

Webinar Marktplatzmodelle

Zahlungsdienste ohne Lizenz?

UniCredit & Thede Consulting

15.10.2025

Empowering
Communities to Progress. |  **UniCredit**

Webinar – Technische Erläuterungen



Sie haben die Möglichkeit über die Chatfunktion rechts unten Fragen zu stellen.



Unsere Kolleginnen antworten Ihnen gegenüber möglichst während der Präsentation.



Alle anderen Fragen beantworten wir im Nachgang.



Das Webinar wird aufgezeichnet. Sie erhalten im Nachgang den Link zur Aufzeichnung per E-Mail.



Ihre Referenten



 **Simon Zapp**
Thede Consulting

Principal Consultant



 **Antoine Krizan**
UniCredit Bank GmbH

Head of Cash
Management Large
Client Sales Germany



 **Oliver Gienow**
UniCredit Bank GmbH

PSP and Marketplaces
Global Payment
Solutions



 **Johannes Broich**
UniCredit Bank GmbH

Payment Solutions for
Payment Service
Provider



UniCredit und Thede Consulting – Ihre Partner für den Marktplatzaufbau



- Maßgeschneiderte Marktplatzservices
- Banking Expertise
- Treuhänderische Verwaltung von Geldern aus Zahlungsströmen
- Collection und Payment Processing Services
- Nationale und internationale Lösungen
- Betreuung durch einen renommierten Partner



- Payment-Expertise seit über 20 Jahren
- Tiefgreifende und langjährige Erfahrung im Aufbau und Betrieb von Plattform- und Marktplatzmodellen
- Partnerschaftliche Begleitung von der ersten strategischen Idee, über die Konzeption bis zur Umsetzung
- Zugriff auf ein europäisches Netzwerk von über 1.200 Experten

Der Aufbau eines Marktplatzgeschäftsmodells bietet vielfältige Chancen, sollte jedoch konsequent und unter Berücksichtigung spezifischer Herausforderungen durchgeführt werden. UniCredit und Thede Consulting sind mit ihrer Expertise und Erfahrung die richtigen Partner.



Agenda

1

Einführung

– Warum Marktplätze zum Wachstumsmotor werden

2

Marktplatzaufbau

– Besonderheiten und Erfolgsfaktoren

3

Zahlungsabwicklung im Mittelpunkt

– UniCredit als Enabler und Partner erfolgreicher Marktplätze

4

Marktplatzmodelle im Einsatz

– Erfolgreiche Beispiele





1

Einführung

– Warum Marktplätze zum
Wachstumsmotor werden

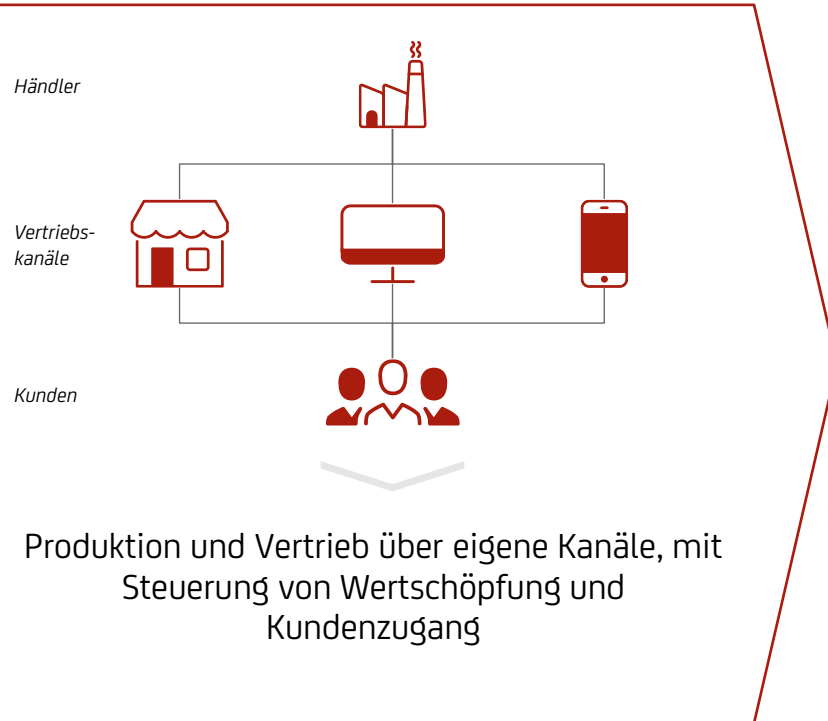


Digitale Plattformen transformieren die Wertschöpfung – Marktplätze machen sie handelbar

