

Pressemitteilung

HHL Leipzig Graduate School of Management

Elisa Vetter

24.08.2023

<http://idw-online.de/de/news819480>

Forschungsergebnisse, Wissenschaftliche Publikationen
Wirtschaft
überregional



Studie: B2B-Einkäufer wünschen sich Vereinfachung und Automatisierung beim Rechnungskauf

B2B-Einkäufer:innen wünschen sich eine Vereinfachung und Automatisierung der Zahlungsabwicklung beim Kauf auf Rechnung. Das zeigt eine aktuelle Studie des Lehrstuhls für Marketing und Handel der Handelshochschule Leipzig (HHL) in Zusammenarbeit mit Billie, dem führenden Anbieter von Buy Now, Pay Later Zahlungsmethoden (BNPL) für Geschäftskund:innen. Die Befragten bewerten den Rechnungskauf zwar als stabil und kosteneffizient, jedoch bemängeln sie den hohen Bearbeitungsaufwand der Zahlungsmethode.

Die wichtigsten Studienergebnisse im Überblick:

- Die beliebteste Zahlungsmethode im B2B-Onlinehandel ist der Rechnungskauf, gefolgt von Kreditkarte, Lastschrift und PayPal.
- Rechnungskauf ist zwar die beliebteste Zahlungsmethode, wird jedoch als langsam, aufwendig und wenig flexibel empfunden.
- Kreditkarte und PayPal werden zwar als flexibel, jedoch als weniger verlässlich und kosteneffizient empfunden.
- Es ist eine große Offenheit gegenüber Buy Now, Pay Later als automatisierte Alternative zum „klassischen“ Rechnungskauf und anderen Zahlungsmethoden erkennbar.

Hier gelangen Sie zum Download der Studie „Zahlungsmittel im B2B-Onlinehandel“ von Prof. Dr. Erik Maier, Lehrstuhlinhaber für Marketing und Handel der Handelshochschule Leipzig (HHL):
<https://opus.bsz-bw.de/hhlpd/files/3664/2023-08-22-Studie-Maier-HHL.pdf>

Rechnungskauf ist beliebteste B2B-Zahlungsmethode, gefolgt von PayPal, Lastschriftverfahren und der Firmenkreditkarte:

71 Prozent der Studienteilnehmer:innen geben an, dass in den von ihnen regelmäßig genutzten B2B-Online-Shops der Rechnungskauf angeboten wird. Dahinter folgen PayPal sowie das Lastschriftverfahren (beide 42 Prozent) und die Zahlung per Firmenkreditkarte (38 Prozent). Die Nachfrage nach diesen Zahlungsmitteln folgt dem Angebot: Rechnungskauf wird fast immer angeboten, und daher auch am häufigsten genutzt (43 Prozent). Überraschenderweise zeigen die Ergebnisse, dass PayPal – als Zahlungsmethode aus dem B2C-Bereich – genauso häufig genutzt wird, wie etwa die Firmenkreditkarte oder das Lastschriftverfahren.

„Dies kann mit der Gewohnheit der Nutzer:innen und deren Wunsch nach einfachen Zahlungslösungen zusammenhängen, die sie aus ihrem Alltag als Konsument:innen kennen“, schlussfolgert Studienautor Prof. Dr. Erik Maier.

Rechnungskauf ist verlässlich, aber langsam, aufwendig und wenig flexibel:

Zwar sind die Einkäufer:innen mit den am häufigsten genutzten Zahlungsformen im Durchschnitt zufrieden, doch gibt es deutliche Unterschiede zwischen den Bewertungsdimensionen. So wird der Kauf per Rechnung als verlässlich und günstig wahrgenommen, aber auch als weniger einfach, flexibel und schnell. Die Einkäufer:innen fordern daher bei Rechnungskäufen eine Vereinfachung und Automatisierung der Zahlungsabwicklung, um den Bearbeitungsaufwand zu reduzieren. Im Gegensatz dazu sind es besonders die Einfachheit, Flexibilität und Geschwindigkeit, die Einkäufer:innen bei Kreditkarten und PayPal überzeugen – aber Verlässlichkeit und mögliche Kosten bereiten ihnen hier Sorgen.

„Für den Rechnungskauf ist häufig ein Registrierungs- bzw. ein Onboarding-Prozess nötig, in dem Geschäftskund:innen die tatsächliche Existenz ihrer Firma und ihre Liquidität nachweisen müssen. Die Flexibilität ist also gering und der Bearbeitungsaufwand hoch – das spiegeln auch die Ergebnisse des Reports wider. Gleichzeitig kristallisiert sich der Wunsch nach einer Gesamtlösung heraus, die sowohl verlässlich und kosteneffizient als auch einfach und schnell ist“, sagt Christian Grobe, Co-Founder und CEO von Billie.

Zwar ist der Kauf auf Rechnung im B2B-Kontext über alle Nutzungssituationen am populärsten, jedoch nutzen 27 Prozent der hochfrequenten Käufer:innen (d. h. mehr als 100 Transaktionen pro Quartal) auch PayPal. 34 Prozent der Käufer:innen mit großen Warenkörben (mehr als 5.000 Euro) nutzen Kreditkarten als Zahlungsmittel.

Offenheit gegenüber Buy Now, Pay Later als digitale Alternative zum „klassischen“ Rechnungskauf: Buy Now, Pay Later ermöglicht Zahlungen per automatisch generierter Rechnung mit flexiblen Zahlungszielen. Geschäftskund:innen erhalten die bestellte Ware umgehend, müssen aber erst bis zu 120 Tage später dafür bezahlen. Händler:innen werden bei Warenausgang vom BNPL-Anbieter bezahlt und profitieren von automatisierten Kreditwürdigkeits- und Legitimationsprüfungen.

