

Eine Forrester Total Economic
Impact™ Studie im Auftrag von Stripe
Juli 2018

Total Economic Impact™ von Stripe Connect

Kosteneinsparungen und
Geschäftsvorteile durch Stripe Connect

Inhalt

Zusammenfassung	1
Wesentliche Ergebnisse	2
TEI-Rahmenstruktur und Methodik	4
Die Erfahrung der Kunden von Stripe Connect	5
Befragte Organisationen	5
Wichtige Herausforderungen	5
Wichtige Ergebnisse	6
Modellorganisation	8
Nutzenanalyse	10
Zusätzlicher Gewinn durch verbesserte Funktionen	10
Verbessertes Verkäufer-Onboarding	12
Einsparungen beim Plattformmanagement	13
Internationale Expansion	15
Nicht quantifizierter Gesamtnutzen	17
Analyse der Kosten	18
Implementierungskosten	18
Management- und Entwicklungszeit	20
Zusammengefasste Finanzergebnisse	22
Stripe Connect: Überblick	23
Anhang A: Total Economic Impact	24

Projektleiterin:
Sarah Musto

WISSENSWERTES ZU FORRESTER CONSULTING

Forrester Consulting bietet unabhängige objektive, auf Forschungsergebnisse gestützte Beratungsdienstleistungen und hilft damit Führungskräften, ihre Organisationen zum Erfolg zu führen. Die Beratungsdienste von Forrester reichen von kurzen Strategiesitzungen bis hin zu speziell auf den Kunden abgestimmten Projekten. Bei Forrester kommunizieren Sie direkt mit unseren Forschungsanalysten, die ihr Fachwissen auf die speziellen Herausforderungen Ihres Unternehmens anwenden. Weitere Informationen finden Sie unter forrester.com/consulting.

© 2018, Forrester Research, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Jede unbefugte Vervielfältigung ist strengstens untersagt. Die Informationen basieren auf den besten verfügbaren Ressourcen.

Die hier dargelegten Meinungen sind Momentaufnahmen und können sich ändern. Forrester®, Technographics®, Forrester Wave, RoleView, TechRadar und Total Economic Impact sind Marken von Forrester Research, Inc. Alle anderen Marken sind das Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Nähere Informationen finden Sie auf forrester.com.

Zusammenfassung

Stripe beauftragte Forrester Consulting mit der Durchführung einer Total Economic Impact™-Studie (TEI-Studie) und der Untersuchung der potenziellen Kapitalrendite, die Unternehmen durch den Einsatz von Stripe Connect erzielen können. Stripe Connect ermöglicht Marktplätzen und Plattformen die Annahme von Zahlungen von und die Auszahlung an Drittparteien.

Marktplätze und Plattformen verbinden Käufer mit Verkäufern, indem sie Zahlungen von Käufern (Endkunden, die Waren oder Dienstleistungen erwerben) annehmen, Gebühren abziehen und die Auszahlung an unabhängige Verkäufer (Unternehmen oder Einzelpersonen, die Waren oder Dienstleistungen anbieten) abwickeln.

Wichtige Vorteile



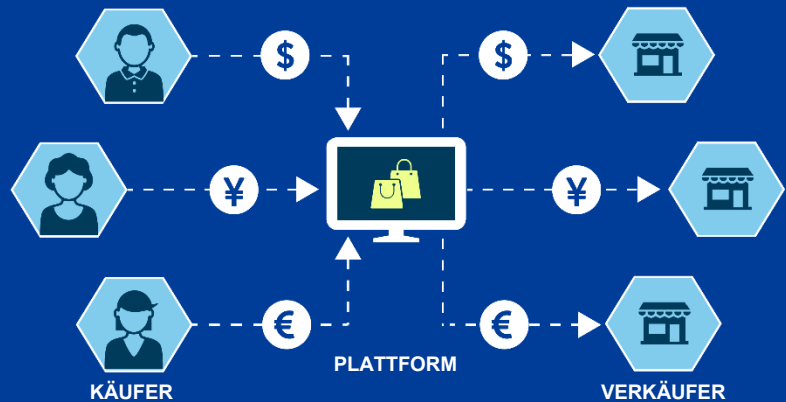
Zusätzliches Volumen der Plattform aufgrund neuer Funktionen bis zum dritten Jahr:
US\$ 91 Mio.



Reduzierung der durchschnittlichen Dauer des Verkäufer-Onboardings mit Stripe Connect:
Zwei Wochen



Schnellere und kosteneffizientere internationale Expansion mit Stripe Connect:
Vier zusätzliche Märkte bei einer Kostensenkung von 67 %



Zahlungen bilden das Fundament für den Erfolg von Marktplätzen und Plattformen, bei denen Transaktionen eine kritische Komponente für die Zufriedenheit der Kunden darstellen. Verkäufer erwarten verstärkt schnelle und flexible Auszahlungen und sowohl Verkäufer als auch Käufer wünschen sich eine integrierte und reibungslose Erfahrung. Da die Mehrparteien-Transaktionen einer Plattform sehr komplex sind, ist es schwierig, diesen Erwartungen und Wünschen gerecht zu werden.

Ziel dieser Studie ist es, den Lesern ein System zur Beurteilung der potenziellen finanziellen Auswirkung von Stripe Connect auf ihre Organisation zu bieten. Um den Nutzen, die Kosten und Risiken in Verbindung mit dieser Investition besser zu verstehen, befragte Forrester mehrere Kunden mit mehrjähriger Erfahrung in der Anwendung von Stripe Connect.

Vor der Nutzung von Stripe Connect verwendeten die Organisationen, mit denen wir sprachen, verschiedene Zahlungslösungen, die die einzigartigen Herausforderungen von Plattformen nicht erfolgreich bewältigen konnten. Auf diese früheren Lösungen traf Folgendes zu:

- 1) waren bei der Verwaltung von Zahlungsströmen nicht flexibel genug;
- 2) erforderten aufgrund des Mangels an Funktionen manuelle Schritte und
- 3) erhöhten den Aufwand im Zusammenhang mit einer internationalen Expansion. Die Lösungen unterstützten diese Organisationen nicht beim Umgang mit den sich ständig ändernden Vorschriften zu Marktplätzen und verursachten dadurch zusätzliche Compliance-Risiken. Die zerfahrene Verkäufererfahrung verlängerte das Onboarding von Verkäufern. Käufer waren verwirrt, was häufig zu mehr Rückbuchungen und einem erhöhten zeitlichen Aufwand für den Kunden-Support führte. Die Organisationen mussten wertvolle Ressourcen für den Umgang mit diesen Ineffizienzen



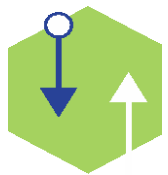
Kapitalrendite (ROI)
364 %



BW der Vorteile
US\$ 6,1 Mio.



KW
US\$ 4,8 Mio.



Amortisierung
< 3 Monate

„Wir fanden, dass Stripe so schnell Innovationen vorantreibt, dass wir uns nicht nur für die derzeit vorhandenen Tools registrierten, sondern auch für die Tools, die morgen, ein Jahr später oder fünf Jahre später zur Verfügung stehen werden. Es war wirklich eine einfache Entscheidung, weil die anderen Unternehmen nun schon seit Jahren die gleiche Lösung anbieten.“

*Ehemaliger Chief Data Officer,
Ligenmanagement-Plattform*



einsetzen, die besser zur Förderung des Geschäftswachstums verwendet werden hätten können.

Mit Stripe Connect können Organisationen diese Herausforderungen bewältigen, weil die Verwaltung von Zahlungsströmen weniger komplex ist und sie ihren Fokus dadurch stärker auf die wichtigen Geschäftsstrategien legen können. Stripe Connect ist eine Full-Stack-Lösung. Im Mittelpunkt stehen Zahlungsfunktionen, die von zusätzlichen Dienstleistungen für die Unterstützung von Plattformen, Verkäufern und Käufern ergänzt werden. Die befragten Organisationen verwenden Stripe Connect für die einfache Verwaltung komplexer Zahlungsströme, das Onboarding von neuen Verkäufern und die Bereitstellung der erforderlichen Berichte für Verkäufer und interne Teams. Die Organisationen geben zeitaufwendige Compliance-Aufgaben an Stripe ab. Dadurch reduzieren sie ihre Belastung durch Compliance-Vorschriften und das Risiko einer Nichterfüllung dieser Vorschriften. Zudem vereinfacht Stripe Connect die Expansion in 25 internationale Märkte. Da Stripe die Entwicklungsverantwortlichen entlastet, können sich diese auf die Entwicklung und die Einführung neuer Funktionen konzentrieren, die das Wachstum vorantreiben.

Wesentliche Ergebnisse

Quantifizierter Gesamtnutzen. Der folgende Barwert (BW) des risikobereinigten quantifizierten Gesamtnutzens ist repräsentativ für den Nutzen der befragten Unternehmen:

- › **Bis zu US\$ 3,6 Mio. zusätzlicher Umsatz pro Jahr aufgrund des neuen Plattformvolumens, das von durch Stripe Connect ermöglichten Funktionen gefördert wird. Dies entspricht im Durchschnitt einer Umsatzsteigerung von bis zu 10 %.** Durch die Beseitigung der Einschränkungen der früheren Zahlungslösungen und die neuen Funktionen zur Optimierung der Verkäufererfahrung gewinnen Organisationen neue Verkäufer für ihre Plattformen und erhöhen ihr Transaktionsvolumen um bis zu 10 % bis zum dritten Jahr.
- › **Die durchschnittliche Verkürzung des Verkäufer-Onboarding um zwei Wochen steigert den durchschnittlichen jährlichen Umsatz für neue Verkäufer.** Dank dem schnelleren Onboarding mit Stripe Connect verzeichneten Organisationen bei neuen Verkäufern einen Anstieg des jährlichen Umsatzes um bis zu 10 %.
- › **Jährliche Zeiteinsparung im Wert von knapp US\$ 1 Mio. durch die Eliminierung manueller Prozesse mit Stripe Connect.** Die Organisationen erzielten verschiedene Einsparungen in Bezug auf Buchhaltungs-, Finanz-, Entwickler- und Kunden-Support-Rollen durch die Beseitigung oder signifikante Reduzierung der manuellen Arbeit, die bei früheren Zahlungsplattformen anfiel.
- › **Senkung der Expansionskosten um bis zu 67 % dank der Einfachheit der Expansion mit Stripe Connect.** Die befragten Organisationen können kosteneffizienter und schneller in internationale Märkte expandieren als mit früheren Plattformen. Sie steigen im Durchschnitt in vier mehr internationale Märkte ein als zuvor geplant.

