

Analyse von Marktpotenzialen im eCommerce

Branche

Acquirer: Akzeptanzlösungen für Händlerkunden mit Fokus auf eCommerce

Ausgangssituation

Die sich dynamisch verändernden Marktgegebenheiten und eine neue Situation innerhalb der internationalen Aufstellung unseres Kunden erforderten eine revidierte Strategie für die künftige Marktbearbeitung in Europa, auch im Zusammenspiel mit den anderen Einheiten im globalen Konzernverbund. Neben weiteren Themen war die Analyse von Marktpotenzialen als Grundlage für die Entwicklung der Strategie erforderlich.

Ziele

Vor dem Hintergrund einer angestrebten stärkeren Fokussierung auf den eCommerce-Handel sollten aktuelle Potenziale für dieses Marktsegment in der DACH-Region analysiert und aufbereitet werden. Insbesondere sollten in diesem Kontext die Auswirkungen der aktuellen Covid 19-Pandemie eingeschätzt werden und eine Prognose abgegeben werden, welche Branchen oder Marktbereiche unter diesem Einfluss gegebenenfalls besonders Potenzialstark erscheinen.

Aufgabe und Rolle EFP

Die Experten der EFP *Payment Strategy* wurden mit der Analyse beauftragt. Innerhalb eines überschaubaren Zeithorizonts sollten verwertbare Ergebnisse bereitgestellt werden, die zum einen unmittelbar in die interne Strategiediskussion einfließen und zum anderen auch in die anstehende Top-Management-Präsentation zur Vorstellung der strategischen Neuausrichtung übernommen werden konnten.

Vorgehen

Zunächst wurden die gewünschten Ergebnistypen, der Zeithorizont und die zu verwendende Datenbasis mit dem Kunden abgestimmt. Anschließend wurde eine Analysestruktur entwickelt und belastbare Aussagen zu den aktuellen Covid-19 Implikationen zusammengetragen und auf ihre Relevanz in Bezug auf das Fokusthema überprüft. Die sukzessive zusammen gestellten Analyseergebnisse wurden in regelmäßigen Abstimmungsrunden dem Kunden vorgestellt und diskutiert. So konnten etwaige Anpassungswünsche direkt aufgenommen und erforderliche Nachschärfungen in kurzen Abständen durchgeführt werden. Auf diese iterative Weise wurde die Passgenauigkeit des Endergebnisses sichergestellt und

Analyse von Marktpotenzialen im eCommerce

Zwischenergebnisse konnten unmittelbar in die parallellaufenden internen Diskussionen einfließen.

Ergebnis

Im Ergebnis konnte eine Potenzialanalyse des eCommerce-Markts in der DACH-Region vorgelegt werden, auch unter Berücksichtigung aktueller Implikationen in Folge von Covid 19.

Auf dieser Basis konnte die Marktstrategie definiert und erfolgreich mit dem Top-Management abgestimmt werden.

Fazit

Mit der Kombination aus Markterfahrung in Bezug auf das Akzeptanzgeschäft und dem nötigen strategischen Blick konnte innerhalb kurzer Zeit eine hochverdichtete Analyse der Potenziale erstellt werden, die auch die aktuellen Implikationen berücksichtigt. Ein agiles Vorgehen im Zusammenspiel mit dem Kunden ermöglichte die Sicherstellung der erforderlichen „Flughöhe“ und Passgenauigkeit der Endergebnisse, sowie die iterative Bereitstellung von Zwischenergebnissen für die parallellaufende Diskussion auf Kundenseite. Auf Basis der bereitgestellten Ergebnisse und Erkenntnisse konnte der Kunde die künftige Strategie erfolgreich beim Top-Management präsentieren und genehmigen lassen.

Über das Unternehmen

Der Auftraggeber ist die deutsche Niederlassung eines globalen Payment-Unternehmens, die sich als Acquirer, Netzbetreiber und PSP auf die DACH-Region fokussiert.

Profitieren Sie von unserer Expertise. Wir unterstützen Sie gern.

Mathias J. Böhm
Head of Payment Strategy

[EFP Unternehmensberatung GmbH](#)