



Kunde: Paul Valentine **Branche:** Uhren und Accessoires
Klarna-Lösung: Klarna Rechnung

Paul Valentine steigert Umsatz um 20 Prozent mit beliebtem Rechnungskauf.

Als treuer Begleiter am Handgelenk bieten Uhren uns stets eine Antwort auf die Frage: „Wie viel Uhr ist es?“ In unserer digitalisierten Welt werden sie bei dieser Aufgabe allerdings zunehmend durch das immer griffbereite Smartphone ersetzt. Dabei sind Uhren mit austauschbaren Armbändern und Zifferblättern aus Perlmutter oder Marmor heutzutage weit mehr als nur Zeitmesser: Sie sind ein Accessoire, mit dem Menschen ihre Persönlichkeit ausdrücken und jedes Outfit zu etwas Besonderem machen. Das fanden auch die Geschwister Paul und Marlene Franzreb aus Mannheim und machten daraus eine Geschäftsidee, in die sie ihre gesamte Leidenschaft und Energie steckten. Anstatt ihr Studium an der Universität zu beenden, gründeten die Unternehmer 2015 die Marke Paul Valentine und lernten dabei hautnah das, was in keinem Studiengang je so eingänglich gelehrt werden könnte: Unternehmerisches Denken, Willen und Erfolg. Modische Uhren und Accessoires zu bezahlbaren Preisen, das war das Ziel des Gründerduos – eine Direktvermarktung der Artikel in einem eigenen Webshop erschien dabei der richtige Ansatz. Die Idee hat sich bewährt – an oberster Stelle steht nun, das Wachstum des Online-Shops weiter zu steigern. Dazu gehört für Paul Valentine auch ein reibungsloses Einkaufs- und Bezahlerlebnis.

Klarna.

PV
PAUL VALENTINE

„Mit Klarna Rechnung profitieren wir von der beliebtesten Bezahlmethode in Deutschland und stärken so das Vertrauen auf Kundenseite in unsere Marke. Denn mit dem Rechnungskauf im Zahlungsportfolio ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass Kunden etwas bestellen. Seit der Einführung konnten wir unsere Einnahmen um rund 20 % steigern. Darüber hinaus bietet uns Klarna als Händler zusätzliche Services wie Klarna Boost: In kürzester Zeit erhalten wir darüber kleine Kredite, die unser Wachstum weiter fördern.“

– Paul Franzreb, Geschäftsführer der Paul Valentine GmbH

Herausforderungen.

Für Paul Valentine steht insbesondere das weitere Wachstum im Fokus. Doch wie lässt sich das im wettbewerbsintensiven E-Commerce erreichen? Dank einer kreativen Social-Media-Strategie, bei der das Gründerduo auf hochwertige Produkt- und Lifestyle-Fotografie setzte, konnten bereits Hunderttausende Follower und potenzielle Kunden gewonnen werden. Beim Bestell- und Bezahlprozess im Online-Shop blieb jedoch das Angebot an Bezahlmethoden für die Kunden ein Knackpunkt. Durch eine Erweiterung der Auswahl attraktiver Zahlungsarten wollte Paul Valentine Kaufabbrüche vermeiden und neue, langfristige Kunden gewinnen – um so letztendlich auch die Einnahmen zu steigern. Mit ihrem Team von 40 Mitarbeitern standen die Unternehmer vor der Herausforderung, den Aufwand und die Risiken möglichst gering zu halten und dennoch positive Ergebnisse zu erzielen. Eine Lösung musste her, die genau dies möglich macht.

Lösung.

Seit der Gründung vertraut Paul Valentine auf das innovative und intuitive Shopsystem von Shopify. Der kanadische Lösungsanbieter ermöglicht vor allem kleinen Unternehmern den schnellen und einfachen Einstieg in den E-Commerce. Mit dem gleichnamigen, cloud-basierten Shopsystem kann Paul Valentine Design, Sortiment sowie Bestellungen und Bezahlungen einfach verwalten. Dies schafft genügend Kapazitäten, um sich auf den Aufbau der Marke und der Entwicklung des Geschäfts zu konzentrieren. In puncto Bezahl-

Klarna.