Nicht quantifizierter Gesamtnutzen. Für die befragten Organisationen ergab sich folgender Gesamtnutzen, der für diese Studie nicht quantifiziert worden ist:

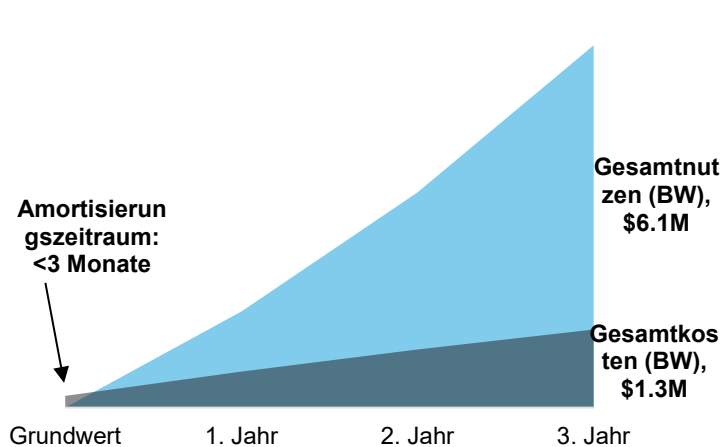
- › **Senkung des Compliance-Risikos.** Die Organisationen mussten, wie oben erwähnt, nicht nur weniger Zeit für die Compliance-Prozesse aufwenden, sondern waren zudem der Meinung, dass ihr Risiko für die Nichterfüllung der Compliance-Vorschriften mit der Investition in Stripe gesunken ist.
- › **Reduzierung der Rückbuchungsquoten.** Dank der Verbesserung der Käufererfahrung infolge der Investition in Stripe Connect verzeichneten einige Organisationen bei ihren Rückbuchungsquoten einen Rückgang von bis zu 25 %.
- › **Verbesserung der Konvertierungsraten bei Verkäufern.** Organisationen stellten eine Verbesserung bei der Verkäuferkonvertierung fest, die dem schnelleren Onboarding-Prozess und der besseren Verkäufererfahrung auf der Plattform zu verdanken ist.

Kosten. Den befragten Organisationen entstanden die folgenden risikobereinigten barwertigen Kosten:

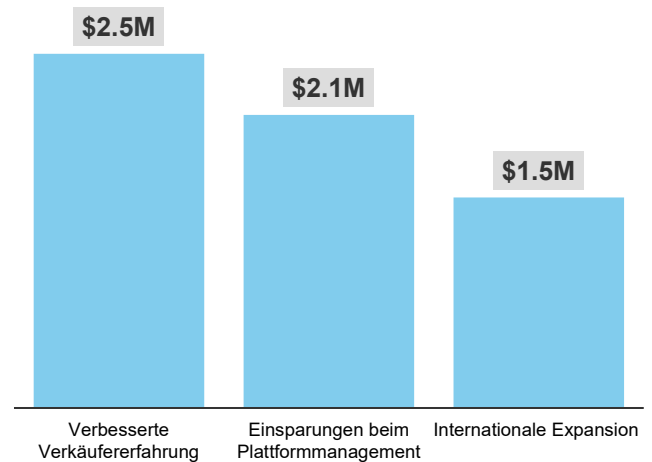
- › **Implementierungs- und Schulungskosten.** Bei den meisten Organisationen dauerte die Implementierung zwischen drei und sechs Monaten. Einige interne Mitarbeiter nahmen an einer einstündigen Schulung teil.
- › **Bereitstellung neuer Funktionen zur Verbesserung der Verkäufererfahrung.** Für einen Teil des oben erwähnten zusätzlichen Wachstums war die Entwicklungsarbeit verantwortlich, die Organisationen in die Bereitstellung neuer Funktionen zur Verbesserung der Verkäufererfahrung steckten.

Forresters Interviews mit vier bestehenden Stripe-Kunden sowie die nachfolgende Finanzanalyse ergaben, dass einer Organisation basierend auf den befragten Unternehmen über drei Jahre ein Nutzen von US\$ 6,1 Mio. im Vergleich zu Kosten von US\$ 1,3 Mio. entstanden. Dies summiert sich zu einem Kapitalwert (KW) von US\$ 4,8 Mio. und einer Kapitalrendite von 364 %.

Zusammengefasste Finanzergebnisse



Nutzen (über drei Jahre)



Die TEI-Methodik unterstützt Unternehmen darin, den messbaren Wert von IT-Initiativen dem gehobenen Management und anderen wichtigen geschäftlichen Interessenvertretern darzulegen, zu rechtfertigen und zu veranschaulichen.

TEI-Rahmenstruktur und Methodik

Aus den in den Befragungen erfassten Daten hat Forrester eine TEI-Rahmenstruktur (Total Economic Impact™) für Organisationen erstellt, die die Implementierung von Stripe Connect in Erwägung ziehen.

Die Rahmenstruktur soll die Kosten, den Nutzen, die Flexibilität und die Risikofaktoren ermitteln, die die Investitionsentscheidung beeinflussen. Forrester verwendete ein mehrere Schritte umfassendes Verfahren, um die Auswirkungen zu bewerten, die Stripe Connect in einer Organisation haben kann:



DUE DILIGENCE

Befragung von Stripe-Stakeholdern und Forrester-Analysten zur Sammlung von Daten zu Stripe Connect.



KUNDENBEFRAGUNGEN

Befragung von vier Organisationen, die Stripe Connect einsetzen, um Daten in Bezug auf Kosten, Nutzen und Risiken zu erfassen.



MODELLORGANISATION

Gestaltung einer Modellorganisation basierend auf den Eigenschaften der befragten Unternehmen.



FINANZMODELLRAHMEN

Erstellung eines Finanzmodells, das für die Befragungen repräsentativ ist, anhand von TEI-Methodik und Risikogewichtung des Finanzmodells basierend auf Problemen und Bedenken der befragten Unternehmen.



FALLSTUDIE

Vier fundamentale Elemente von TEI bildeten die Grundlage für die Modellierung der Auswirkungen von Stripe Connect: Nutzen, Kosten, Flexibilität und Risiken. Angesichts der zunehmenden Perfektion, mit der Unternehmen ROI-Analysen zu IT-Investitionen aufstellen können, dient die TEI-Methodik von Forrester der Aufstellung einer vollständigen Übersicht der gesamten ökonomischen Auswirkungen von Kaufentscheidungen. Nähere Informationen zur TEI-Methodik finden Sie in Anhang A.

OFFENLEGUNGEN

Bitte beachten Sie folgende Hinweise:

Diese Studie wurde von Stripe in Auftrag gegeben und von Forrester Consulting vorgelegt. Sie ist nicht als Wettbewerbsanalyse aufzufassen.

Forrester stellt keine Vermutungen bezüglich potenzieller Kapitalrenditen an, die anderen Organisationen zugutekommen. Forrester empfiehlt den Lesern dringend, eigene Prognosen innerhalb der im Bericht dargelegten Rahmenstruktur zu verwenden, um die Angemessenheit einer Investition in Stripe Connect zu ermitteln.

Zwar hat Stripe Überprüfungen vorgenommen und Forrester Rückmeldung gegeben, doch behält sich Forrester die redaktionelle Kontrolle über die Studie und ihre Ergebnisse vor und genehmigt keine Änderungen an der Studie, die den Erkenntnissen von Forrester widersprechen oder die Bedeutung der Studie verfälschen würden.

Stripe hat die Kundennamen für die Befragungen bereitgestellt, an den Befragungen jedoch nicht teilgenommen.

Die Erfahrung der Kunden von Stripe Connect

VOR UND NACH DER INVESTITION IN STRIPE CONNECT

Befragte Organisationen

Für diese Studie führte Forrester vier Interviews mit Kunden von Stripe Connect. Zu den befragten Organisationen zählen:

BRANCHE	REGION	BEFRAGTE PERSON	VOLUMEN AUF STRIPE
Ligenmanagement-Plattform	Mit Firmensitz in den USA	Ehemaliger Chief Data Officer, Head of Business Operations	Transaktionsvolumen von US\$ 275 Mio. pro Jahr
Technologieunternehmen	Mit Firmensitz in den USA und in über 20 Ländern	SVP Finance	Transaktionsvolumen von US\$ 600 Mio. pro Jahr
Unternehmen für öffentliche Angelegenheiten, Strategie und Marketing	Mit Firmensitz in den USA	Managing Director	Transaktionsvolumen von über US\$ 50 Mio. pro Jahr
Buchhaltungssoftware	Mit Firmensitz in Neuseeland und in fast 200 Ländern	CTO	Transaktionsvolumen von US\$ 500 Mio. pro Jahr

Wichtige Herausforderungen

Vor der Investition in Stripe Connect waren die befragten Organisationen mit einigen Herausforderungen konfrontiert. Dazu zählten:

- › **Frühere Zahlungslösungen stellten keine umfassenden Funktionen bereit und manchmal waren mehrere Systeme für die Verwaltung der Zahlungsströme (Ein- und Auszahlungen) erforderlich.** Einige Befragte verwendeten vor Stripe Connect mehrere Zahlungslösungen, um alle Funktionen zu erhalten, die sie für die Unterstützung ihres Geschäfts benötigten. Eine Organisation hatte sieben unterschiedliche Zahlungsmechanismen, die sie mit Stripe Connect konsolidierte. Mit der ursprünglichen Lösung einer anderen Organisation war es nicht möglich, Auszahlungen an Verkäufer außerhalb der USA zu leisten. Deshalb setzte die Organisation unterschiedliche Lösungen innerhalb und außerhalb der USA ein. Andere Befragte wiesen auf die Einschränkungen eines einzelnen Systems vor der Nutzung von Stripe Connect hin, unter anderem auf die Einschränkungen bei Zahlungsströmen und die Unfähigkeit zur individuellen Anpassung der Verkäufer- und Käufererfahrung.
- › **Organisationen verwendeten die wertvolle Zeit ihrer Mitarbeiter zur Bewältigung der Einschränkungen früherer Zahlungslösungen.** Eine Organisation verbrachte erhebliche Zeit mit der manuellen Abstimmung, was zu einem höheren Risiko für Fehler führte. Eine andere Organisation beschrieb, wie viel Zeit Techniker und Kundenbetreuer benötigten, um die komplexen Zahlungsströme mit ihren zahlreichen vorherigen Lösungen zu verwalten. Etliche Organisationen wiesen auf die nötigen Compliance-Maßnahmen hin. Sie gaben zu, dass die Maßnahmen so zeit- und kostspielig waren, dass insbesondere aufgrund der sich häufig ändernden Vorschriften das Risiko für eine Nichterfüllung der Vorschriften bestand. Die

