



Mehr Umsatz im Shopify-Checkout mit „Buy now, pay later“:

Wie Rechnungskauf und
Ratenzahlung Conversion und
Warenkörbe steigern

Erfolgreiche Shopify-Händler:innen wachsen schnell, handeln agil und setzen auf eine starke Marke. Damit IT und Prozesse nicht zur Bremse werden, müssen Lösungen pragmatisch umsetzbar sein. Nur dann können Händler:innen ihren Fokus auf Produktentwicklung und Wachstum legen. Wachstum aber entsteht nicht nur durch Storytelling und starke Produkte – sondern auch im Checkout. Hier entscheidet sich, ob Shop-Besucher:innen ihren Einkauf abschließen oder im letzten Moment abbrechen. Immer mehr Kund:innen erwarten flexible Zahlungsoptionen wie Rechnungskauf oder Ratenzahlung. „Buy now, pay later“ hat sich deshalb zu einem zentralen Erfolgsfaktor im E-Commerce entwickelt.

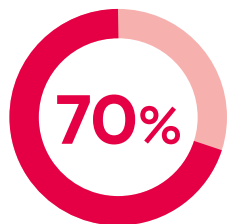
Dennoch bieten viele Online-Shops diese Zahlarten nicht an – oft aus Sorge vor Zahlungsausfällen oder aufgrund technischer Integrationshürden. Wie können Händler:innen die Vorteile von BNPL nutzen und gleichzeitig Risiken, Aufwand und Komplexität reduzieren?

Dieses Whitepaper zeigt, wie Shopify-Shops flexible Zahlungsoptionen erfolgreich integrieren und damit Conversion, Warenkorbwerte und Kundenzufriedenheit steigern können.

Steigende Erwartungen an den E-Commerce-Checkout

Der Checkout gehört zu den sensibelsten Momenten der Customer Journey im Onlinehandel. Studien zeigen eine konstant hohe Warenkorb-Abbruchquote: 70 % aller begonnenen Käufe werden nicht abgeschlossen. Einer der häufigsten Gründe dafür ist das Fehlen der bevorzugten Zahlungsmethode.

Kund:innen erwarten heute einen schnellen Checkout mit vertrauten Zahlungsarten und maximale Flexibilität beim Bezahlen. Händler:innen, die diese Erwartungen erfüllen, können ihre **Conversion Rate deutlich steigern und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit verbessern.**

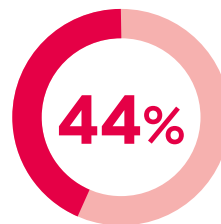


70 % aller Warenkörbe im E-Commerce werden **vor dem Kauf abgebrochen**.¹



56 Mio.

56 Mio. deutsche Verbraucher:innen brachen 2024 einen Kauf ab, weil der **Checkout zu aufwändig** war.²



44 % geben das **Fehlen ihrer bevorzugten Zahlungsmethode** als Grund für einen Kaufabbruch an.³



Kund:innen erwarten heute:

- ✓ schnelle Checkouts
- ✓ vertraute Zahlungsarten
- ✓ maximale Flexibilität beim Bezahlen

¹Baymard Institute: „Global online shopping cart abandonment rate 2006-2026“ (2026)

²Mastercard: „Studie: Verwaiste Einkaufswagen im Netz“ (2025)

³Österreichisches E-Commerce-Gütezeichen: „Studie: Vertrauen als Erfolgsfaktor im E-Commerce“ (2023)



Payment-Besonderheiten bei Shopify

Shopify ermöglicht einen schnellen Einstieg in den Onlinehandel – beim Payment-Setup stoßen Händler:innen jedoch oft auf spezifische Einschränkungen.

Shopify Payments als Platzhirsch

Shopify Payments bietet zwei entscheidende Vorteile:

- Einfache Einrichtung: Keine aufwändigen Verifizierungsprozesse, keine externe Kontoverknüpfung. Ein paar Klicks im Admin-Bereich genügen und alle wichtigen Zahlungsmethoden sind sofort verfügbar.
- Keine zusätzlichen Gebühren: Wer Shopify Payments aktiviert, spart Gebühren, die Shopify für Drittanbieter erhebt.

Hohe Gebühren

Bei der nativen Shopify-Payments-Lösung sind die Konditionen je nach Shopify-Model vorgegeben. Händler:innen haben daher keine Möglichkeiten, Gebühren individuell zu verhandeln. Hinzu kommt, dass Drittanbieter durch zusätzliche Gebühren in Höhe von 0,20 % bis 2,00 % größtenteils aus dem Wettbewerb ausgegrenzt werden. Das verzerrt den Wettbewerb auf Kosten der Händler:innen.

