich der Händler profitiert, erläutert Alexander Boldyreff, Vorstandsvorsitzender der TeamBank AG, die ratenkauf by easyCredit anbietet.

Bei Händlern, die ihren Kunden einen Ratenkauf anbieten, fällt auf, dass dies den Umsatz, den durchschnittlichen Warenkorbwert und die Kundenzufriedenheit steigert sowie für mehr Neukunden sorgt. „Das Potenzial des ‚Umsatzbringers‘ Ratenkauf ist hoch und sollte daher von keinem ignoriert werden. So konnte die Studie die häufig geäußerten Bedenken widerlegen, dass Ratenkaufoptionen ausschließlich eine Klientel mit geringerer Bonität anzieht, sagt Boldyreff.

Auch die Annahme, dass bei einem Ratenkauf immer eine Null-Prozent-Finanzierung angeboten werden muss, sehen zwei Drittel der Händler nicht als gegeben an. Lediglich 30 Prozent der Befragten erachten diese Option als wichtiges Merkmal eines Ratenkaufprodukts.

„Da die Vertriebskanäle im Handel immer mehr verschmelzen, haben wir uns auch mit den Einsatzmöglichkeiten eines Ratenkaufprodukts im Online-Shop und im stationären Geschäft beschäftigt“, berichtet Dr. Georg Wittmann, Studienleiter bei ibi research an der Universität Regensburg. „Im Ergebnis wünschen sich mehr als zwei Drittel der befragten Händler, die gleiche Ratenkaufauflösung im Online-Shop und im stationären Geschäft“, so Wittmann weiter. 67 Prozent erachten es als wichtig, dass ein Ratenkaufanbieter eine multikanalfähige Lösung anbietet.

Eine Infografik zur Studie steht unter <https://www.teambank.de/medien/presse> zur Verfügung.



Pressekontakt

Marco Kreyer
 T +49 (0) 911 / 53 90-22 29
 F +49 (0) 911 / 53 90-10 38
 E presse@teambank.de

TeamBank AG Nürnberg

Beuthener Str. 25
 90471 Nürnberg
 Germany

www.teambank.de



Hintergrundinformationen:

Die Studie „Ratenkauf im deutschen Einzelhandel – Status quo und Ausblick aus Händlersicht“ untersucht das Verhalten und die Einstellungen der Händler (online, PoS und Multikanal) zur Bezahlmethode Ratenkauf. Dazu befragte das Forschungs- und Beratungsinstitut ibi research an der Universität Regensburg GmbH im Auftrag der TeamBank AG bislang über 250 Händler. Die Studie erreichen interessierte Händler unter www.ibi.de/ratenkauf2018

Kurzprofil TeamBank:

Die TeamBank AG ist mit der Produktfamilie easyCredit der Experte für Liquiditätsmanagement in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Durch die Bereitstellung und Vernetzung innovativer Produkte und Services erhalten die Kunden einfach, überall und zu jeder Zeit Zugang zu Liquidität. Wichtige Elemente des digitalen Ökosystems sind zum Beispiel der Ratenkredit easyCredit und das medienbruchfreie Bezahlverfahren ratenkauf by easyCredit.

Kurzprofil 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).



Pressekontakt

Marco Kreyer
 T +49 (0) 911 / 53 90-22 29
 F +49 (0) 911 / 53 90-10 38
 E presse@teambank.de

TeamBank AG Nürnberg

Beuthener Str. 25
 90471 Nürnberg
 Germany

www.teambank.de