„Mit [unserer vorherigen Plattform] waren wir sehr eingeschränkt, was die Zahlungsströme betraf. Das war ein Riesenproblem. Wenn wir eine Spende verarbeiteten, konnten wir eine Auszahlung an die Endkunden leisten, wir konnten ihnen aber keine Rückerstattungen und Rückbuchungen in Rechnung stellen. Wenn man eine aggressive Marketingkampagne betreibt, kommt es aber zu Rückerstattungen und Rückbuchungen.“

Managing Director, Unternehmen für öffentliche Angelegenheiten, Strategie und Marketing



Organisationen wiesen auch auf die Zeit hin, die der Kunden-Support für den Umgang mit Zahlungsproblemen benötigte. Dies betraf insbesondere das Management von Rückbuchungen und Abgleichungen.

- › **Die Einschränkungen der früheren Lösungen und die Zeit und Kosten, die für die Bewältigung dieser Einschränkungen benötigt wurden, hinderten das Geschäftswachstum.** Befragte Unternehmen wiesen auf einige Bereiche hin, bei denen das Wachstum durch die schwierige Verwaltung der Zahlungen behindert wurde. Mehrere Organisationen erwähnten lange Onboarding-Prozesse, die niedrigere Verkäuferkonvertierungsraten zur Folge hatten. Organisationen merkten außerdem an, dass wichtige Funktionen fehlten. Beispiele dafür waren die tägliche Abrechnung oder die Auszahlung an Lieferanten in Echtzeit. Dies hielt Verkäufer von einer Registrierung bei den Marktplätzen ab. Auch die Expansion in neue geografische Märkte stellte eine Herausforderung dar. Manche Organisationen wendeten zusätzliche Ressourcen dafür auf und setzten neue Zahlungslösungen ein, um langsam zu expandieren. Andere Organisationen nahmen diese Chance wahr. Eine Organisation meinte: „Wenn man Zahlungen in Kanada verarbeitet, sind die Regeln anders, oder? Deshalb hatten wir gar nicht daran gedacht, bis Stripe meinte: ‚Wir können das tun. Sie müssen uns nur in die Plattform integrieren.““

Wichtige Ergebnisse

Bei den Befragungen wurde festgestellt, dass die Investition in Stripe Connect folgende wichtige Ergebnisse liefern sollte:

- › **Mit Stripe Connect mussten Organisationen weniger Zeit für manuelle Zahlungsvorgänge aufwenden.** Durch den Wechsel zu Stripe Connect konnten verschiedene Mitarbeiter in den befragten Organisationen Zeit sparen, unter anderem die Buchhaltungs- und Finanzteams, Entwickler und Techniker und Kunden-Support-Teams. Manuelle Schritte wurden deutlich reduziert oder völlig eliminiert und die Anfragen beim Kunden-Support gingen zurück. Die Befragten greifen auch für das Compliance-Management auf Stripe Connect zurück und senken damit interne und externe Kosten. Diese Organisationen beschrieben, wie sie die Zahlungsprozesse mit Stripe Connect auf vielfache Weise verbesserten. So meinte eine Organisation: „Wir müssen das Geld nicht mehr selbst einsammeln. Jede mit Stripe verarbeitete Transaktion wird stattdessen dreifach aufgeteilt und am Ende des Tages abgerechnet. Wir machen nichts mit dem Geld für die Abrechnung. Dies ermöglichte uns eine enorme Ressourceneinsparung und eine erhebliche Senkung der Geschäftsrisiken.“ Ein anderer Befragter gab an, dass Stripe Connect sich durch die detaillierten Berichte zu einer „zuverlässigen Finanzdatenquelle“ entwickelte. Alle Befragten nutzten diese Berichte zur Steigerung der Effizienz.
- › **Durch die Verbesserung der Verkäufererfahrung mit Stripe Connect erzielten die Organisationen ein zusätzliches Wachstum des Plattformvolumens.** Die befragten Organisationen konzentrierten sich darauf, neue Funktionen bereitzustellen, um die Verkäufererfahrung zu optimieren und das Wachstum zu steigern. Eine Organisation wies auf die Verkürzung der Onboarding-Dauer hin: „Der Onboarding-Prozess ist äußerst einfach und kann komplett online durchgeführt werden. Wir konnten unsere Onboarding-Dauer von zwei

„Die Komplexität bestand darin, dass das gesamte gesammelte Geld zu uns kam. Dann mussten wir eine Möglichkeit finden, es abzüglich unserer Gebühren an die Ligen weiterzuleiten. Und das war einfach ein irrsinnig komplexer Prozess, an dem [der Geschäftsbetriebsleiter], vier Techniker und acht Kundenbetreuer jede Woche den ganzen Tag arbeiteten. Es war schlimm.“

*Ehemaliger Chief Data Officer,
Ligenmanagement-Plattform*



„Stripe bot Entwicklern eine Erfahrung, die sehr einfach, integriert, sehr flexibel und leistungsstark war. Deshalb konnten wir es sehr schnell und einfach bearbeiten. Auch die von uns hinzugefügten Funktionen waren sehr schnell. Die eigentliche Integration mit Stripe war sehr einfach. Ihre Programmierschnittstellen waren sehr einfach, intuitiv.“

CTO, Buchhaltungssoftware

„Der Onboarding-Prozess ist äußerst einfach und kann komplett online durchgeführt werden. Wir konnten unsere Onboarding-Dauer von zwei bis drei Wochen auf fünf Minuten senken.“

*Head of Business Operations,
Ligenmanagement-Plattform*



bis drei Wochen auf fünf Minuten senken.“ Organisationen sehen einen Zusammenhang zwischen dem besseren Onboarding-Prozess und den besseren Verkäuferkonvertierungsraten. Ein Befragter erwähnte, dass die Kosten der früheren Lösung intransparent und unvorhersehbar waren und dass Verkäufer die Transparenz und Vorhersehbarkeit der Stripe-Gebühren zu schätzen wissen. Zum Management von Rückbuchungen und Rückerstattungen äußerte sich eine Organisation folgendermaßen: „Stripe hat die Zufriedenheit unserer Kunden erhöht, weil unsere Kunden ehrlich gesagt lieber eine Rückerstattung in Echtzeit auszahlen, als am Ende des Monats eine Rechnung für die Rückerstattungen in Höhe von US\$ 20.000 zu erhalten.“ Darüber hinaus führt die Nutzung von Stripe Connect bei einigen Organisationen zu weniger Support-Anrufen und Rückbuchungen. Eine Organisation meinte: „Je weniger Rückerstattungen und Rückbuchungen wir haben, desto mehr Mittel können unsere Kunden beschaffen. Das heißt, dass wir mehr Geld verdienen.“ Etliche Befragte konnten einen Zusammenhang zwischen der Einführung verbesserter Funktionen und dem Wachstum von Verkäufern und Volumen auf ihren Plattformen erkennen.

- › **Stripe Connect ermöglichte eine schnellere Expansion in neue Märkte und schaffte damit Chancen für internationales Wachstum.** Eine Organisation konnte in mehr Märkte expandieren, weil der zeitliche und finanzielle Aufwand dafür mit Stripe Connect geringer war. Der Befragte merkte an, dass die internen Kosten im Vergleich zu der Einrichtung von Zahlungen in internationalen Märkten mit Stripe um 67 % gesenkt werden konnten. Dank der Einfachheit der Expansion mit Stripe Connect konnte auch eine weitere befragte Organisation nach ihrer Investition damit beginnen, eine mögliche Expansion in neue Märkte in Erwägung zu ziehen.
- › **Die Compliance war allen Befragten ein wichtiges Anliegen. Stripe Connect reduzierte den zeitlichen und finanziellen Aufwand für das Compliance-Management und senkte gleichzeitig das Geschäftsrisiko.** Die befragten Organisationen wiesen auf das Risiko hin, das eine Nichterfüllung von Vorschriften für ihre Plattformen darstellte. Sie merkten darüber hinaus an, dass das interne Compliance-Management keine Stärke von ihnen war und mit hohen Kosten verbunden wäre. Die Befragten beschrieben das Compliance-Management mit Stripe Connect als „nahtlos“ und meinten: „Wir können von Stripe die Compliance-Unterlagen für unsere Audits anfordern, sie stellen sie uns zur Verfügung und wir sind damit im Reinen.“ Ein anderer Befragter meinte, dass seine Organisation „fast die gesamte PCI-Compliance auf Stripe übertragen konnte“. Ein Befragter erwähnte, dass der Wechsel zu Stripe eine Einschränkung beseitigt hätte, die bei der vorherigen Lösung ein erhebliches Risiko verursachte: „Es geht dabei um ein jährliches Risiko in Millionenhöhe. Die Wahrscheinlichkeit war zwar gering, aber wenn das Risiko eingetreten wäre, hätte dies ziemlich katastrophale Folgen gehabt und 20 % unseres Umsatzes wären sofort zunichtegemacht worden.“
- › **Die befragten Organisationen betrachteten die Investition in Stripe Connect als Partnerschaft und waren mit Stripes Innovationsfähigkeit und Offenheit für Feedback sehr zufrieden.** Etliche Befragte waren optimistisch, was die zukünftige Entwicklung von Stripe betrifft. Sie konzentrierten sich dabei auf Stripes Innovationen und den Fokus auf Funktionen, die die Befragten anforderten. Die Befragten äußerten sich folgendermaßen über Stripe:

„In den vergangenen zwei Jahren haben wir in den Ländern, in die wir expandieren konnten, mehrere Millionen zusätzlichen Umsatz erzielt. Ich glaube, dass wir [ohne Stripe] wegen der Kosten und des Zeitaufwands in keinem der Märkte tätig wären.“

*SVP Finance,
Technologieunternehmen*



„Wir wollten das Compliance-Risiko nicht übernehmen. Wir wollten auf jeden Fall einen Partner. Selbstverständlich hätten wir einen Teil unserer Zahlungsstromverwaltung selbst entwickeln und alle Umsatzvorteile erhalten können, aber man muss natürlich eine massive Organisation aufbauen, um mit diesem Risiko umzugehen. Darum geht es. Wir wollten das nicht übernehmen. Wir vertrauen der Lösung, die Stripe entwickelt hat. Im Grunde lagern wir das Risiko an sie als Zahlungsanbieter aus. Das war also entscheidend.“

CTO, Buchhaltungssoftware

- „Wir fanden, dass Stripe so schnell Innovationen vorantreibt, dass wir uns nicht nur für die derzeit vorhandenen Tools registrierten, sondern auch für die Tools, die morgen, ein Jahr später oder fünf Jahre später zur Verfügung stehen werden. Es war wirklich eine einfache Entscheidung, weil die anderen Unternehmen nun schon seit Jahren die gleiche Lösung anbieten.“
- „Ich würde sagen, dass unsere Ansprechpartner bei Stripe sehr, sehr reaktionsfreudig und bei verschiedensten Dingen wirklich hilfreich sind. Ich finde, dass wir definitiv einen deutlich besseren Service von Stripe erhalten als von [unseren früheren Plattformen]. Wahrscheinlich sparen wir also schon nur wegen der Proaktivität unserer Betreuer viel Zeit ein. Ich glaube, dass wir durch die Stunden, die sie in unsere Betreuung investierten, definitiv Stunden auf unserer Seite einsparten.“
- „Wir finden, dass wir mit Stripe ein wirklich gutes Wachstum erzielen, unser Geschäft erweitern und unsere Ziele erfüllen konnten. Wir sind mit dem Team, mit dem wir arbeiten, wirklich sehr zufrieden. Wir haben das Gefühl, dass ihnen unser Geschäft und unser Erfolg wichtig ist, und das ist toll. Außerdem hat uns die Partnerschaft mit Stripe finanzielle Vorteile verschafft.“
- „Stripe bringt ständig neue Innovationen auf den Markt und ist Feedback gegenüber offen. [Unsere vorherige Plattform] verrostete und ständig mit ‚noch sechs Monate, noch sechs Monate‘. Bei Stripe habe ich dieses Gefühl nicht. Sie haben unser Feedback ernst genommen und sogar eine Änderung vorgenommen, was vorher nie passiert ist. Hoffentlich hat das anderen Leuten geholfen. Wir waren damit wirklich zufrieden. Wir haben jedenfalls das Gefühl, dass wir Feedback geben können und sie dem offen gegenüberstehen. Als sie das Dashboard einführten, fragten sie uns: ‚Welche Funktionen möchtet ihr sonst noch?‘ Vielleicht hatten sie [unsere Empfehlung] bereits auf dem Plan, ich weiß es nicht. Soweit ich gesehen habe, war sie jedoch nicht Teil des Plans. Drei Wochen später war diese Funktion vorhanden.“

„Wir finden, dass wir mit Stripe ein wirklich gutes Wachstum erzielen, unser Geschäft erweitern und unsere Mission erfüllen konnten. Wir sind mit dem Team, mit dem wir arbeiten, wirklich sehr zufrieden. Wir haben das Gefühl, dass ihnen unser Geschäft und unser Erfolg wichtig sind. Außerdem hat uns die Partnerschaft mit Stripe finanzielle Vorteile verschafft.“

*SVP Finance,
Technologieunternehmen*



Modellorganisation

Basierend auf den Befragungen hat Forrester eine TEI-Rahmenstruktur entwickelt, eine Modellorganisation formuliert und eine zugehörige Kapitalrenditenanalyse erstellt, die die Bereiche veranschaulicht, in denen mit finanziellen Auswirkungen zu rechnen ist. Die Modellorganisation ist eine repräsentative Darstellung der vier von Forrester befragten Organisationen und dient zur Vorstellung der zusammengefassten finanziellen Analyse im nächsten Abschnitt. Die von Forrester aus Kundenbefragungen geschaffene Modellorganisation hat folgende Eigenschaften:

Beschreibung der Modellorganisation. Die für diesen Bericht auf Grundlage der Befragten erstellte Modellorganisation ist ein großer Online-Marktplatz mit einem Transaktionsvolumen von US\$ 475 Mio. vor der Investition in Stripe Connect. Die Organisation berechnet eine Gebühr von 4 % für Transaktionen, wobei sich ihre Marge nach Abzug der Kosten auf 40 % beläuft. Die Organisation ist in vier internationalen Märkten tätig und verbucht ein zweistelliges jährliches Wachstum. Die Organisation expandiert durchschnittlich pro Jahr in zwei internationale Märkte, möchte ihre Expansion jedoch schneller vorantreiben. Vor der Nutzung von Stripe Connect verwendet die Organisation zwei Zahlungslösungen, die einen erheblichen manuellen Aufwand erfordern. Der Organisation fällt es schwer, Verkäufern eine bessere Erfahrung zu bieten, um ihr schnelles Wachstum aufrechtzuerhalten. Da intern immer mehr Zeit für Zahlungen und Compliance aufgebracht werden muss, benötigt die Organisation eine neue Zahlungslösung, um den Betrieb zu optimieren und verbesserte Funktionen anzubieten.

Merkmale der Nutzung. Die Modellorganisation ersetzt ihre zwei vorherigen Lösungen durch Stripe Connect. Die Organisation bietet Verkäufern aktualisierte Funktionen, was das Transaktionsvolumen bis zum dritten Jahr um bis zu 10 % erhöht. Die Organisation kann im Verlauf der dreijährigen Analyse im Vergleich zum früheren Expansionstempo in vier internationale Märkte mehr expandieren. Der Grund dafür ist, dass Stripe Connect die Expansion erleichtert. Die Organisation tritt während der dreijährigen Analyse insgesamt in zehn Märkte ein und ist im dritten Jahr in 14 Märkten tätig. Am Ende des dritten Jahres verzeichnet die Organisation ein jährliches Transaktionsvolumen von US\$ 996 Mio., wobei 19 % des Volumens auf internationale Märkte entfallen.



Wesentliche Annahmen:

- Volumen von US\$ 996 Mio. bis zum 3. Jahr
- Internationales Volumen von 19 % bis zum 3. Jahr
- Anstieg des Volumens von 8 % bis 10 % aufgrund neuer Funktionen von Stripe Connect

Nutzenanalyse

QUANTIFIZIERTE NUTZENDATEN, ANGEWENDET AUF DIE MODELLOrganISATION

Gesamtnutzen

REF.	NUTZEN	1. JAHR	2. JAHR	3. JAHR	SUMME	BARWERT
Atr	Zusätzlicher Gewinn durch verbesserte Funktionen	US\$ 648.883	US\$ 899.493	US\$ 1.231.964	US\$ 2.780.340	US\$ 2.258.869
Btr	Verbessertes Verkäufer-Onboarding	US\$ 95.063	US\$ 88.202	US\$ 109.853	US\$ 293.118	US\$ 241.849
Ctr	Einsparungen beim Plattformmanagement	US\$ 658.715	US\$ 885.298	US\$ 984.130	US\$ 2.528.143	US\$ 2.069.874
Dtr	Internationale Expansion	US\$ 364.568	US\$ 537.368	US\$ 946.890	US\$ 1.848.825	US\$ 1.486.943
	Gesamtnutzen (risikobereinigt)	US\$ 1.767.229	US\$ 2.410.361	US\$ 3.272.837	US\$ 7.450.426	US\$ 6.057.535

Zusätzlicher Gewinn durch verbesserte Funktionen

Die befragten Organisationen konnten schnell operative Vorteile aus ihrer Investition in Stripe ziehen. Die entsprechenden Prozessoptimierungen werden im Abschnitt „Einsparungen beim Plattformmanagement“ unten quantifiziert. Die Befragten konzentrierten sich allerdings auf die strategischen Vorteile, die ihnen diese operativen Verbesserungen ermöglichten. Dank der flexiblen Zahlungsplattform in Stripe Connect hatten die Organisationen mehr Zeit für geschäftliche Prioritäten und fanden neue Möglichkeiten, um die Verkäufererfahrung zu verbessern und ein höheres Geschäftswachstum erzielen.

- › Eine Organisation konnte mit ihren früheren Zahlungslösungen keine tägliche Zahlungsabwicklung bieten. Dies hielt Verkäufer von einer Registrierung bei der Plattform ab. Der Befragte meinte: „Wir verloren große Kunden, die eine tägliche Zahlungsabwicklung benötigten. Eine erhebliche Anzahl der größeren Kunden ist zu unserer Plattform zurückgekehrt, weil wir jetzt mit Stripe eine tägliche Zahlungsabwicklung bieten. Die Ersparnisse sind also im Vergleich zu den Umsatzzuwächsen, die wir dank Stripe erzielen, minimal. Vor Stripe entging uns ein zusätzliches neues Volumen von US\$ 40 Mio.“
- › Eine andere Organisation konnte mit Stripe auf ihrer Plattform Auszahlungen in Echtzeit für Verkäufer anbieten, was dazu führte, dass große Verkäufer sich auf der Plattform registrierten. Innerhalb von sechs Monaten verarbeitete die Organisation „auf diese Weise ungefähr eine halbe Million US-Dollar. Wir gehen davon aus, dass sich dies in den nächsten sechs Monaten auf ein zusätzliches Verarbeitungsvolumen von US\$ 3 Mio. erhöhen wird. Einer unserer Kunden ist ein digitaler Anbieter. Er arbeitet mit uns zusammen, weil wir diese Funktion bieten. Das hat er uns gesagt. Das heißt, dass wir jetzt zwei relativ prominente [Spendensammelprojekte] haben, die wir nur wegen dieser Funktion für uns gewinnen konnten. Wir hoffen, dass wir noch mehr solche Kunden von uns überzeugen können, wenn wir anderen Anbietern die entsprechenden Vorteile erläutern.“

Die obige Tabelle zeigt die Summe des Gesamtnutzens in allen unten aufgeführten Bereichen sowie Barwerte (BW) diskontiert mit 10 %. Über drei Jahre erwartet die Modellorganisation einen risikobereinigten Gesamtnutzen mit einem Barwert von mehr als US\$ 6 Mio.