„Buy now, pay later“ oft nur über sichtbare Drittanbieter mit Wallet-Lösung

Die meisten Anbieter von BNPL-Bezahlungsoptionen treten im Checkout mit eigener Marke auf und versuchen, eine eigene Kundenbeziehung aufzubauen. Ein fremdes Logo im Checkout steht im klaren Widerspruch zu den Branding-Bemühungen wachsender und markenstarker Shopify-Händler:innen.

„Buy Now, pay later“ – Wachstumstreiber im E-Commerce

„Buy now, pay later“ (kurz: BNPL; deutsch: kaufe jetzt, zahle später) bezeichnet die Möglichkeit, Einkäufe zu tätigen und erst später oder in Raten zu bezahlen.

- **Rechnungskauf:** Zahlung erfolgt nach Warenerhalt innerhalb eines festen Zahlungsziels (meist 14 Tage nach Versand).
- **Ratenzahlung:** Der Kaufbetrag wird über mehrere Monate in festen Raten beglichen.
- **SEPA-Lastschrift:** Der Betrag wird automatisch vom Konto der Kund:innen abgebucht und ermöglicht einen besonders einfachen Zahlungsprozess. Dabei ist ein flexibler Abbuchungszeitpunkt möglich.

Diese Zahlungsoptionen bieten Verbraucher:innen mehr finanzielle Flexibilität und reduzieren die Kaufbarriere im Checkout.

Für Händler:innen bedeutet das: Wer flexible Zahlungsoptionen anbietet, kann seine **Conversion Rate erhöhen, Warenkörbe steigern und neue Zielgruppen erschließen.**

Vorteile von BNPL im E-Commerce

✓ Hoher Marktanteil

Rund 30 % des Umsatzes im deutschen E-Commerce entfallen auf Rechnungskauf und Ratenzahlung.¹

✓ Beliebte Zahlungsart

Der Rechnungskauf gehört konstant zu den Top-3 Zahlungsarten im Onlinehandel.²

✓ Mehr Umsatz

BNPL ermöglicht im Online-Checkout eine Umsatzsteigerung von bis zu 18 %.³

✓ Größere Warenkörbe

Beim Ratenkauf beträgt der Warenkorbwert mehr als das 2,5-fache im Vergleich zur Kartenzahlung (Kreditkarte: 162 €, Ratenkauf: 433 €).⁴

✓ Weniger Kaufabbrüche

Flexible Zahlungsoptionen reduzieren Kaufbarrieren und steigern die Kundenzufriedenheit.

✓ Neue Zielgruppen

BNPL spricht auch Kund:innen ohne Kreditkarte, datensensible Käufer:innen sowie ältere Zielgruppen (sog. „Silver Surfer“) an.

¹ EHI: „Studie: Online-Payment 2025“ (2025)

² EHI: „Studie: Online-Payment 2025“ (2025)

³ Ergebnis aus internen Unzer Kundendaten-Analysen.

⁴ EHI: „Studie: Online-Payment 2024“ (2024)

„Buy now, pay later ist nicht nur eine Zahlungsoption, sondern ein entscheidender Innovationsmotor im modernen Handel. Mit unserer BNPL-Lösung geben wir Händler:innen die Kontrolle über das Checkout-Erlebnis zurück – nahtlose Integration, markeneigene Experience und maximale Flexibilität für Kund:innen.“

Pascal Beij
Chief Commercial Officer, Unzer

Wie viel Umsatz bringt BNPL für meinen Shopify-Shop?

Mit dem Unzer Umsatzprognose-Rechner können Händler:innen schnell und einfach berechnen, welches Umsatzpotenzial durch die Integration von Rechnungskauf, Ratenzahlung und Lastschrift möglich ist.

**Jetzt scannen und kostenlose Auswertung erhalten –
in nur 2 Minuten:**



Mehr Wachstum mit der BNPL-Lösung von Unzer

Die BNPL-Lösung von Unzer ermöglicht Shopify-Shops die einfache und nahtlose Integration von Rechnungsbkauf, Ratenzahlung und SEPA-Lastschrift über kostenlose Payment Apps. Die Aktivierung der Payment Apps kann nach dem Onboarding innerhalb von einer Stunde vollständig abgeschlossen werden.

Händler:innen profitieren von einer sicheren und bewährten Zahlungslösung, die nachweislich Conversion Rates steigert, Warenkörbe erhöht und neue Kundensegmente erschließt.

