

Treasury on Tour 2022

Digitale Finanzierungs- lösungen als Bezahloption im B2B E-Commerce —

VERNETZUNG & DIGITALISIERUNG

**EFFIZIENTE
ZAHLUNGSABWICKLUNG
ALS KRITISCHER
ERFOLGSFAKTOR**

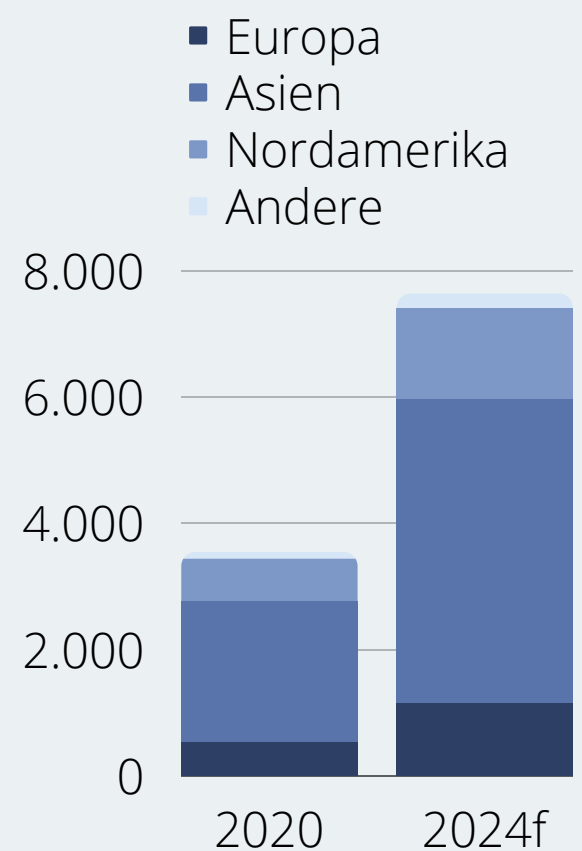


ENTWICKLUNG DIGITALE KANÄLE

UMSATZWACHSTUM DIGITAL COMMERCE

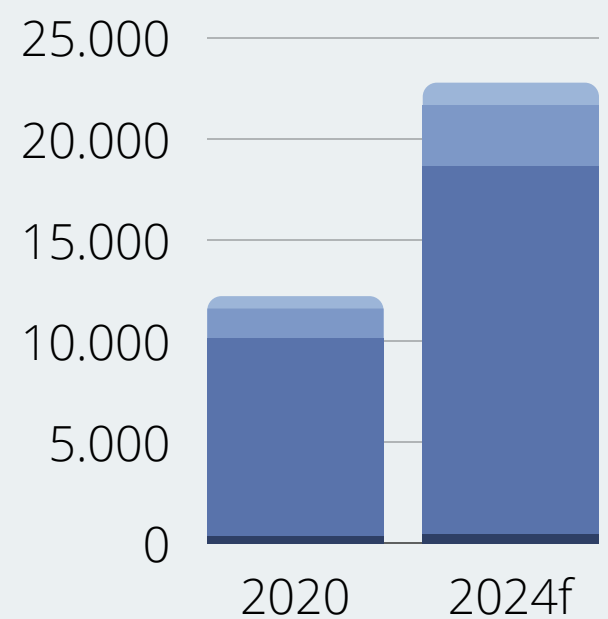
B2C

Starkes Wachstum
mit deutlicher Dynamik

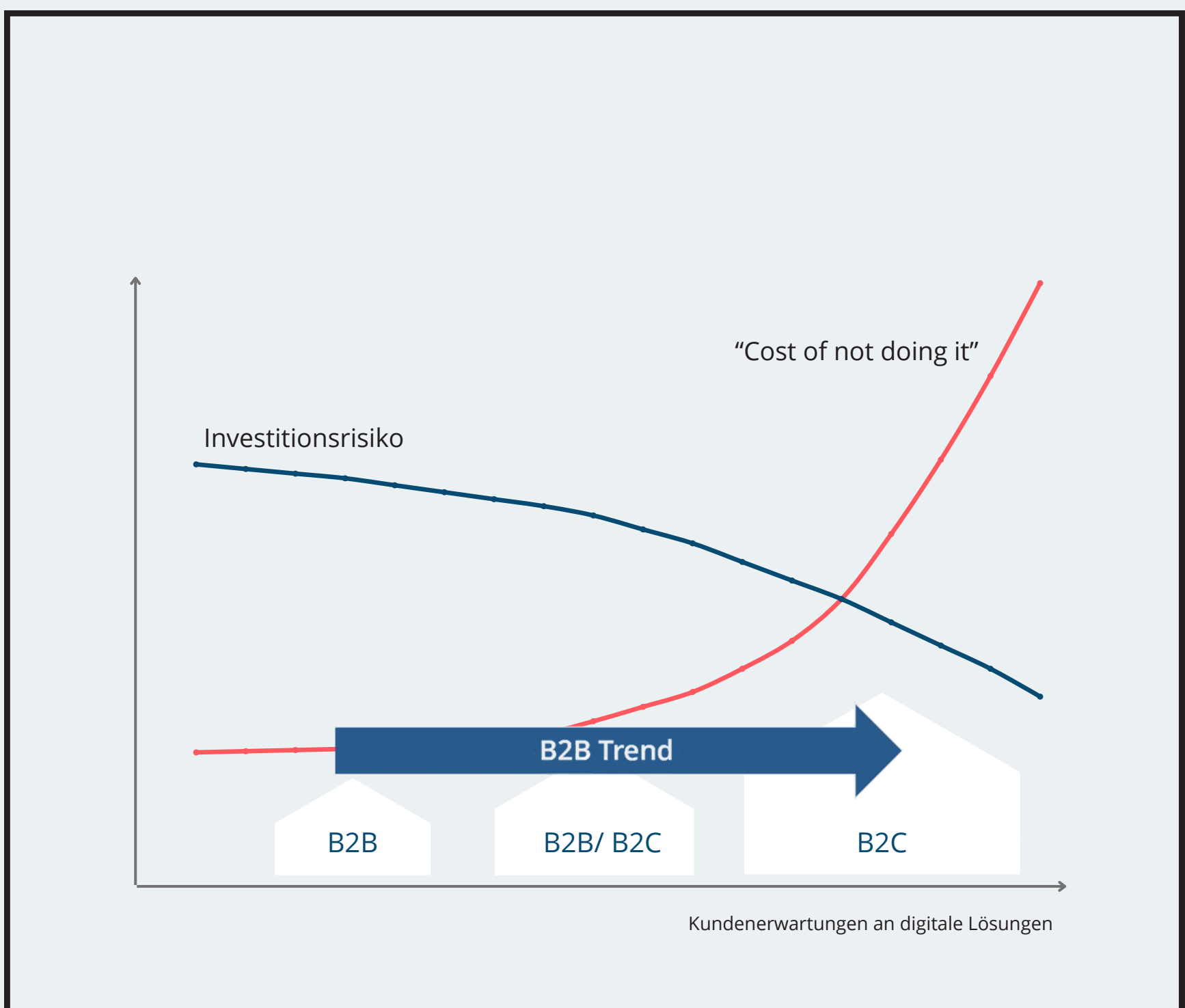


B2B

Global deutlich
größeres
Gesamtvolumen als B2C



STEIGENDE OPPORTUNITÄTSKOSTEN DIGITALER GESCHÄFTSMODELLE



Innovationen und
optimierte Customer Journeys
von digitalen Vorreitern
prägen Kundenerwartungen
an digitale Geschäftsmodelle



Relevante Marktentwicklungen

- **ZUNEHMENDER SHIFT
VON FACE TO FACE
ZU ONLINE-KANÄLEN IM B2B**
- **DIRECT TO CONSUMER
STRATEGIEN**
- **EXPONENZIELL WACHSENDE
BEDEUTUNG VON
MARKTPLATZ- UND