„Wir verloren große Kunden, die eine tägliche Zahlungsabwicklung benötigten. Eine erhebliche Anzahl der größeren Kunden ist zu unserer Plattform zurückgekehrt, weil wir jetzt mit Stripe eine tägliche Zahlungsabwicklung bieten. Die Ersparnisse sind also im Vergleich zu den Umsatzzuwächsen, die wir dank Stripe erzielen, minimal. Vor Stripe entging uns ein zusätzliches neues Volumen von US\$ 40 Mio.“

Head of Business Operations,
Ligenmanagement-Plattform



- › Ein Befragter beschrieb, wie sich die Partnerschaft mit Stripe zu einer wichtigen neuen Umsatzquelle entwickelt hat: „Der bedeutende Vorteil ist unsere Vereinbarung mit Stripe zur Umsatzbeteiligung. Wir haben also diese Bindeglieder und können mit Stripe zusammenarbeiten und Stripe ist zu einem sehr starken Partner für uns geworden. Wir erhalten einen Anteil an dem Umsatz, den sie generieren. Infolgedessen steigern wir natürlich unseren Umsatz und sie bringen uns mehr Umsatz. Und so wird dies eine sehr symbiotische Beziehung. Das war für uns sehr hilfreich und es wird sehr einfach, das Geschäftsszenario rund um unterschiedliche Funktionen und Produkte zu erstellen. Dieses Jahr erwarten wir rund fünf Mio. zusätzlichen Umsatz und dann möglicherweise noch einmal das Doppelte im nächsten Jahr.“

Forrester traf für die Analyse der Modellorganisation folgende Annahmen:

- › Zu Beginn des ersten Jahres verzeichnete die Organisation ein jährliches Volumen von US\$ 475 Mio. auf ihrer Plattform. Neben dem jährlichen organischen Wachstum und den internationalen Wachstumsmaßnahmen erzielt die Organisation aufgrund der von Stripe Connect ermöglichten neuen Funktionen einen Anstieg des Volumens um 8 %. Im dritten Jahr verzeichnet die Organisation dank der zusätzlichen neuen Funktionen einen Anstieg des Volumens von 10 %.
- › Die Organisation stellt Verkäufern eine Gebühr von 4 % in Rechnung und ihre durchschnittliche Marge beläuft sich nach Abzug der Stripe-Gebühren auf 40 %.
- › Die Organisation beauftragt Entwickler damit, Funktionen einzuführen und zu optimieren, die die Verkäufererfahrung verbessern und neue Wachstumsbereiche erschließen. Diese Arbeit wird in den folgenden Kostenkategorien berücksichtigt.

Zu den Risiken für diese Schätzung des Nutzens gehören:

- › Wachstumschancen hängen davon ab, wie ausgereift die frühere Zahlungslösung der Organisation war.
- › Die Wachstumsrate hängt davon ab, inwiefern die Entwicklungsmaßnahmen zur Einführung optimierter Funktionen als Priorität behandelt werden.
- › Die Befragten machten verschiedene Angaben zu Umsatz und Bruttomarge, die Forrester für seine Studie verwendete.

Um diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diesen Nutzen um 15 % nach unten bereinigt, was über drei Jahre einen risikobereinigten Gesamtbarwert (BW) von über US\$ 2,2 Mio. ergibt.



Anstieg des Transaktionsvolumens von bis zu 10 % aufgrund der von Stripe Connect ermöglichten Funktionen

Folgerisiko bedeutet, dass die Geschäfts- oder Technologiebedürfnisse der Organisation von der Investition unter Umständen nicht gedeckt werden, was zu einer Einschränkung des Gesamtnutzens führt. Je größer die Unsicherheit, desto größer ist auch das potenzielle Ergebnisspektrum aus Nutzenschätzungen.

Zusätzlicher Gewinn durch verbesserte Funktionen: Berechnungstabelle

REF.	MESSDATEN	BERECHNUNG	1. JAHR	2. JAHR	3. JAHR
A1	Zusätzliches Volumen durch Stripe	Interviews	US\$ 47.712.000	US\$ 66.139.200	US\$ 90.585.600
A2	Zusätzlicher Umsatz	Gebühr von 4 %	US\$ 1.908.480	US\$ 2.645.568	US\$ 3.623.424
A3	Durchschnittliche Marge	Interviews	40 %	40 %	40 %
At	Zusätzlicher Gewinn durch verbesserte Funktionen	$A1 \cdot A2 \cdot A3$	US\$ 763.392	US\$ 1.058.227	US\$ 1.449.370
	Risikobereinigung	↓ 15 %			
Atr	Zusätzlicher Gewinn durch verbesserte Funktionen (risikobereinigt)		US\$ 648.883	US\$ 899.493	US\$ 1.231.964

Verbessertes Verkäufer-Onboarding

Einige Organisationen konnten durch die verbesserten Funktionen nicht nur neue Verkäufer für ihre Plattformen gewinnen, sondern das Onboarding neuer Verkäufer auch schneller abschließen. Dadurch konnten Organisationen neuen Verkäufern mehrere zusätzliche Wochen Umsatz verschaffen und den durchschnittlichen jährlichen Umsatz pro Verkäufer um bis zu 10 % steigern.

Forrester traf für die Analyse der Modellorganisation folgende Annahmen:

- › Der durchschnittliche jährliche Umsatz pro Jahr beträgt vor Stripe Connect ungefähr US\$ 960. Mit Stripe Connect erhöht sich dieser Betrag dank dem um zwei Wochen kürzeren Onboarding neuer Verkäufer auf US\$ 1000.
- › Dieser Vorteil kommt nur neuen Verkäufern zugute, die sich bei der Plattform registrieren, nachdem der Onboarding-Prozess verbessert wurde.

Zu den Risiken für diese Schätzung des Nutzens gehören:

- › Der Nutzen hängt von der früheren Zahlungslösung einer Organisation und der jeweiligen Ineffizienz des Onboarding ab.
- › Der durchschnittliche jährliche Umsatz kann je nach Verkäufer erheblich variieren.

Um diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diesen Nutzen um 5 % nach unten bereinigt, was über drei Jahre einen risikobereinigten Gesamtbarwert (BW) von US\$ 242.000 ergibt.



Zwei Wochen zusätzlicher Umsatz für neue Verkäufer dank schnellerem Onboarding

Verbessertes Verkäufer-Onboarding: Berechnungstabelle

REF.	MESSDATEN	BERECHNUNG	1. JAHR	2. JAHR	3. JAHR
B1	Durchschnittlicher jährlicher Umsatz pro Verkäufer	Annahme	US\$ 962	US\$ 962	US\$ 962
B2	Zusätzliche Wochen Umsatz dank dem schnelleren Onboarding mit Stripe	Interviews	2	2	2
B3	Durchschnittlicher jährlicher Anstieg der Verkäufer	Annahme	6764	6276	7817
B4	Durchschnittliche Marge	Interviews	40 %	40 %	40 %
Bt	Verbessertes Verkäufer-Onboarding	$((B1/52 \text{ Wochen}) * B2) * B3 * B4$	US\$ 100.066	US\$ 92.844	US\$ 115.635
	Risikobereinigung	↓5 %			
Btr	Verbessertes Verkäufer-Onboarding (risikobereinigt)		US\$ 95.063	US\$ 88.202	US\$ 109.853

Einsparungen beim Plattformmanagement

Zu den unmittelbaren Vorteilen nach dem Wechsel von früheren Zahlungslösungen zu Stripe Connect zählen die Automatisierung und Effizienz, die Stripe bietet. Stripe Connect verringert die Komplexität der Zahlungsströme für Plattformen. Dadurch können sich Mitarbeiter auf strategische Prioritäten konzentrieren.

- › Die Verwaltung komplexer Zahlungsströme war für manche Befragte ein zeitaufwendiger Prozess. Eine Organisation meinte: „Es war ein irrsinnig komplexer Prozess, für den [wir] jede Woche den ganzen Tag lang vier Techniker und acht Kundenbetreuer benötigten. Es war schlimm.“ Mit Stripe Connect sparten wir im Support-Bereich US\$ 200.000 und im Technikbereich US\$ 225.000 der Arbeitskosten [pro Jahr] ein.“
- › Einige der Befragten hatten Probleme mit der Steuermeldung: „Am Ende des Jahres musst wir die 1099-K-Formulare für unsere Unterhändler erstellen. Vor Stripe war das ein absoluter Albtraum. Wir mussten nämlich herausfinden, für wie viele unserer Kunden wir die 1099-K-Formulare erstellen und drucken mussten. Dann mussten 35 Leute Briefumschläge füllen und diese versenden. Stripe bietet einen Service, bei dem ich nur auf eine Schaltfläche klicken muss. Dann werden alle meine Kontodaten heruntergeladen und ich kann die Konten auswählen, für die ich die 1099-K-Formulare erstellen kann. Es gibt sogar einen Service für den Versand der Formulare.“
- › Einige Befragte mussten vor der Nutzung von Stripe Connect manuelle Schritte für den Abgleich ausführen. Ein Befragter schätzte den Aufwand auf „insgesamt sicherlich mehrere hundert Stunden. Eine Person benötigte dafür wahrscheinlich mindestens eine Woche Arbeitszeit pro Monat. Wir haben immer noch einen Prozess für den Abgleich, aber eine Person verbringt jetzt damit einmal pro Monat ungefähr einen halben Tag oder einen Tag.“ Ein anderer Befragter bemerkte mit Stripe Connect einen Rückgang bei den Kunden-Support-Anfragen zum Abgleich um 50 %.



