

Treasury on Tour 2022

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

# **VERNETZUNG & DIGITALISIERUNG**

**EFFIZIENTE  
ZAHLUNGSABWICKLUNG  
ALS KRITISCHER  
ERFOLGSFAKTOR**

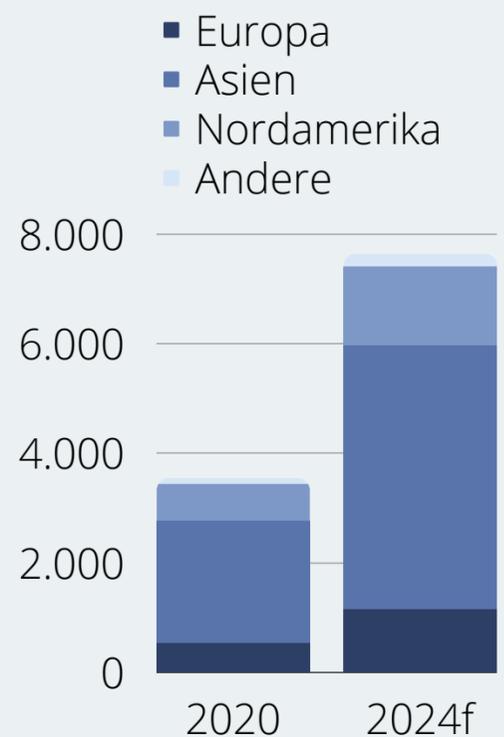


# ENTWICKLUNG DIGITALE KANÄLE

## UMSATZWACHSTUM DIGITAL COMMERCE

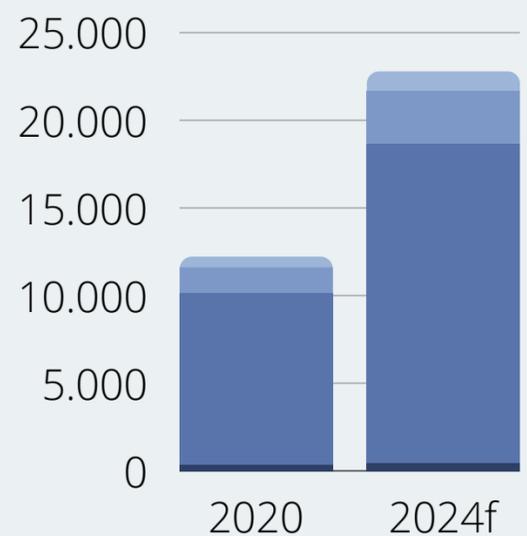
### B2C

Starkes Wachstum  
mit deutlicher Dynamik