ÖKOSYSTEMGESCHÄFTS-
MODELLEN**
- **PAY-PER-USE MODELLE
UND AUTONOME
TRANSAKTIONEN**

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG B2B BESCHAFFUNG

89%

DER B2B-EINKÄUFER SIND
ÜBERZEUGT, DASS IM JAHR
2025 MEHR ALS 50% DER
EINKÄUFE ONLINE GETÄTIGT
WERDEN

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG B2B BESCHAFFUNG

77%

SIND DER MEINUNG, DASS 2024
PAYPAL, LASTSCHRIFT UND
KREDITKARTE ZUSÄTZLICH ZUR
RECHNUNG IM B2B E-
COMMERCE RELEVANT SEIN
WERDEN

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG B2B BESCHAFFUNG

27%

WÜRDEN
FINANZIERUNGSLÖSUNGEN IN
EINEM B2B ONLINE SHOP
ERWARTEN, WAS NUR VON 11%
ANGEBOTEN WIRD

DIGITALER VERTRIEB VERLAGERT PROZESSSCHRITTE ZUR ZAHLUNGSABWICKLUNG WEITER NACH VORNE



Eine effiziente Zahlungsabwicklung
wird in einer digitalen und
vernetzten Welt zunehmend zu
einem kritischen Erfolgsfaktor