Drei Vollzeitstellen in der Entwicklung mit Stripe Connect eingespart

- › Eine weitere Organisation konnte Zeiteinsparungen für das Buchhaltungsteam erzielen: „Es war ein sehr schwieriges System für unser Buchhaltungsteam. Durch die Steuerung des Zahlungsstroms mit Stripe Connect sparten wir mindestens einen Buchhaltungstag pro Jahr ein.“ Stripe Connect half der Organisation auch, den Kunden-Support im Zusammenhang mit Rückbuchungen um 25 % zu reduzieren.
- › Einige Organisationen sparten mit Stripe Connect bei den Compliance-Prozessen Zeit. So meinte etwa ein Befragter: „Es ist effizient. Wir müssen die PCI-Compliance nicht mehr selbst übernehmen. Wir haben uns oberflächlich angeschaut, ob wir die Compliance selbst übernehmen oder zu Stripe wechseln sollen. Aber es hätte uns US\$ 60.000 bis US\$ 100.000 gekostet, uns selbst darum zu kümmern.“ Eine weitere Organisation sparte Arbeitszeit von Entwicklern ein, indem sie die Compliance-Prozesse auf Stripe übertrug. Eine andere Organisation gab an, dass das Buchhaltungsteam durch das Compliance-Management über Stripe drei Wochen pro Jahr für zwei Personen einsparte.

Forrester traf für die Analyse der Modellorganisation folgende Annahmen:

- › Die Organisation spart mit Stripe Connect im Vergleich zu früheren Prozessen zwei Entwickler-Vollzeitstellen, acht Kunden-Support-Vollzeitstellen und 64 Buchhaltungstage pro Jahr ein.
- › Während das Transaktionsvolumen im Laufe der Zeit steigt, erhöhen sich die Ersparnisse im Vergleich zur früheren Zahlungslösung auf drei Entwickler-Vollzeitstellen, zwölf Kunden-Support-Vollzeitstellen und 85 Buchhaltungstage.

Zu den Risiken für diese Schätzung des Nutzens gehören:

- › Die Organisationen erzielten je nach den früheren Zahlungslösungen und den jeweiligen manuellen Prozessen Einsparungen in unterschiedlichen Bereichen.
- › Manche Einsparungen bei Vollzeitstellen waren die Folge von verbesserten Funktionen, die die jeweilige Plattform mit Stripe Connect erzielen konnte.

Um diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diesen Nutzen um 5 % nach unten bereinigt, was über drei Jahre einen risikobereinigten Gesamtbarwert (BW) von über US\$ 2 Mio. ergibt.



12 Kunden-Support-Vollzeitstellen mit Stripe Connect eingespart



85 Buchhaltungstage mit Stripe Connect eingespart

Einsparungen beim Plattformmanagement: Berechnungstabelle

REF.	MESSDATEN	BERECHNUNG	1. JAHR	2. JAHR	3. JAHR
C1	Mit Stripe eingesparte Entwickler-Vollzeitstellen	Interviews	2	3	3
C2	Durchschnittliche Gesamtvergütung von Entwicklern	Annahme	US\$ 135.000	US\$ 135.000	US\$ 135.000
C3	Mit Stripe eingesparte Kunden-Support-Vollzeitstellen	Interviews	8	10	12
C4	Durchschnittliche Gesamtvergütung von Kunden-Support-Mitarbeitern	Annahme	US\$ 50.000	US\$ 50.000	US\$ 50.000
C5	Eingesparte Tage im Finanz-/Buchhaltungsbereich	Interviews	64	74	85
C6	Durchschnittliche Gesamtvergütung von Finanz-/Buchhaltungsmitarbeitern	Annahme	US\$ 95.000	US\$ 95.000	US\$ 95.000
Ct	Einsparungen beim Plattformmanagement	$(C1 \cdot C2) + (C3 \cdot C4) + (C5 \cdot (C6 / 260 \text{ Tage}))$	US\$ 693.385	US\$ 931.892	US\$ 1.035.926
	Risikobereinigung	↓5 %			
Ctr	Einsparungen beim Plattformmanagement (risikobereinigt)		US\$ 658.715	US\$ 885.298	US\$ 984.130

Internationale Expansion

Der Eintritt in neue Märkte kann für Plattformen eine Herausforderung darstellen. Den befragten Organisationen machten die unterschiedlichen Vorschriften und der Bedarf an zusätzlichen Zahlungslösungen für internationale Märkte zu schaffen. Die Befragten hatten das Gefühl, dass der Eintritt in neue Märkte durch die Zusammenarbeit mit Stripe insgesamt schneller und einfacher war.

- › So meinte eine Organisation: „Wir haben kanadische Kunden und wir konnten mit unserer alten Verarbeitungslösung nie kanadisches Geld verarbeiten. Stripe hat eine Lösung dafür. Also würde ich sagen, dass der internationale Aspekt ein weiterer Grund für unsere Entscheidung für Stripe war. Wir wussten, dass eine potenzielle internationale Expansion mit Stripe ziemlich einfach umzusetzen wäre.“
- › Eine weitere Organisation erläuterte: „Es wäre [ohne Stripe] wahrscheinlich zwei- bis dreimal so teuer und zeitaufwendig, weil wir über das normale Wachstum hinaus Mitarbeiter einstellen müssten. In den vergangenen zwei Jahren haben wir in den Ländern, in die wir expandieren konnten, US\$ 6 Mio. zusätzlichen Umsatz erzielt.“

Forrester traf für die Analyse der Modellorganisation folgende Annahmen:

- › Vor der Investition in Stripe Connect trat die Organisation im Durchschnitt in zwei neue Märkte pro Jahr ein.
- › Die Kosten für die Einrichtung von Zahlungen in neuen Märkten beliefen sich vor Stripe Connect auf knapp über US\$ 100.000. Mit Stripe Connect sanken diese Kosten auf US\$ 35.000.
- › Im Laufe der dreijährigen Analyse expandierte die Organisation in zehn neue Märkte. Ohne Stripe Connect wäre der Eintritt in vier dieser Märkte in dieser Zeit nicht möglich gewesen.



Eintritt in vier zusätzliche Märkte mit Stripe Connect

- › Im Durchschnitt generiert jeder neue Markt ein Volumen von US\$ 12 Mio. pro Jahr für die Plattform.

Zu den Risiken für diese Schätzung des Nutzens gehören:

- › Die Organisationen trieben ihre internationale Expansion unterschiedlich schnell voran.
- › Stripe Connect ist heute in 25 Ländern tätig. Manche Befragte haben in alle diese Märkte expandiert. Das Ausmaß dieses Nutzens ist also begrenzt.

Um diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diesen Nutzen um 10 % nach unten bereinigt, was über drei Jahre einen risikobereinigten Gesamtbarwert (BW) von fast US\$ 1,5 Mio. ergibt.

Internationale Expansion: Berechnungstabelle

REF.	MESSDATEN	BERECHNUNG	1. JAHR	2. JAHR	3. JAHR
D1	Durchschnittlich pro Jahr neu eroberte Märkte, vor Stripe	Interviews	2	2	2
D2	Zusätzliche pro Jahr neu eroberte Märkte, mit Stripe	Interviews	1	1	2
D3	Kosten für den Markteintritt, vor Stripe	Interviews	US\$ 106.538	US\$ 106.538	US\$ 106.538
D4	Kosten für den Markteintritt, mit Stripe	Interviews	US\$ 35.513	US\$ 35.513	US\$ 35.513
D5	Gesamte Kosteneinsparungen, Expansion	$(D1+D2)*(D3-D4)$	US\$ 213.075	US\$ 213.075	US\$ 284.100
D6	Durchschnittliches Volumen pro Markt	Interviews	US\$ 12.000.000	US\$ 12.000.000	US\$ 12.000.000
D7	Durchschnittlicher Umsatz pro Markt	Gebühr von 4 %	US\$ 480.000	US\$ 480.000	US\$ 480.000
D8	Durchschnittliche Marge	Interviews	40 %	40 %	40 %
D9	Kumulierte zusätzliche Märkte mit Stripe	D2	1	2	4
D10	Zusätzliche Marge mit Stripe	$D7*D8*D9$	US\$ 192.000	US\$ 384.000	US\$ 768.000
Dt	Internationale Expansion	$D5+D10$	US\$ 405.075	US\$ 597.075	US\$ 1.052.100
	Risikobereinigung	↓ 10 %			
Dtr	Internationale Expansion (risikobereinigt)		US\$ 364.568	US\$ 537.368	US\$ 946.890

Nicht quantifizierter Gesamtnutzen

Die Befragten erwähnten weitere Vorteile, die sie zwar nicht quantifizieren konnten, die ihrer Meinung nach aber trotzdem erheblich waren. Dazu zählten:

- › **Das Risiko und die Auswirkungen einer Nichterfüllung der Compliance-Vorschriften durch das Unternehmen.** Die befragten Organisationen waren sich des steigenden Compliance-Risikos bewusst, weil sich die Vorschriften änderten und die internen und externen Compliance-Prozesse zu teuer geworden waren. Eine Organisation gab an, dass 20 % ihres Umsatzes mit ihrer früheren Zahlungslösung aufgrund eines einzelnen Compliance-Faktors gefährdet waren und dass der Wechsel zu Stripe dieses Risiko eliminierte. Eine andere Organisation war für das Compliance-Management auf einen einzigen Techniker angewiesen und fühlt sich nun sicherer, weil Stripe seine umfassende Kenntnis und Expertise für das Management des Risikos einsetzt. Etliche Organisationen hätten eine signifikante Investition in die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter tätigen müssen, um beim Compliance-Management ein ähnliches Niveau zu erzielen wie mit Stripe. Egal, ob es um die Vermeidung einer signifikanten Investition, den Verlust von Einnahmen oder Strafzahlungen ging – alle Befragten waren sich einig, dass es sich dabei um einen Vorteil von Stripe Connect handelte.
- › **Reduzierung der Rückbuchungsquote.** Manche Befragte beobachteten dank der verbesserten Funktionen von Stripe Connect einen Rückgang der Rückbuchungen und Rückerstattungen. Dies erhöhte nicht nur die Zufriedenheit der Kunden, sondern verbesserte auch die Ergebnisse der Verkäufer auf der Plattform und infolgedessen den Umsatz der Organisation. Eine Organisation schrieb einen Teil dieses Rückgangs einer so einfachen Funktion wie den von Stripe angebotenen dynamischen Beschreibungen für Kreditkarten zu. Die Organisation schätzt, dass die Rückbuchungsquoten mit Stripe Connect um 25 % gesenkt wurden.
- › **Eine Verbesserung der Konvertierungsraten bei Verkäufern.** Änderungen der Konvertierungsraten lassen sich nur schwer einem einzelnen Faktor zuschreiben. Einige Befragte hatten aber das Gefühl, dass die Konvertierungsraten wegen der besseren Onboarding-Erfahrung mit Stripe Connect stiegen. So meinte ein Befragter: „Die Korrelation reicht aus, um den Schluss zu ziehen, dass Stripe Connect bei uns die Konvertierung steigert.“



- Stripe Connect senkt das Compliance-Risiko.
- Stripe Connect führte laut Schätzungen zu einem Rückgang der Rückbuchungsraten um 25 %.