„Buy Now, Pay Later vereint die Vorteile des klassischen Rechnungskaufs – Verlässlichkeit und Kosteneffizienz – mit den Vorteilen von Firmenkreditkarten oder PayPal – Einfachheit, Flexibilität und Schnelligkeit“, sagt Christian Grobe.

Die überwiegende Mehrheit der Befragten kann sich vorstellen, in Zukunft Buy Now, Pay Later als digitale Alternative zum „klassischen“ Rechnungskauf oder anderen Zahlungsmitteln zu nutzen (auf die Frage „Könnten Sie sich vorstellen, BNPL als Alternative zum Rechnungskauf zu verwenden?“ antworteten die Befragten auf einer Skala von 1=„sehr unwahrscheinlich“ bis 6=„sehr wahrscheinlich“ mit durchschnittlich 4,1). Diese hohe Bereitschaft zur Nutzung ist unabhängig von der Einkaufsfrequenz und Warenkorbgröße.

Zur Methodik:

An der Online-Befragung nahmen 830 B2B-Einkäufer:innen teil, deren Unternehmen die deutsche Unternehmenslandschaft in Größe und Herkunft breit abbilden und gleichzeitig durch ganz unterschiedliche Einkaufssituationen (z. B. von 1 bis 5.000 Einkäufe pro Quartal) gekennzeichnet sind. 42 Prozent aller Teilnehmenden waren direkt im Einkauf beschäftigt, mit der Buchhaltungs- und Finanzabteilung (je 13 Prozent) und der Geschäftsführung (9 Prozent) als weitere große Arbeitsbereiche.

Die Handelshochschule Leipzig (HHL), auch HHL Leipzig Graduate School of Management, ist eine universitäre Hochschule mit Promotions- und Habilitationsrecht. Laut Financial Times zählt sie zu den führenden internationalen Business Schools (Platz 19 weltweit/THE Ranking „Master in Management“). Ziel der ältesten betriebswirtschaftlichen Hochschule Deutschlands ist die Ausbildung unternehmerisch denkender, verantwortungsbewusster und leistungsfähiger Führungspersönlichkeiten. Die HHL zeichnet sich aus durch exzellente Lehre, klare Forschungsorientierung und praxisnahen Transfer sowie hervorragenden Service für ihre Studierenden. Der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft hat die HHL 2021 zum fünften Mal in Folge als führende Gründerhochschule Deutschlands ausgezeichnet. Aus der HHL sind in den letzten 30 Jahren über 430 Unternehmensgründungen hervorgegangen mit mehr als 50.000 Mitarbeitenden. Als erste deutsche private Business Schule wurde die HHL durch die international renommierte AACSB akkreditiert und erlangte diesen Qualitätsstatus seither vier Mal in Folge. Mehr Daten zur HHL unter

<https://www.hhl.de/de/die-hhl/we-are-hhl/zahlen-fakten/>

Über Billie

Billie ist der führende Anbieter von Buy Now, Pay Later-Zahlungsmethoden (BNPL) für Geschäftskund:innen. Das Berliner Fintech bietet eine technische Integration, mit der Onlineshops Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen die beliebteste Zahlungsmethode im B2B anbieten können: digitalen Rechnungsbuchung. Dank hochentwickelter KI-gestützter Risikomodellen ist Billie in der Lage, Kreditwürdigkeits- und Legitimationsprüfungen von Käufer:innen in Echtzeit durchzuführen, Warenkorblimits bis zu 100.000 Euro zu ermöglichen und Onlinehändlern gleichzeitig vollen Zahlungsausfall- und Betrugsrisikoschutz zu bieten. Billie beschäftigt mehr als 180 Mitarbeitende aus 46 Ländern und gilt als Pionier der Kategorie Buy Now, Pay Later im B2B. Mit seiner Technologie verfolgt das Team die Mission, einen neuen Standard zu schaffen für die Art, wie Unternehmen einkaufen. Billies Lösungen zielen darauf ab, allen Unternehmen den Einkauf zu vereinfachen und neue Chancen auf Wachstum zu eröffnen. Bis dato haben bereits mehr als 250.000 Geschäftskund:innen mit Billie bezahlt. Das Unternehmen wurde 2016 von einer Gruppe erfahrener Fintech-Expert:innen rund um Aiga Senftleben und die Zencap-Macher Dr. Matthias Knecht und Dr. Christian Grobe gegründet. Zu Billies Investoren zählen unter anderem Dawn Capital, Creandum, Picus und SpeedInvest. Mehr Informationen finden Sie unter <https://www.billie.io/>

wissenschaftliche Ansprechpartner:

Prof. Dr. Erik Maier

Inhaber des Lehrstuhls für Marketing und Handel an der Handelshochschule Leipzig (HHL)

T +49 341 9851 884

erik.maier@hhl.de

URL zur Pressemitteilung: <https://opus.bsz-bw.de/hhlpd/files/3664/2023-08-22-Studie-Maier-HHL.pdf>

Anhang Studie „Zahlungsmittel im B2B-Onlinehandel“ <http://idw-online.de/de/attachment99160>



Prof. Dr. Erik Maier, Studienautor und Inhaber des Lehrstuhls für Marketing und Handel an der Handelshochschule
Leipzig (HHL)
Daniel Reiche
HHL



Prof. Dr. Erik Maier, Studienautor und Inhaber des Lehrstuhls für Marketing und Handel an der Handelshochschule
Leipzig (HHL)
Daniel Reiche
HHL