Plattform: Digitale Infrastruktur für Interaktion verschiedener Nutzergruppen

(Digitaler) Marktplatz: Spezifisches Plattformmodell, das Angebot und Nachfrage transaktionsbasiert zusammenführt

Klassisches Unternehmen



Digitaler Marktplatz



Strukturelle Marktänderungen sind Treiber für die Entstehung von Plattformmodellen

Signifikante Veränderungen am Markt



Stetiger Übergang von traditionellen zu digitalen Vertriebskanälen mit wachsender Bedeutung digitaler Marktplätze und Plattformen



B2B übernimmt B2C-Einkaufsverhalten: End-to-End-Digitalisierung und Echtzeitabwicklung werden auch im B2B zum Standard für Online-Dienste

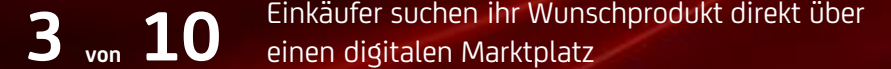
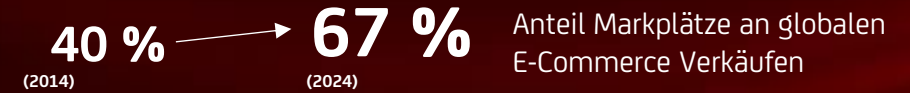


Digitalisierung und Vernetzung ermöglicht völlig neue Geschäftsmodelle und ist die Basis für Direct-to-Consumer-Strategien

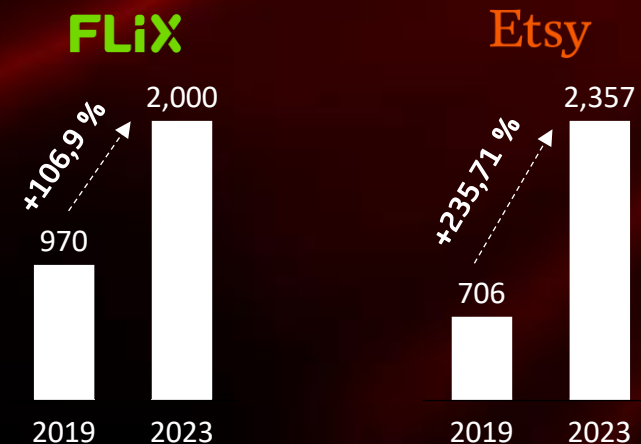


Steigende Nachfrage nach nutzungsbezogenen Angeboten statt Kauf (Pay-per-use / Subscriptions)