Analyse der Kosten

QUANTIFIZIERTE KOSTENDATEN, ANGEWENDET AUF DIE MODELLOrganisation

Gesamtkosten

REF.	KOSTEN	GRUNDWERT	1. JAHR	2. JAHR	3. JAHR	SUMME	BARWERT
Etr	Implementierungskosten	US\$ 194.602	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 194.602	US\$ 194.602
Ftr	Management- und Entwicklungszeit	US\$ 0	US\$ 446.806	US\$ 446.806	US\$ 446.806	US\$ 1.340.419	US\$ 1.111.141
	Gesamtkosten (risikobereinigt)	US\$ 194.602	US\$ 446.806	US\$ 446.806	US\$ 446.806	US\$ 1.535.020	US\$ 1.305.743

Implementierungskosten

Die Implementierungsdauer hängt davon ab, wie stark eine Organisation die Käufer- und Verkäufererfahrung individuell anpassen möchte:

- › Die meisten Befragten entschieden sich für eine starke individuelle Anpassung, weshalb die Implementierung je nach der vorherigen Umgebung der Befragten drei bis sechs Monate dauerte. Sie wurde für gewöhnlich von internen Mitarbeitern in Zusammenarbeit mit dem Onboarding-Team von Stripe durchgeführt. Eine Organisation verfügte nicht über interne Techniker. Deshalb beauftragte sie ein Entwicklungsunternehmen für die Implementierung. Bei der Implementierung wählten die meisten Befragten eine Einführung in mehreren Phasen. Sie staffelten die Migration nach vorheriger Zahlungslösung oder nach Markt.
- › Ein Befragter entschied sich für eine minimale individuelle Anpassung unter Verwendung des Dashboards und der Onboarding-Abläufe von Stripe. Bei diesem Befragten dauerte die Implementierung zwei Tage.
- › Nach dem Abschluss der Implementierung absolvierten Kunden-Support- und Buchhaltungsmitarbeiter bei den meisten Befragten eine kurze Schulung, bei der die neuen Funktionen und die Anwendung des Dashboards erläutert wurden.
- › Die Befragten fanden, dass die Kosten für Stripe Connect ungefähr den Kosten ihrer früheren Zahlungssysteme entsprachen. Es fielen also netto keine zusätzlichen Kosten für die Nutzung von Stripe Connect an. Für die oben angegebene Umsatzsteigerung wurde der Nutzen allerdings abzüglich der Verarbeitungskosten berechnet. Steigende Kosten in Verbindung mit dem auf Stripe zurückzuführenden Volumen wurden also bei diesen Berechnungen berücksichtigt.

Forrester traf für die Analyse der Modellorganisation folgende Annahmen:

- › Die Modellorganisation entschied sich für eine stark individuell angepasste Implementierung von Stripe Connect. Dadurch konnte die Organisation das Onboarding, die Auszahlungszeiten, komplexe Zahlungsströme und die integrierte Berichterstattung ganz nach Wunsch einrichten.

Die obige Tabelle zeigt die Summe aller Kosten in allen unten aufgeführten Bereichen sowie die Barwerte (BW) diskontiert mit 10 %. Über drei Jahre erwartet die Modellorganisation risikobereinigte Gesamtkosten von US\$ 1,3 Mio. Barwert.



Fünf Monate
Gesamtdauer von
Implementierung und
Bereitstellung

- › Die Implementierung dauerte fünf Monate und umfasste die Entwicklung der Onboarding-Erfahrung, die Verknüpfung mit Stripe und die Einrichtung der Kreditkartenverarbeitung und Berichterstattung. Die Organisation führte in diesem Zeitraum eine vollständige Migration von ihren früheren Zahlungslösungen durch.
- › Drei Vollzeitmitarbeiter in der Entwicklung arbeiteten gemeinsam mit Stripe an der Implementierung.
- › Finanz-, Buchhaltungs- und Kunden-Support-Mitarbeiter absolvierten eine einstündige Schulung.

Zu den Risiken für diese Schätzung der Kosten gehören:

- › Die Komplexität der früheren Umgebung der Organisation, einschließlich der Anzahl der früheren Zahlungslösungen und Marktpräsenz.
- › Das Ausmaß der gewünschten individuellen Anpassung.
- › Die Möglichkeit zum Einsatz interner Ressourcen für die Implementierung im Vergleich zur Nutzung externer Dienstleistungen.

Um all diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diese Kosten um 15 % nach oben bereinigt, was über drei Jahre einen risikobereinigten Gesamtbarwert (BW) von US\$ 195.000 ergibt.

Unter dem Implementierungsrisiko versteht man das Risiko, dass eine vorgesehene Investition unter Umständen von den ursprünglichen oder erwarteten Anforderungen abweichen könnte. Dies führt zu höheren Kosten als angenommen. Je größer die Unsicherheit, desto größer ist auch das potenzielle Ergebnisspektrum aus Kostenschätzungen.

Implementierungskosten: Berechnungstabelle

REF.	MESSDATEN	BERECHNUNG	GRUNDWERT	1. JAHR	2. JAHR	3. JAHR
E1	Implementierungsdauer, in Monaten	Interviews	5			
E2	Entwickler-Vollzeitstellen für Implementierung	Interviews	3			
E3	Durchschnittliche monatliche Gesamtvergütung von Entwicklern	135.000/12	US\$ 11.250			
E4	Geschulte Finanz-/Buchhaltungsmitarbeiter	Interviews	5			
E5	Geschulte Kunden-Support-Mitarbeiter	Interviews	10			
E6	Dauer der Schulung in Stunden	Interviews	1			
E7	Durchschnittliche stündliche Gesamtvergütung von Finanz-/Buchhaltungsmitarbeitern	95.000/2080	US\$ 46			
E8	Durchschnittliche stündliche Gesamtvergütung von Kunden-Support-Mitarbeitern	50.000/2080	US\$ 24			
Et	Implementierungskosten	$(E1 \cdot E2 \cdot E3) + (E4 \cdot E6 \cdot E7) + (E5 \cdot E6 \cdot E8)$	US\$ 169.219	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 0
	Risikobereinigung	↑15 %				
Etr	Implementierungskosten (risikobereinigt)		US\$ 194.602	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 0

Management- und Entwicklungszeit

Insgesamt erzielten die Organisationen netto, wie bei den Einsparungen beim Plattformmanagement oben dargestellt, Zeiteinsparungen bei der Verwaltung von Zahlungen in den Bereichen Entwicklung, Finanzen und Buchhaltung und Kunden-Support. Zu verdanken war dies dem Rückgang der manuellen Notlösungen, die bei früheren Lösungen erforderlich waren. Es gab allerdings zwei Bereiche, in denen der Zeitaufwand der Befragten wegen Stripe größer war:

- › Die meisten Befragten hatten wöchentlich per Telefon oder E-Mail Kontakt mit ihrem Kundenbetreuungsteam von Stripe. Die Befragten hoben die häufigen Gespräche mit Stripe im Vergleich zum häufig schlechten Kundenservice ihrer früheren Lösungen hervor.
- › Vor der Investition benötigten die befragten Organisationen Entwickler, die sich auf die zahlungsbezogene Technologie konzentrierten. Nur so konnten sie die Einschränkungen der früheren Zahlungslösungen überwinden. Mit Stripe Connect können Organisationen stattdessen Entwickler beschäftigen, die sich auf die Benutzeroberfläche fokussieren und die Funktionen der Plattform optimieren. Eine Organisation meinte etwa: „Das Team arbeitet ständig, beschäftigt sich jedoch nicht mit dem alltäglichen spezifischen Management. Es entwickelt stattdessen jeden Tag neue Funktionen.“

Forrester traf für die Analyse der Modellorganisation folgende Annahmen:

- › Ein Mitarbeiter der Modellorganisation ist für die Geschäftsbeziehung mit Stripe zuständig und verbringt im Durchschnitt 30 Minuten pro Woche mit der alltäglichen Kommunikation mit Stripe.
- › Drei Vollzeitmitarbeiter in der Entwicklung entwickeln neue Funktionen oder optimieren bestehende Funktionen mit Stripe, um die Zufriedenheit der Verkäufer zu steigern und die Umsatzsteigerung der Plattform zu erhöhen.

Zu den Risiken für diese Schätzung der Kosten gehören:

- › Eine Organisation musste mehr Entwicklerzeit für die Behebung unerwarteter Fehler auf der Stripe-Plattform aufbringen.
- › In den einzelnen Organisationen wird intern unterschiedlich viel Aufwand betrieben, um die Zahlungsfunktionen zu verbessern.

Um all diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diese Kosten um 10 % nach oben bereinigt, was über drei Jahre einen risikobereinigten Gesamtbarwert (BW) von US\$ 1,1 Mio. ergibt.



