

Kauf auf Rechnung im Online-Shop: Chancen nutzen, Risiken begrenzen

Wie Musikinstrumente-Händler die beliebteste deutsche Zahlungsart sicher anbieten

Sandra Kreutz · 07.09.2026

Vor zwei Jahren hatte ich einen Kunden aus München, der ein 1.800-Euro-Keyboard kaufen wollte - aber nur per Rechnung bezahlen konnte. Damals bot ich das noch nicht an. Heute hätte ich die Bestellung wahrscheinlich gemacht, die Rechnung gestellt und zwei Monate später ein mahnungsrechtliches Desaster gehabt. Das ist die Geschichte vieler Musikhändler: Kauf auf Rechnung ist in Deutschland die beliebteste Zahlungsart, aber der Preis dafür ist hoch.

Laut aktuelle Studien nutzen etwa 30 bis 35 Prozent der Online-Käufer in Deutschland Rechnungskauf. Bei Musikinstrumenten ist die Quote noch höher, weil viele Anfänger und Schulen lieber erst prüfen, bevor sie bezahlen. Gleichzeitig ist die Zahlungsausfallquote bei Rechnungskauf deutlich höher als bei Kreditkarte oder Überweisung - im Schnitt zwischen 2 und 5 Prozent, bei manchen Warengruppen noch mehr.

Was Rechnungskauf wirklich bedeutet

Kauf auf Rechnung heißt: Der Kunde erhält die Ware sofort, bezahlt aber erst später. Typischerweise 14 bis 30 Tage nach Rechnungsdatum. In dieser Zeit trägt der Händler das volle Ausfallrisiko. Die Ware ist weg, das Geld kommt vielleicht nicht. Das ist nicht einfach ein Zahlungsausfallrisiko wie bei Kreditkarte - das ist ein echtes Liquiditätsproblem.

Für meinen Shop mit durchschnittlichen Bestellwerten zwischen 400 und 2.500 Euro wird das schnell kritisch. Wenn ich 20 Rechnungen pro Monat schreibe und 5 Prozent ausfallen, sind das 500 Euro Verlust im Monat. Auf einem Keyboard mit 25-Prozent-Marge ist das schnell ein kompletter Verkauf, der mir weg ist.

Die klassische Variante: Risiko selbst tragen

Viele kleine Musikhändler - vor allem die, die noch lange Zeit analog arbeiten - nehmen das Risiko einfach selbst. Sie schreiben die Rechnung, mahnen nach 14 Tagen, mahnen wieder nach 30 Tagen und dann irgendwann... passiert nichts mehr. Der Kunde antwortet nicht, die Nummer ist ungültig, die Adresse war falsch.

Das funktioniert bei zwei Dingen gut:

- Stammkunden und Schulen: Wer jahrelang mit einem Kunden arbeitet oder eine etablierte Musikschule beliefert, weiß, dass die Rechnung bezahlt wird. Hier kann man das Risiko eingehen.
- Lokale Geschäfte: Wer seinen Kunden kennt, weiß mehr über ihn als eine Adresse im Internet. Bei mir in der Nähe gibt es zwei Musikschulen und einen Musikverein, die ich direkt beliefere - da funktioniert Rechnungskauf ohne Probleme.

Aber für Online-Shops mit anonymen Kunden ist diese Strategie ein Glücksspiel. Meine

Erfahrung zeigt: Je weiter weg der Kunde ist und je höher der Bestellwert, desto höher ist das Risiko.

Die Lösung: Zahlungsdienstleister

Deshalb gibt es mittlerweile spezialisierte Dienstleister, die Rechnungskauf anbieten und das Ausfallrisiko übernehmen. Die wichtigsten für deutsche Händler sind Klarna, Ratepay und Billpay. Alle funktionieren nach einem ähnlichen Prinzip:

- Der Kunde sieht Rechnungskauf als Zahlungsart im Checkout
- Der Dienstleister prüft den Kunden mittels Scoring und Adressvalidierung
- Der Dienstleister zahlt sofort an den Händler
- Der Dienstleister kümmert sich um Mahnungen und Inkasso

Das ist das entscheidende Modell: Der Händler bekommt sein Geld sofort, nicht nach 30 Tagen. Das ändert alles.

Klarna

Klarna ist der größte Anbieter in Europa und hat in Deutschland etwa 15 Millionen aktive Nutzer. Die Gebührenstruktur ist transparent: Der Händler zahlt zwischen 2,5 und 4 Prozent Gebühr auf den Bestellwert, je nach Bonität des Kunden und des Shops. Klarna prüft den Kunden im Hintergrund durch Bonitätsdatenbanken und Adressvalidierung.

Meine Erfahrung mit Klarna: Die Integration ist einfach, die Genehmigungsquote hoch (etwa 80-85 Prozent), und Klarna übernimmt wirklich das Ausfallrisiko. Im Gegenzug kassiert Klarna aggressiv ein - das ist nicht ganz so freundlich wie ein lokaler Musiklehrer, aber es funktioniert.

Für einen durchschnittlichen Musikshop mit Bestellwerten um 500 Euro sind das etwa 12,50 bis 20 Euro Gebühr pro Bestellung. Das klingt viel, ist aber deutlich weniger als der durchschnittliche Ausfallverlust ohne Dienstleister.