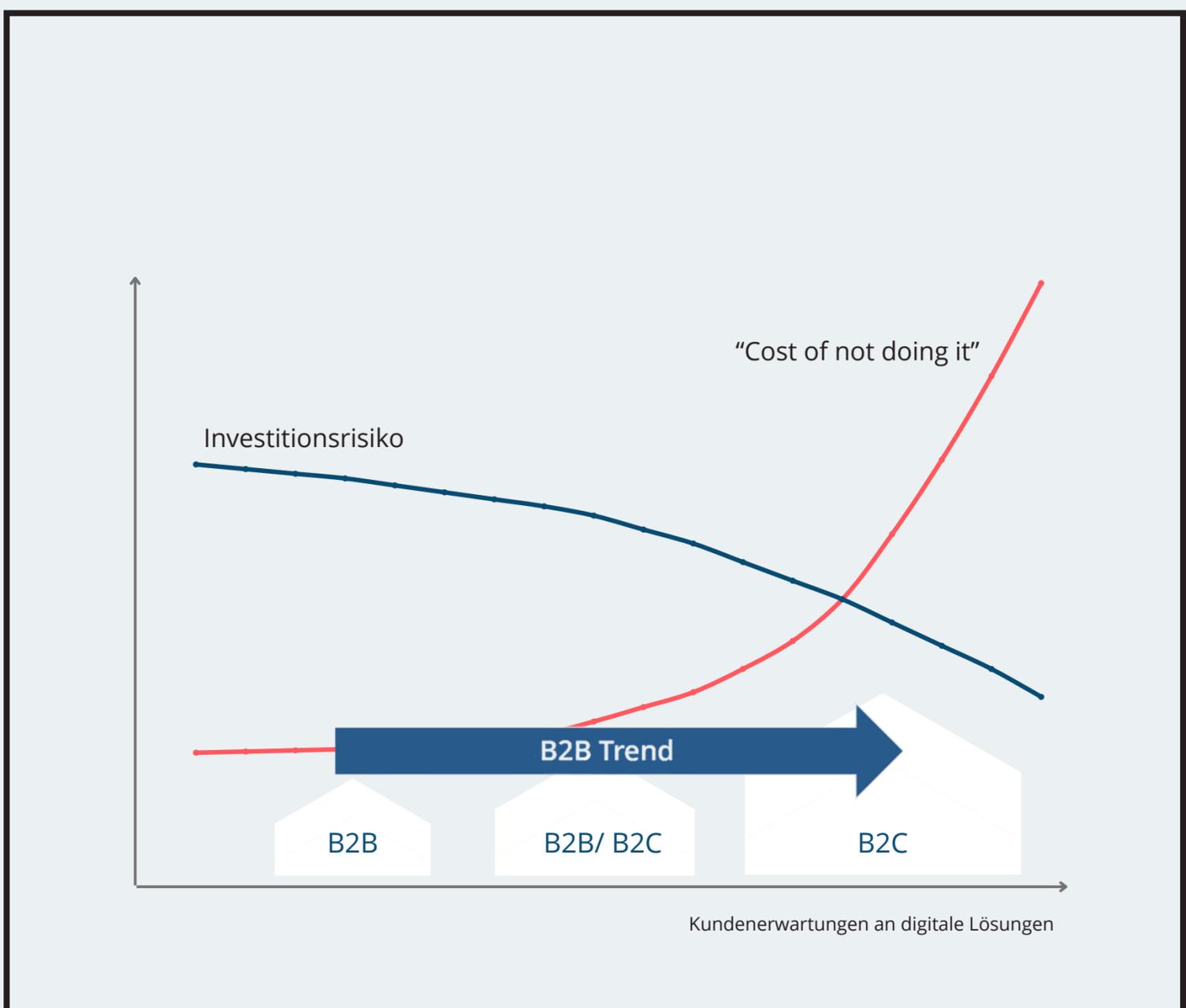


### B2B

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%

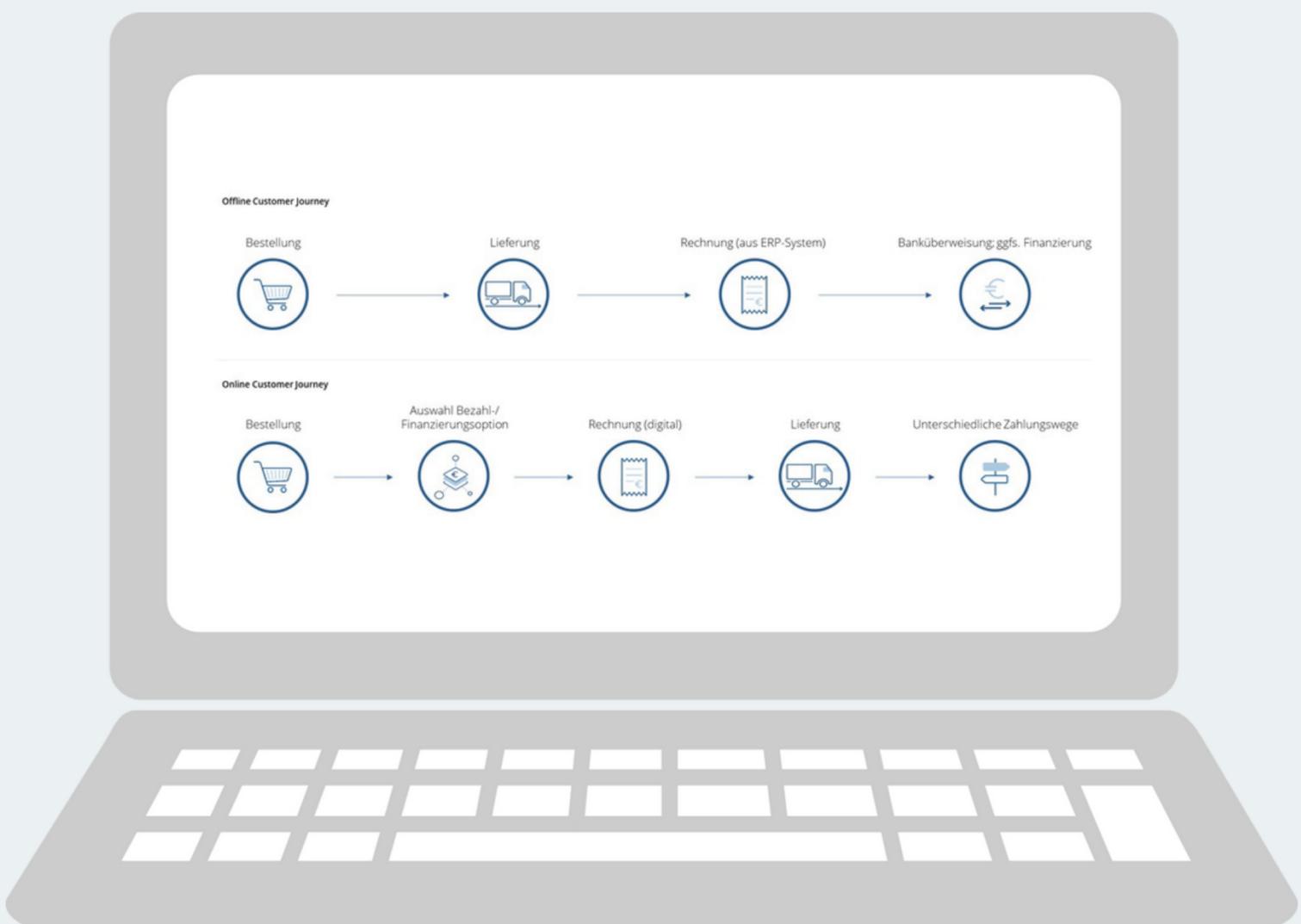
SIND DER MEINUNG, DASS 2024  
PAYPAL, LASTSCHRIFT UND  
KREDITKARTE ZUSÄTZLICH ZUR  
RECHNUNG IM B2B E-  
COMMERCE RELEVANT SEIN  
WERDEN

# 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](mailto:maybaum@thede-consulting.com)