1.

Risikoübernahme und Forderungsmanagement

Eine der größten Herausforderungen beim Rechnungs- und Ratenkauf ist das Risiko von Zahlungsausfällen. Unzer übernimmt dieses Ausfallrisiko für Händler:innen.

Zahlungsgarantie: Händler:innen erhalten den Kaufbetrag in vereinbarten Intervallen, Unzer kümmert sich um die Rückzahlung von Kund:innen.



Kauf mit BNPL-Bezahlungsoption



Vollständige Übernahme des Mahnprozesses



Ankauf der Forderung durch Unzer, Zahlungsgarantie für Händler:innen



2. Sofortige Liquidität statt langer Zahlungsziele

Beim klassischen Rechnungskauf kann es mehrere Wochen dauern, bis eine Zahlung eingeht. Mit Unzer erhalten Händler:innen ihr Geld bereits kurz nach Versand der Ware.

Vorteile:

- ✓ stabile Cashflows
- ✓ bessere Liquiditätsplanung
- ✓ mehr finanzielle Sicherheit



3. Hohe Akzeptanzraten ohne Risiko

- ✓ **Umfassende Risikoanalyse:** Bonitäts- und Betrugschecks erkennen riskante Bestellungen frühzeitig.
- ✓ **Breite Datenbasis:** Neben externen Scores fließen auch interne Daten wie Zahlungshistorien ein. Stammkund:innen erhalten bevorzugt Freigaben.
- ✓ **Verantwortungsvolle Prüfung:** Limits für offene BNPL-Beträge verhindern Überschuldung und reduzieren Ausfallrisiken.

So werden besonders **hohe Akzeptanzraten** erreicht.

4. Whitelabel-Checkout für starke Marken

Viele BNPL-Anbieter – insbesondere Wallet-Lösungen wie Klarna – platzieren ihre eigene Marke prominent im Checkout und bauen so eine eigene Kundenbeziehung auf. Unzer setzt auf den sogenannten White-Label-Ansatz: Händler:innen können Rechnungs- und Ratenkauf vollständig im eigenen Markenauftritt anbieten – ohne dass Unzer als Marke im Checkout sichtbar wird. Das bedeutet:

- ✓ Bezahlprozess und Kommunikation (Rechnungen, Erinnerungen) im Markenauftritt des Shops, nahtlos integriert
- ✓ kein fremdes Logo im Checkout
- ✓ kein App-Download / keine Registrierung bei Drittanbietern erforderlich

Die **konsistente Customer Experience** erhöht das Kundenvertrauen und verbessert die Conversion.

Check-Out Unzer Whitelabel vs. Klarna Branded Checkout

Klarna ● ● ● ● ● 5 Schritte

Unzer Whitelabel ● 1 Schritt



5. Höhere Warenkorblimits

Viele Wallet-basierte Lösungen wie Klarna sind auf schnelle, kleinere Konsumkäufe ausgerichtet und arbeiten mit relativ niedrigen Warenkorblimits. Die Lösung von Unzer lässt sich auf die individuellen Händlerbedürfnisse (Warenkorbstruktur, Risikomodell) anpassen und ermöglicht deutlich höhere Warenkorblimits, wodurch auch größere Bestellungen finanziert werden können.

Das ist besonders relevant für Branchen mit hochpreisigen Produkten: Möbel, Elektronik, Premium-Fashion oder Sport-Equipment

6. Maximale Flexibilität

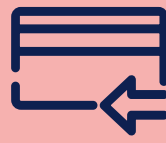
Mit Unzer können Händler:innen ihre BNPL-Bezahloptionen flexibel an die eigenen Anforderungen und die Bedürfnisse ihrer Kund:innen anpassen.



Rechnungskauf:
flexibles Zahlungsziel zw. 14 und 30 Tagen



Ratenzahlung:
Laufzeiten bis zu 12 Monaten, flexibel planbar, optional 0%-Finanzierung



Lastschrift:
flexibler Abbuchungszeitpunkt



7. Self-Service-Portal für Endkund:innen

Ein integriertes Selfservice-Portal im Markenauftritt des Shops sorgt für ein **konsistentes Markenerlebnis, Transparenz und Komfort.**

Kund:innen können selbstständig:

- Rechnungen abrufen
- den Zahlungsstatus, offene Beträge, Fälligkeitsdaten prüfen
- Ratenpläne verwalten

Händler:innen profitieren gleichzeitig von **deutlich reduzierten Supportanfragen.**

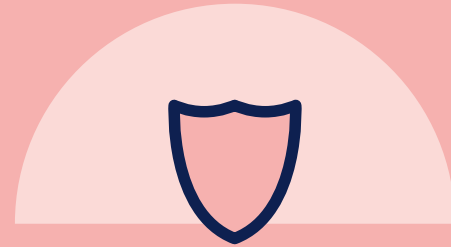


8. Persönlicher Support

Unzer unterstützt Händler:innen umfassend im Daily Business und bei der Optimierung ihres Checkouts.