Plattformen und Marktplätze gewinnen an Bedeutung als Absatzkanal

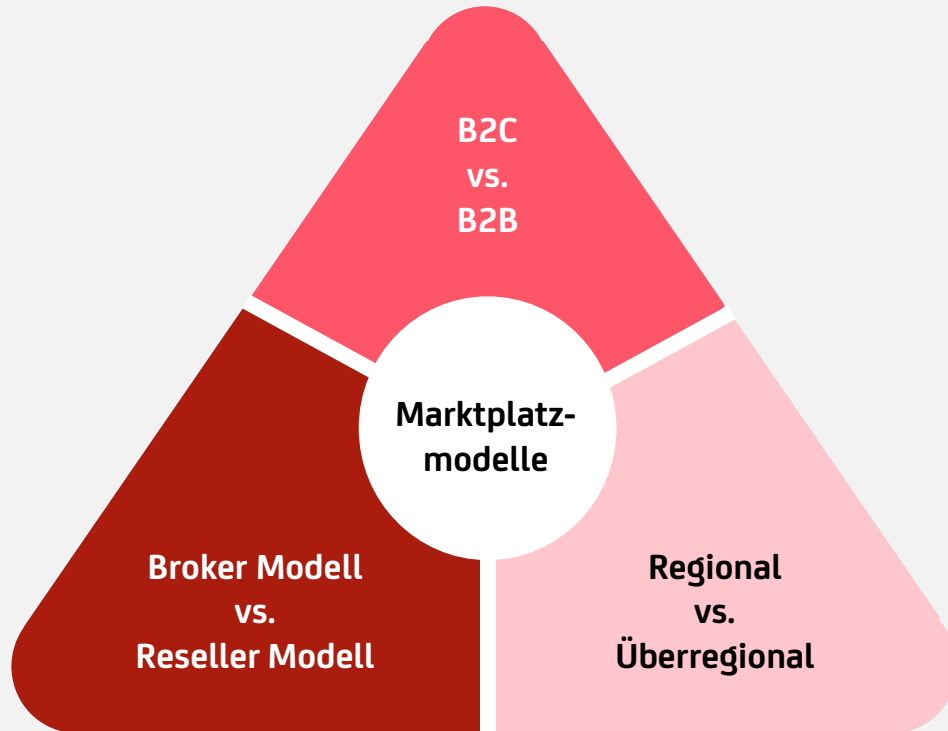


Erfolgreiche Plattformbetreiber wachsen exponentiell (Umsatz in MEUR)



Die Entwicklung eines Marktplatzes eröffnet vielfältige Chancen für Unternehmen

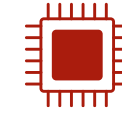
Ausprägungen



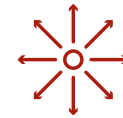
Vorteile Marktplatzmodell



Zusätzliche Erlösquellen und Skalierung



Zentrale Plattform-services als Effizienz- und Ertragshebel



Steigende Reichweite



Kundenzentrierte Positionierung



Netzwerkeffekt als USP und Datenoptimierung



Steigerung des eigenen Warenumsatzes

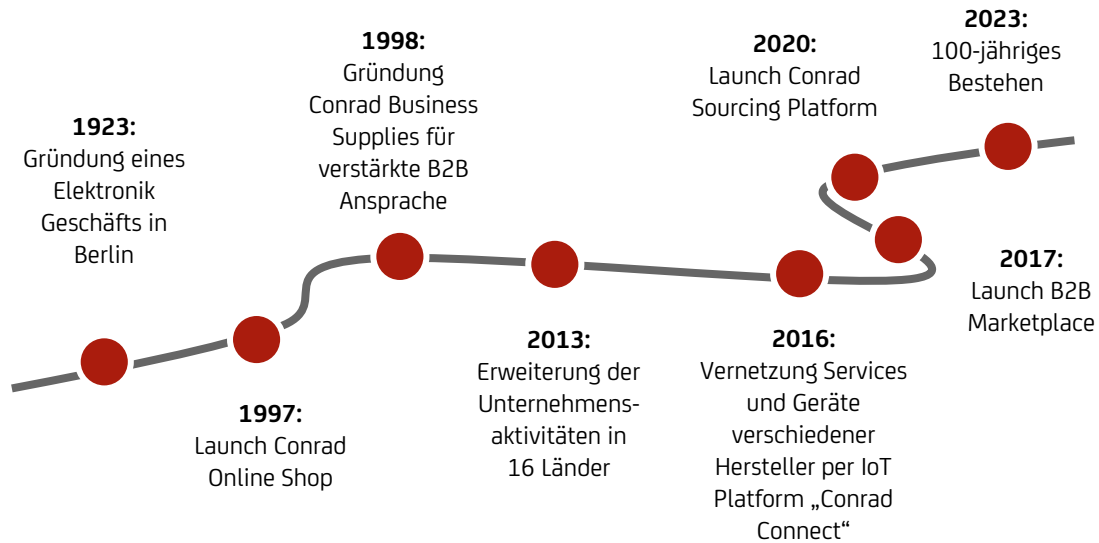


Praxisbeispiel: Conrads Transformation vom klassischen Einzelhandel zum digitalen Marktplatz



Vom klassischen, stationären Elektronikhändler zu einem digitalen Marktplatzanbieter:

Heute betreibt Conrad ein wachsendes Plattform-Ökosystem für Handel, Beschaffung und technische Services – mit Fokus auf B2B und zunehmender Öffnung zum B2C



Conrad Marketplace

- Zentrale Einkaufsplattform für B2B
- Über 10 Mio. Produkte von 6.000+ Lieferanten und
- Seit 2022: schrittweise Öffnung zu B2C



Conrad Sourcing Platform

- Digitale Beschaffungslösung für technische Großbedarf
- Fokus auf strukturierte Einkaufsprozesse, Budgets, Rollen und Freigaben
- Ergänzt Marktplatz um Steuerbarkeit, Governance, Systemintegration