Ratepay

Ratepay ist stärker spezialisiert auf Rechnungskauf und Ratenzahlung. Die Gebühren liegen ähnlich wie bei Klarna (2,5-3,5 Prozent), aber Ratepay ist technisch etwas aufwändiger zu integrieren. Dafür hat Ratepay eine etwas niedrigere Genehmigungsquote (etwa 75-80 Prozent), aber eine bessere Betrugserkennung.

Ein Vorteil von Ratepay: Sie bieten auch Ratenzahlung an (3, 6, 12 Monate). Das ist für teurere Instrumente interessant - ein 3.000-Euro-Flügel wird plötzlich zu 250 Euro pro Monat, und das lockt mehr Käufer an.

Billpay

Billpay ist kleiner, aber solide. Gebühren ähnlich (2,5-3,5 Prozent), und die Genehmigungsquote ist vergleichbar. Billpay ist vor allem dann interessant, wenn Klarna und Ratepay einen Kunden ablehnen - dann kann man Billpay als Fallback anbieten.

Die versteckten Kosten und Risiken

Aber es gibt auch Probleme, die man nicht sofort sieht:

Rückbuchungen: Wenn ein Kunde die Ware zurückgibt, muss der Händler die Gebühr trotzdem zahlen (oder bekommt sie teilweise zurück). Das ist ein versteckter Kostenfaktor bei hohen Retourenquoten. Bei Musikinstrumenten liegt die Retourenquote bei mir zwischen 8 und 12 Prozent - das ist nicht zu unterschätzen.

Genehmigungsquote: Nicht jeder Kunde wird genehmigt. Wenn der Dienstleister den Kunden ablehnt, muss der Kunde eine andere Zahlungsart wählen oder die Bestellung wird abgebrochen. Das kostet Verkäufe.

Verzögerungen bei Auszahlung: Alle Dienstleister zahlen nicht sofort aus, sondern mit einer Verzögerung von 1-3 Tagen. Das ist üblich, aber bei mehreren Zahlungsarten kann das die Buchhaltung verkomplizieren.

Chargeback-Risiko: Es gibt immer noch Betrüger, die Kauf auf Rechnung nutzen, um Ware zu bekommen, ohne zu zahlen. Der Dienstleister trägt das Risiko, aber manche Dienstleister sind da aggressiver als andere. Klarna ist da sehr streng.

Wann lohnt sich Rechnungskauf für Musikhändler?

Die ehrliche Antwort: Es kommt auf dein Geschäftsmodell an.

Rechnungskauf macht Sinn, wenn:

- Dein durchschnittlicher Bestellwert über 200 Euro liegt (dann ist die Gebühr prozentual kleiner)
- Du mit mindestens 10-20 Bestellungen pro Monat rechnet (sonst lohnt sich die Gebührenstruktur nicht)
- Deine Zielgruppe Anfänger und Schulen sind (die zahlen am liebsten auf Rechnung)
- Du mehrere Zahlungsarten anbieten willst (Rechnungskauf ist oft das Zünglein an der Waage für die Kaufentscheidung)
- Du eine Retourenquote unter 15 Prozent hast

Rechnungskauf macht weniger Sinn, wenn:

- Dein Durchschnittswert unter 150 Euro liegt (die Gebühr ist zu hoch prozentual)
- Du weniger als 5 Bestellungen pro Monat machst
- Deine Zielgruppe Profis und Studios sind (zahlen lieber per Überweisung oder Kreditkarte)
- Deine Retourenquote über 20 Prozent liegt
- Du Lagerbestände sehr knapp kalkulierst

Technische Umsetzung im Shop

Die technische Seite ist heute relativ einfach. Alle großen Shop-Systeme (Shopify, WooCommerce, Magento) haben Plugins für Klarna und Ratepay. Die Integration dauert meist 2-4 Stunden.

Schritt für Schritt:

- **Anmeldung:** Du meldest dich bei Klarna, Ratepay oder Billpay an und durchläufst eine Verifizierung deines Shops (Geschäftsdaten, Bankverbindung, Gewerbe).
- **Integration:** Du installierst das Plugin oder die API in deinen Shop. Das meiste

ist Drag-and-Drop.

- Konfiguration: Du stellst ein, für welche Länder, Warenkategorien und Bestellwerte Rechnungskauf angeboten wird.
- Testing: Du machst Test-Bestellungen und prüfst, dass Rechnungen korrekt erstellt werden und die Gebühren berechnet werden.
- Live: Du aktivierst die Zahlungsart für deine Kunden.

Ein wichtiger Punkt: Die Rechnungen müssen korrekt sein. Der Dienstleister prüft die Rechnungsdaten und kann eine Bestellung ablehnen, wenn die Rechnung fehlerhaft ist. Das ist selten, aber es passiert.

Praktische Tipps aus meinem Unterrichtsalltag

Nach acht Jahren Unterricht weiß ich, wie Anfänger und Eltern denken. Hier sind einige praktische Tipps:

Transparente Kommunikation: Viele Kunden verstehen nicht, warum Rechnungskauf eine Gebühr kostet (wenn man sie überhaupt separat ausweist). Ich erkläre das im Shop: "Kauf auf Rechnung wird durch Klarna garantiert - wir zahlen dafür eine kleine Gebühr, um dir Sicherheit zu geben."