Vorteile:

- ✓ 24/7 Kundenservice
- ✓ deutschsprachiger Support
- ✓ persönlicher Account Manager



9. Regulatorische Sicherheit

Die EU hat BNPL-Vorgaben verschärft, um Verbraucher:innen besser zu schützen. Mit Unzer erfüllen Händler:innen alle relevanten gesetzlichen Anforderungen. Dazu gehören unter anderem:

- ✓ Einhaltung der EU-Verbraucherkreditrichtlinie (CCD2)
- ✓ transparente Kundeninformationen
- ✓ sichere Bonitätsprüfungen
- ✓ klare Kommunikation von Gebühren und Zahlungsbedingungen



10. Offizielle Shopify-Apps

Mit den Unzer Payment Apps integrieren Händler:innen „Buy now, pay later“ direkt in ihren Shopify-Checkout.

- ✓ **Kein Redirect zu externen Zahlungsanbietern:** Der gesamte Bezahlprozess findet nahtlos im Shop statt. Einkäufe können innerhalb von Sekunden abgeschlossen werden, ohne Login-Hürden bei Drittanbietern.
- ✓ **Integration in weniger als 1 Stunde möglich**
- ✓ **Automatische und kostenlose Updates der Payment Apps**



11. Automatisierte Buchhaltung

Mit **Integrationen wie Pathway oder AccountOne** ermöglicht Unzer einen schnellen Abgleich von Transaktionsdaten – selbst bei komplexen Payment-Setups. **Das reduziert Fehler und den manuellen Aufwand in der Buchhaltung.**

- ✓ automatisches Matching von Bestellungen, Zahlungen, Gebühren, Refunds und Chargebacks
- ✓ DATEV-konforme Exporte für eine nahtlose Zusammenarbeit mit dem Steuerberater
- ✓ korrekte Abbildung der Umsatzsteuer (inkl. OSS/IOSS) bei internationalen Verkäufen
- ✓ skalierbare Prozesse für hohe Transaktionsvolumen und Multi-Channel-Setups



Unzer bietet Shopify-Händler:innen Rechnungskauf und Ratenkauf vollständig aus einer Hand:

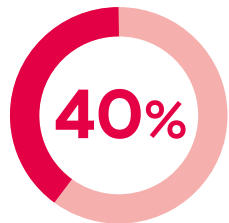
- ✓ Whitelabel-Erlebnis ohne sichtbare Drittmarke im Checkout
- ✓ Schnelle Integration mittels offizieller Shopify-App
- ✓ Einfacher Checkout für Endkund:innen ohne Login oder App
- ✓ Ein übersichtliches Dashboard, ein Ansprechpartner
- ✓ Kanal- und zielgruppenübergreifend: B2C und B2B, online und am POS
- ✓ Risikoübernahme und schnelle Auszahlung inklusive
- ✓ Kein Cross- oder Upselling mit Kundendaten
- ✓ Deutschsprachiger Premium-Support

BNPL als Erfolgsfaktor in verschiedenen E-Commerce- Segmenten

Home & Living:

Flexible Finanzierung erleichtert große Anschaffungen

Im Möbel- und Einrichtungssegment sind Warenkörbe häufig besonders hoch. Ob Bett, Esstisch oder komplette Küchenausstattung – viele Produkte sind langfristige Anschaffungen, die Kund:innen sorgfältig planen. Flexible Zahlungsoptionen wie Ratenzahlung oder 0%-Finanzierung erleichtern die Kaufentscheidung und erhöhen nachweislich Warenkorbwerte.



Schon gewußt?

Knapp 40 % der europäischen BNPL-Nutzer:innen verwenden diese Bezahloption bei Einkäufen im Bereich Home & Living.¹

AMBIENDO®
design your home.