Umsatzsteigerung auf über 1 Mrd. EUR/Jahr parallel zur Transformation



Steigerung Anteil B2B von 20 % auf 75 %



Skalierung von Warenlieferungen in mehr als 150 Länder





2

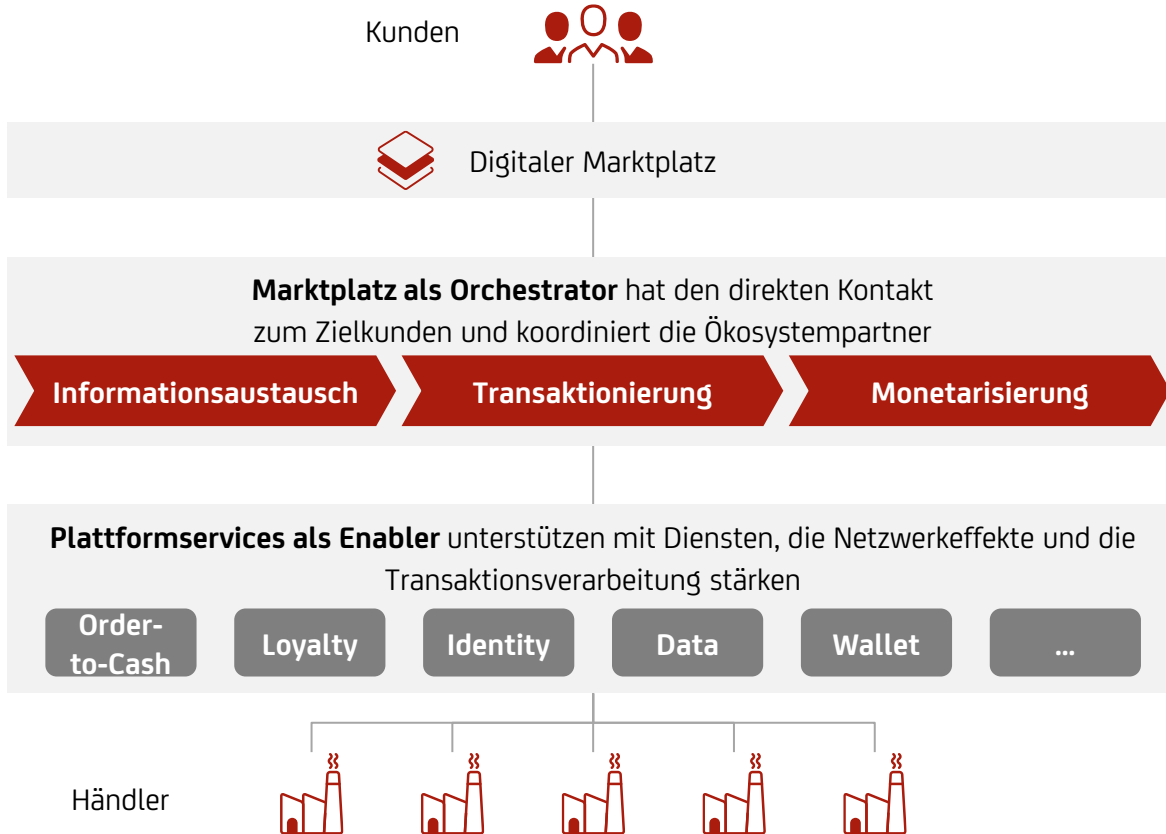
Marktplatzaufbau

– Besonderheiten und
Erfolgsfaktoren



Der Aufbau eines Marktplatzes sollte sich an seinen drei Kernfunktionen orientieren

Das Marktplatz-Ökosystem



Information

- Bereitstellung von Transparenz über Anbieter, Produkte und Services
- Vergleichbarkeit von Preisen, Qualität und Verfügbarkeit
- Vertrauensaufbau durch Bewertungen, Profile und Standards

Transaktionierung

- Effiziente Abwicklung von Käufen und Verkäufen zwischen Marktteilnehmern
- Integration von Zahlungsabwicklung, Logistik und ggf. Vertragsabschluss
- Sicherheit und Compliance (KYC, AML, Verbraucherschutz)

Monetarisierung

- Einnahmen durch Transaktionsgebühren, Provisionen oder Abonnements
- Erweiterte Services (z.B. Finanzierung, Werbung, Datenservices)
- Skalierung durch Zusatzangebote und Ökosystemintegration

Der Aufbau eines Marktplatzes erfordert vom Betreiber eine umfassende, durchdachte Transformation des eigenen Geschäfts- und Betriebsmodells