PV
PAUL VALENTINE

S **shopify**



methoden kooperiert Shopify seit 2017 mit Klarna und bietet Händlern so die Möglichkeit, Klarnas Bezahlmethoden in ihren Online-Shop zu integrieren. Die Sofortüberweisung von Klarna hatte sich bei Paul Valentine bereits erfolgreich bewährt. Die Entscheidung Klarna Rechnung zusätzlich in ihr Portfolio an Zahlungsarten aufzunehmen, war dann ein logischer Schritt. Mit dem Rechnungskauf bietet Klarna sowohl für Händler als auch Kunden Mehrwert: Denn als Zahlungsanbieter trägt Klarna das Ausfall- und Betrugsrisiko für die Händler, so dass diese die Zahlungen in jedem Fall erhalten. Kunden bezahlen hingegen nur, wenn sie mit ihrem Kauf zufrieden sind und diesen behalten möchten. Schickt ein Kunde einen Teil seiner bestellten Ware zurück, kann er die Bezahlung pausieren, bis er eine neue, aktualisierte Rechnung von Klarna erhält. Das ermöglicht, unnötige Zahlungsverzögerungen zu verhindern. Außerdem bietet Klarna verschiedene Features, mit denen sich der Einkauf mit wenigen Klicks abschließen lässt. Ein Beispiel ist die sogenannte Prefill-Funktion: Das System erkennt den Kunden, wenn er schon einmal mit Klarna bezahlt hat und ergänzt auf Wunsch sämtliche Daten in den Bestellformularen automatisch. Auf diese Weise unterstützt Klarna die Unternehmer dabei, das Einkaufserlebnis der Kunden einfach und reibungslos zu gestalten – und ermöglicht ihnen damit, sich ganz auf den Ausbau von Wachstums-Strategien zu konzentrieren.

Die Integration von Klarna Rechnung verlief einfach und schnell: Innerhalb kürzester Zeit und ohne die technische Unterstützung einer Agentur konnte Paul Valentine die Bezahlmethode über Shopify in dem Online-Shop einbauen.

Ergebnisse.

Neben Kreditkarte, Sofortüberweisung, PayPal und Amazon Pay können Kunden der angesagten Uhren- und Accessoires-Brand Paul Valentine nun auch mit Klarna Rechnung ihren Einkauf bezahlen. Dadurch konnte der Online-Shop das Vertrauen seiner Kunden in die Marke stärken, neue Kunden gewinnen und das Wachstum weiter ankurbeln. Mit Klarna Rechnung konnte Paul Valentine den Umsatz bereits um rund 20 Prozent steigern.

Bereits fast ein Viertel der Kunden nutzen den Rechnungskauf über Klarna. Als registrierter Händler bei Klarna profitiert Paul Valentine darüber hinaus von Klarna Boost, dem Finanzierungsprogramm für kleine und mittelständische Unternehmen. Damit kann Paul Valentine in wenigen Minuten Kredite beantragen, direkt am nächsten Tag mit dem Vorschuss von Klarna den Online-Shop weiter fördern und konstant auf Wachstumskurs bleiben.

6,5 Gründe, Klarna zu wählen.

1. Komplettlösung um einen optimalen Bestell- und Bezahlprozess anzubieten
 2. Geringeres Service-Aufkommen durch Klarnas 24/7 Kundenservice
 3. Deutlich schnellerer Kaufabschluss für Endkunden
 4. Steigerung der Konversionsrate
 5. Erhöhter durchschnittlicher Warenkorbwert
 6. Intuitive Nutzerführung auch über den „Kauf-Button“ hinaus
- 6,5. Einfach smooth