Drei Vollzeitstellen
verbringen ihre Zeit
mit anhaltenden
Funktionsoptimierungen

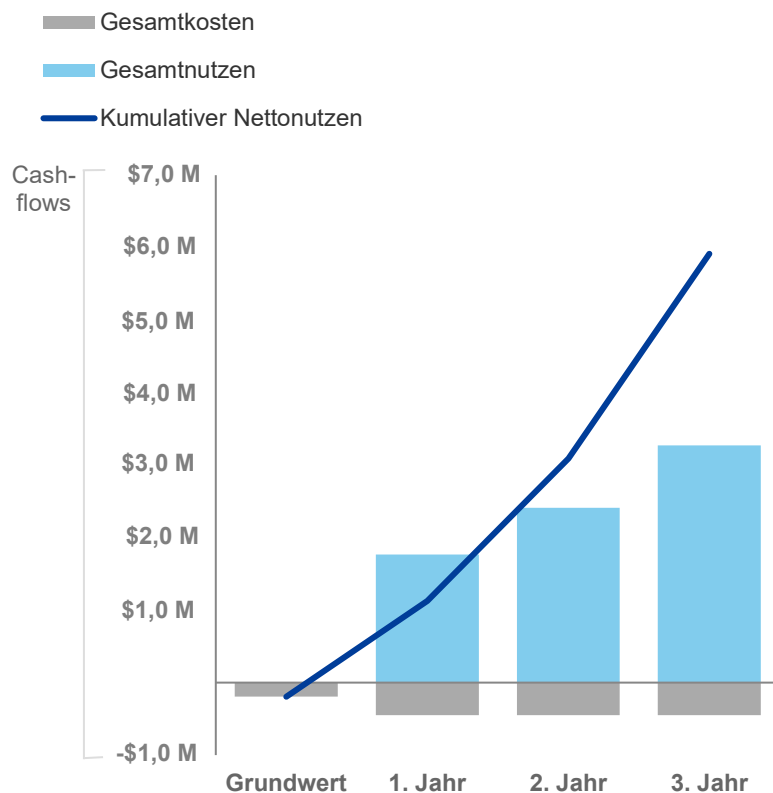
Management- und Entwicklungszeit: Berechnungstabelle

REF.	MESSDATEN	BERECHNUNG	GRUNDWERT	1. JAHR R	2. JAHR	3. JAHR
F1	Kundenbetreuungszeit in Stunden	30 Minuten/ Woche		26	26	26
F2	Durchschnittliche stündliche Gesamtvergütung von Kundenbetreuern	95.000/2080		US\$ 46	US\$ 46	US\$ 46
F3	Entwickler-Vollzeitstellen für die Entwicklung neuer Funktionen	Interviews		3	3	3
F4	Durchschnittliche Gesamtvergütung von Entwicklern	Annahme		US\$ 135.000	US\$ 135.000	US\$ 135.000
Ft	Management- und Entwicklungszeit	$(F1 \cdot F2) + (F3 \cdot F4)$	US\$ 0	US\$ 406.188	US\$ 406.188	US\$ 406.188
	Risikobereinigung	↑10 %				
Ftr	Management- und Entwicklungszeit (risikobereinigt)		US\$ 0	US\$ 446.806	US\$ 446.806	US\$ 446.806

Zusammengefasste Finanzergebnisse

KONSOLIDIERTE RISIKOBEREINIGTE MESSWERTE ÜBER DREI JAHRE

Cashflow-Diagramm (risikobereinigt)



Die in den Abschnitten „Nutzen“ und „Kosten“ berechneten Finanzergebnisse können zur Bestimmung der Kapitalrendite, des Kapitalwerts und eines Amortisierungszeitraums für die Investition der Modellorganisation verwendet werden. Forrester hat dieser Analyse einen jährlichen Diskontsatz von 10 % zugrundegelegt.



Diese risikobereinigten Werte für Kapitalrendite, Kapitalwert und Amortisierungszeitraum werden durch die Anwendung von Risikoanpassungsfaktoren

Cashflow-Diagramm (risikobereinigt)

	GRUND-WERT	1. JAHR	2. JAHR	3. JAHR	SUMME	BARWERT
Gesamtkosten	(US\$ 194.602)	(US\$ 446.806)	(US\$ 446.806)	(US\$ 446.806)	(US\$ 1.535.020)	(US\$ 1.305.743)
Gesamtnutzen	US\$ 0	US\$ 1.767.229	US\$ 2.410.361	US\$ 3.272.837	US\$ 7.450.426	US\$ 6.057.535
Nettonutzen	(US\$ 194.602)	US\$ 1.320.423	US\$ 1.963.554	US\$ 2.826.031	US\$ 5.915.406	US\$ 4.751.792
Kapitalrendite (ROI)						364 %
Amortisierungsdauer						< 3 Monate

Stripe Connect: Überblick

Die folgenden Informationen wurden von Stripe bereitgestellt. Forrester hat die Behauptungen nicht überprüft und empfiehlt weder Stripe noch seine Angebote.

Stripe ist ein Technologieunternehmen, das eine finanzielle Infrastruktur für das Internet entwickelt. Unternehmen jeder Größenordnung – von Startup-Unternehmen bis zu börsennotierten Unternehmen wie Salesforce, Shopify und Microsoft – setzen die Software von Stripe ein, um Zahlungen anzunehmen und ihr Geschäft online zu managen.

Plattformen und Marktplätze (Unternehmen, die „Käufer“ und „Verkäufer“ miteinander verbinden) werden in den nächsten zehn Jahren ein wichtiger Treiber für das Wirtschaftswachstum sein. Sie sind mit einzigartigen Herausforderungen konfrontiert, während sie ihre Unternehmen aufbauen und erweitern.

Mit Stripe Connect – dem ersten Produkt seiner Art – unterstützt Stripe diese Marktplätze und Plattformen bei dem komplexen Prozess, Zahlungen aus der ganzen Welt anzunehmen und Auszahlungen an Drittparteien abzuwickeln. Stripe Connect verifiziert die Identität und die Bankkontodaten der Verkäufer, die das Geld letztlich erhalten, und stellt sicher, dass jeder Verkäufer den richtigen Betrag zum richtigen Zeitpunkt erhält. Darüber hinaus hilft diese Lösung Marktplätzen und Plattformen, aufsichtsrechtliche und steuerliche Meldepflichten zu erfüllen. Stripe Connect vereinfacht auch internationale Tätigkeiten und Expansionen für Marktplätze und Plattformen. Ein Marktplatz kann zwar zum Beispiel seinen Sitz in Singapur haben, muss aber auch die Zahlung eines „Käufers“ in Kairo und die Auszahlung an einen „Verkäufer“ in Toronto abwickeln können.

Stripe Connect macht Geschäfte möglich, die noch vor zehn Jahren schwierig, wenn nicht überhaupt unmöglich gewesen wären, und treibt so die neue Wirtschaft voran.

Anhang A: Total Economic Impact

Total Economic Impact (TEI) ist eine von Forrester Research, Inc. entwickelte Methodik, die die Entscheidungsfindungsprozesse eines Unternehmens zu technologischen Fragen optimiert und Anbieter bei der Kommunikation des Wertansatzes ihrer Produkte und Dienstleistungen gegenüber Kunden unterstützt. Die TEI-Methodik unterstützt Unternehmen darin, den messbaren Wert von IT-Initiativen dem gehobenen Management und anderen wichtigen geschäftlichen Interessenvertretern darzulegen, zu rechtfertigen und zu veranschaulichen.

Der Total Economic Impact-Ansatz



Der Nutzen ist der Wert, der der Organisation durch das Produkt entsteht. Die TEI-Methodik legt das gleiche Gewicht auf die Ermittlung des Nutzens und die Messung der Kosten. Somit wird eine umfassende Untersuchung der Auswirkungen der Technologie auf die gesamte Organisation ermöglicht.



Die Kosten berücksichtigen alle Ausgaben, die zur Erbringung des beabsichtigten Werts oder Nutzens des Produkts erforderlich sind. Die Kostenkategorie in TEI erfasst die über die gegenwärtige Umgebung hinausgehenden Mehrkosten für mit der Lösung verbundene laufende Kosten.



Die Flexibilität ist dabei der strategische Wert, der bei zukünftigen Investitionen erzielt werden kann, sofern diese auf bereits getätigten Investitionen aufbauen. Die Möglichkeit, diesen Nutzen zu realisieren, stellt bereits einen Barwert dar, der eingeschätzt werden kann.



Die Risiken messen die Unsicherheit der erhaltenen Nutzen- und Kostenprognosen: 1) die Wahrscheinlichkeit, dass die Prognosen den ursprünglichen Voraussagen entsprechen, und 2) die Wahrscheinlichkeit, dass die Prognosen über einen gewissen Zeitraum hinweg verfolgt werden. TEI-Risikofaktoren basieren auf einer Dreiecksverteilung.

Die Spalte für die anfängliche Investition (Anschaffungskosten) enthält Kosten, die am Zeitpunkt 0 oder zu Beginn von Jahr 1 entstanden sind. Sie werden nicht diskontiert. Alle anderen Cashflows werden unter Verwendung des Diskontsatzes am Ende des Jahres diskontiert. Barwert-Berechnungen (BW) werden für jede Gesamtkosten- und Nutzenschätzung vorgenommen. Kapitalwert-Berechnungen (KW) in den Zusammenfassungstabellen entsprechen der Summe der anfänglichen Investition und der diskontierten Cashflows für die einzelnen Jahre. Summen- und Barwert-Berechnungen der Tabellen für Gesamtnutzen, Gesamtkosten und Cashflow ergeben eventuell nicht den exakten Gesamtwert, da Rundungen vorgenommen werden können.



Barwert (BW)

Der Barwert der (diskontierten) Kosten- und Nutzenschätzungen zu einem gegebenen Zinssatz (dem Diskontsatz). Der Barwert für Kosten und Nutzen fließt in den Gesamtkapitalwert von Cashflows ein.



Kapitalwert (KW)

Der Barwert der (diskontierten) zukünftigen Netto-Cashflows zu einem gegebenen Zinssatz (dem Diskontsatz). Ein positiver Projekt-Kapitalwert bedeutet normalerweise, dass die Investition vorgenommen werden sollte, sofern nicht andere Projekte höhere Kapitalwerte aufweisen.



Kapitalrendite, Return on Investment (ROI)

Die erwartete Rendite eines Projekts, angegeben als prozentualer Wert. Um die Kapitalrendite zu berechnen, wird der Nettonutzen (Nutzen abzgl. Kosten) durch die Kosten geteilt.



Diskontsatz

Der in der Cashflow-Analyse verwendete Zinssatz, mit dem der Zeitwert von Geld einbezogen wird. Organisationen verwenden in der Regel Diskontsätze zwischen 8 % und 16 %.



Amortisierungszeitraum

Die Gewinnschwelle einer Investition. Es handelt sich hierbei um den Zeitpunkt, an dem der Nettonutzen (Nutzen abzgl. Kosten) gleich der Anfangsinvestition bzw. den Anfangskosten ist.