 BURNHARD

Laminat
SHOP24

LUXUSBETTEN24

PERGOLUX

ROYFORT[®]

Fashion:

Flexible Bezahlung für entspanntes Einkaufen

BNPL ist im Fashion-E-Commerce längst Standard – wer Kundenbindung und Umsatz steigern möchte, kommt daran nicht vorbei. Das Prinzip „Try before you buy“ erlaubt Kund:innen, verschiedene Varianten zu testen und nur für die behaltenen Artikel zu zahlen. BNPL-Zahloptionen reduzieren Unsicherheiten, ermöglichen größere Bestellungen und steigern die Kaufbereitschaft. Gleichzeitig stärken sie das Vertrauen, verbessern das Einkaufserlebnis und erhöhen die Wiederkauftrate.



Schon gewußt?

Fast 50 % der Fashion-Händler:innen verzeichnen größere Warenkörbe mit einer BNPL-Zahloption wie Rechnungskauf.¹



Ehrenkind

MEYER®

Sports & Outdoor:

Große Anschaffungen flexibel finanzieren

Sportausrüstung und Outdoorbekleidung gehören zu den wachstumsstarken Segmenten im E-Commerce. Ob hochwertige Fahrräder, Laufschuhe oder Camping-Equipment – viele Produkte sind mit spürbaren Investitionen verbunden. Flexible Zahlungsoptionen wie Rechnungskauf oder Ratenzahlung senken die Einstiegshürde und ermöglichen es, in Qualität zu investieren – gerade bei Premiummarken oder dem Kauf kompletter Ausrüstungssets.



250 €

Schon gewußt?

Fast 250 € geben sportlich aktive Verbraucher:innen im Schnitt pro Jahr für Sportbekleidung & -ausrüstung aus. Über 20 % von ihnen erwarten, dass die Ausgaben in Zukunft weiter steigen.¹

**mach
sport**



REBIKE

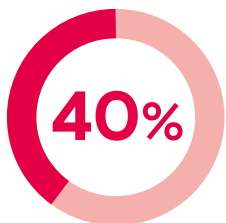
sushi
BIKES



Fast Moving Consumer Goods (FMCG):

Vertrauen bei wiederkehrenden Käufen

Im FMCG-Bereich stehen schnelle und unkomplizierte Kaufprozesse im Vordergrund. Kund:innen bestellen regelmäßig Produkte des täglichen Bedarfs und erwarten eine reibungslose Abwicklung. Der Rechnungskauf gilt hier als besonders vertrauenswürdige Zahlungsart, da Kund:innen die Ware zunächst erhalten und erst anschließend bezahlen. Gerade bei neuen Shops oder größeren Erstbestellungen kann dies die Kaufwahrscheinlichkeit erhöhen und Wiederkäufe fördern.



Schon gewußt?

BNPL wird zunehmend auch für alltägliche Einkäufe genutzt. Rund 40 % der europäischen BNPL-Nutzer:innen setzen die Bezahloption auch bei Beträgen unter 100 € ein.¹

BUMAS[®]
das Original.

HANS[®] 

 **MEDIZINBEDARF.EU**

FRED & FELIA
Tierliebe vom Allerfeinsten

mellow
NOIR

THE
nutriment
COMPANY

waterdrop[®]

Fazit:

BNPL hat sich branchenübergreifend zu einem zentralen Wachstumstreiber im E-Commerce entwickelt. Händler:innen, die flexible Zahlungsoptionen anbieten, profitieren von höheren Conversion Rates, größeren Warenkörben und einer stärkeren Kundenbindung.

Mit der BNPL-Lösung von Unzer lässt sich dieses Potenzial einfach und sicher direkt im Shopify-Checkout nutzen.

Über Unzer

Unzer bietet ein ganzheitliches Ökosystem aus integrierten Zahlungs- und Softwarelösungen, das alle Aspekte des Handels abdeckt. Vom Online-Einkauf über mobile Kassensysteme bis hin zu Inkassoleistungen und zentralen Geschäftsprozessen unterstützt Unzer Unternehmen dabei, ihren Kund:innen ein nahtloses Einkaufserlebnis zu bieten.

Mehr als **85.000 Händler:innen in Europa** nutzen die Lösungen von Unzer.

Das Unternehmen beschäftigt über **750 Mitarbeitende** an Standorten in Deutschland, Österreich, Dänemark und Luxemburg.

Kontakt:

Sie möchten „Buy now, pay later“ in Ihren Shopify-Shop integrieren?

Unsere Payment-Expert:innen beraten Sie gerne.



E-Mail: customerrequest@unzer.com

Direkt Termin buchen via QR Code

Unzer Group GmbH
Schöneberger Str. 21 a
10963 Berlin

www.unzer.com

unzer