HANDLUNGSFELDER FÜR DIE TREASURY

Kanal / Mode of transaction	Zeitraum	Zahlungsangebote	Finanzierungen	Plattform Services
Pay-per-use / Subscription, autonome Transaktionen	Realtime	Zahlungsabwicklung „Micropayments“	Usage based financing	Effiziente Abwicklung von Order-to-Cash Prozessen und ergänzenden Dienstleistungen inkl. Omnichannel Anwendungen
Webshops, Plattformen & Marktplätze	(near) Realtime	Zahlungsabwicklung in digitalen Kanälen	Finanzierung in digitalen Kanälen	
Traditioneller Verkauf über Verkaufspersonal und Handel	Near time	Zahlungsabwicklung im „non platform“-Geschäft	Klassische Finanzierungsangebote	

**DIGITALISIERUNG
TRANSFORMIERT DIE KAUF-
UND ZAHLUNGSPROZESSE UND
ERFORDERT NEUE PAYMENT-
UND FINANZIERUNGSLÖSUNGEN**



FINANZIERUNG IM BEREICH B2B: BEST PRACTICES

SERVICE OFFERING
GROSSER B2B MARKTPLÄTZE

VERLÄNGERUNG DER ZAHLUNGSFRIST

Gegen Servicegebühr

ZAHLUNG ZUM FÄLLIGKEITSDATUM

Marktplatz als Kreditor zahlt den Lieferanten zum ursprünglichen Fälligkeitsdatum

ERHALT DER ZAHLUNG 7 TAGE NACH FÄLLIGKEIT

Zahlungsgarantie durch Marktplatzbetreiber an Verkäufer 7 Tage nach Fälligkeit; direkte Zahlung gegen Bearbeitungsgebühr möglich

FINANZIERUNG IM BEREICH B2B: BEST PRACTICES

Bis zu 35%

STEIGERUNG DER KONVERSION

innerhalb von sechs Monaten nach Einführung von Finanzierungsangeboten im B2B-Bereich

Bis zu 24%

ALLER VERKÄUFE WERDEN FINANZIERT

> 15%

WENIGER KUNDENABWANDERUNG DURCH EINSATZ VON FINANZIERUNGSLÖSUNGEN

INTEGRATION VON FINANZIERUNGSLÖSUNGEN IN DIGITALE VERTRIEBSKANÄLE

CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN

- **EINBINDUNG IN DIGITALE
CUSTOMER JOURNEY**

Bietet relevanten Wettbewerbsvorteil

- **NAHTLOSE INTEGRATION**

Volldigitale Abschluss- und Nutzungsmöglichkeiten
in Echtzeit ohne Medienbrüche

- **AUTOMATISIERTE PROZESSE**

Bspw. zur Antragsprüfung und Genehmigung

Zielsetzung für die Treasury

Treasury kann als Enabler zentrale Services für die Zahlungsabwicklung digitaler Geschäftsmodelle anbieten und ggfs. auch selbst erbringen

■ **EIGENER WERTBEITRAG**

Wahrnehmung der Treasury als wesentlicher Enabler digitaler Geschäftsmodelle

■ **LIQUIDITÄTSSTEUERUNG**



Transparenz und einheitliche (globale) Steuerung von Liquiditätsströmen digitaler Geschäftsmodelle

■ **SYNERGIEN**

Realisierung Synergien durch einheitliche Systeme/ Abwicklungsprozesse sowie Kompetenz-Bündelung

■ **EINKAUFSVORTEILE**

Erzielen von Kostenvorteilen bei Abwicklungspartnern durch erhöhte Einkaufsmacht über Volumenkonzentration



Neugierig, wie Zielmodelle für Ihre Organisation aussehen können?

SPRECHEN SIE UNS AN!

THEDECONSULTING

ENTWICKLUNG DER NÄCHSTEN
GENERATION NAHTLOSER UND
KANALÜBERGREIFENDER
ZAHLVERFAHREN



EIKE MAYBAUM
Geschäftsführer/Partner



KIRSTEN SAMSON
Senior Consultant



UNSERE KONTAKTDATEN

THEDE CONSULTING

Neue Burg 2
20457 Hamburg

TELEFON

+49 40 226303223

E-MAIL

maybaum@thede-consulting.com