



### Buy now, pay later

Mit Rechnungs- und Ratenkauf will Klarna nun auch den stationären Einzelhandel erobern – und prognostiziert höhere Umsätze für Händler.

# Klarna: Expansion in den Einzelhandel

Der Zahlungsanbieter startet „Klarna Instore“ und lockt Händler mit höheren Umsätzen dank Ratenkauf am POS.

••• Von Paul Hafner

WIEN. In den vergangenen Jahren hat sich das schwedische Unternehmen Klarna mit Kooperationen und Übernahmen – darunter der deutsche Bezahlendienst „Sofort“ – zu einem der führenden Online-Zahlungsanbieter gemauert. Mit „Klarna Instore“ sollen Kunden auch offline von erweiterten Zahlungsoptionen profitieren – und Händler von mehr Umsatz.

## „Omnichannel“-Strategie

In den vergangenen Monaten wurde das Konzept bereits in den USA, Großbritannien, Skandinavien und den Niederlanden eingeführt und ist aktuell in rund 6.700 Geschäften verfügbar; in Deutschland startet Klarna Instore unter anderem mit Sennheiser, NA-KD und Uzwei.

Die Einführung von Klarnas Rechnungs- und Ratenkauf („buy now, pay later“) im sta-

tionären Handel ist Teil einer Omnichannel-Strategie: „Mit Klarna Instore verfolgen wir nun unsere Philosophie von ‘Klarna Everywhere’ konsequent weiter und ermöglichen Händlern, ihre Umsätze am Point of Sale deutlich zu steigern. Umsatzsteigerungen bis zu 60 Prozent konnten bereits in ersten Pilottests mit Klarna Instore erzielt werden“, so Robert Bueninck, Geschäftsführer D-A-CH von Klarna.

## Zahlen per Smartphone

Die Bezahlung am Point of Sale bedarf keiner App; benötigt werde lediglich ein Smartphone. Der (volljährige) Kunde bekommt vom Kassenspersonal per QR-Code, E-Mail oder SMS einen Zahlungslink zugesandt und entscheidet sich für die gewünschte Zahlart: Kauf auf Rechnung oder via Raten.

Beworben wird mit einer „Kreditentscheidung in Echtzeit“:

Mit Klarna Instore soll folglich der rasche Ratenkauf salonfähig werden; das heißt: nicht nur online, sondern auch offline.

In der von Klarna zitierten Studie „Einkaufswelten 2017“ zeigte sich bereits jeder Fünfte an Ratenkauf am Point of Sale interessiert; unter den Nutzern, die bereits online Erfahrungen

mit dem Ratenkauf gemacht hatten, sogar jeder Dritte.

## Finanzierungsrunde

2005 gegründet, erwirtschaftete Klarna 2018 einen Jahresumsatz von über 500 Mio. €. Rund 2.500 Mitarbeiter sind bei dem Fintech-Unternehmen beschäftigt.

Erst vor Kurzem wurde bekannt gegeben, dass in einer Finanzierungsrunde rund 460 Mio. € eingesammelt werden konnten; die Bewertung des Start-ups beläuft sich auf 5,5 Mrd. €. Geplant ist ein Ausbau der Präsenz auf dem US-Markt, wo Klarna jährlich um sechs Mio. Neukunden wächst. Im Juli wurde eine Kooperation mit Apples Bezahlssystem Apple Pay verkündet; im Vorjahr gab H&M eine Beteiligung bekannt.



Robert Bueninck ist seit 2018 Klarna-Geschäftsführer für die D-A-CH-Region.