Der Aufbau eines Marktplatzmodells bringt u.a. spezifische operative und rechtliche Herausforderungen mit sich



Compliance

- **Überwachung von Transaktionen** und Erfüllung von Meldepflichten ggü. Behörden
- Durchführung rechtssicherer **Identitätsprüfungen** (KYC, KYB)
- Steuerrechtliche **Dokumentations- und Meldepflichten**
- **Verbraucher- und Datenschutz** sensibler Zahlungs- und Kundendaten gemäß DSGVO und weiteren Standards (z.B. PCI DSS)



Risikomanagement, Betrugsprävention und Vertrauen

- **Hoher Aufwand für Sicherheitsmechanismen** aufgrund zunehmender Betrugsszenarien und Entwicklungen wie Echtzeitzahlungen
- **Marktplätze tragen Verantwortung für das Ökosystem**, Betrugsfälle schädigen nicht nur einzelne Transaktionen, sondern das Vertrauen in die gesamte Plattform



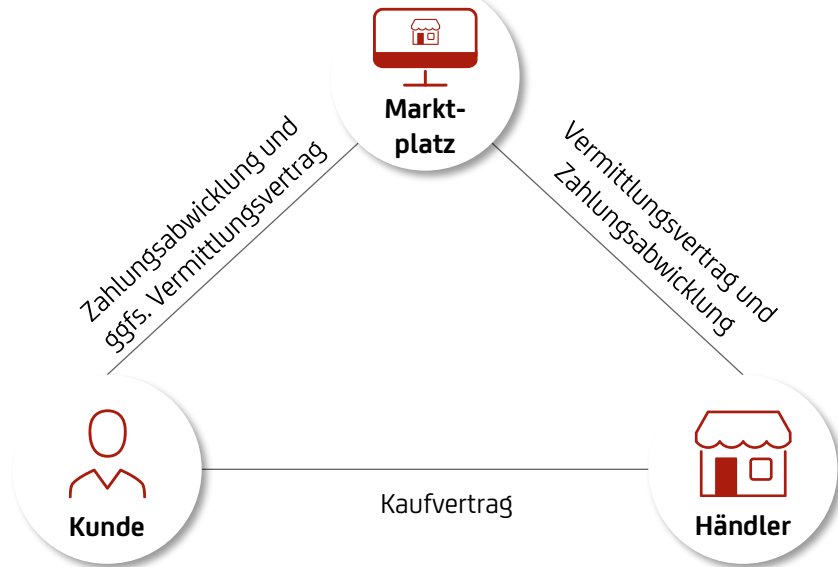
Zunehmende Komplexität der Zahlungsabwicklungen

- **Strenge** regulatorische Vorgaben im Zahlungsverkehr
- **Komplexere Zahlungsabwicklungen** durch erhöhte Anzahl an Parteien und komplexere Use-Cases
- **Steigende Dezentralisierung** in der Zahlungsabwicklung muss im Angebot begegnet werden



Der Zahlungsabwicklung in Marktplatzmodellen kommt aufgrund regulatorischer Rahmenbedingungen eine besondere Bedeutung zu

Deep Dive



Prüfung der Erlaubnispflicht ist essenziell



Zahlungsabwicklung über Marktplatz kann nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) erlaubnispflichtig sein

Grundsätzliche Logik

- Zwischen Endkunden und Händler kommt lediglich der Kaufvertrag zustande; eine direkte Zahlungsabwicklung findet nicht statt
- Marktplatzbetreiber übernimmt die Rollen:
 - des Vermittlers, damit Händler und Käufer zusammenfinden
 - des Zahlungsabwicklers, d. h. der Geldfluss erfolgt über den Marktplatzbetreiber

Erlaubnispflicht nach ZAG

- Finanztransfergeschäfte, bei denen Zahlungen entgegengenommen und weitergeleitet werden, fallen grundsätzlich unter das ZAG
- Relevant für Marktplätze bei denen Zahlungen zuerst entgegengenommen und dann (ggfs. abzüglich z. B. einer Provision) an Händler weitergeleitet werden
- ZAG schreibt vor, dass eine Zulassung als Zahlungsdienst vorliegen muss, sofern nicht definierte Ausnahmeregelungen greifen

Banken und Zahlungsdienstleister können Zahlungsabwicklung für Marktplätze übernehmen, so dass diese keine eigene ZAG-Lizenz benötigen





3

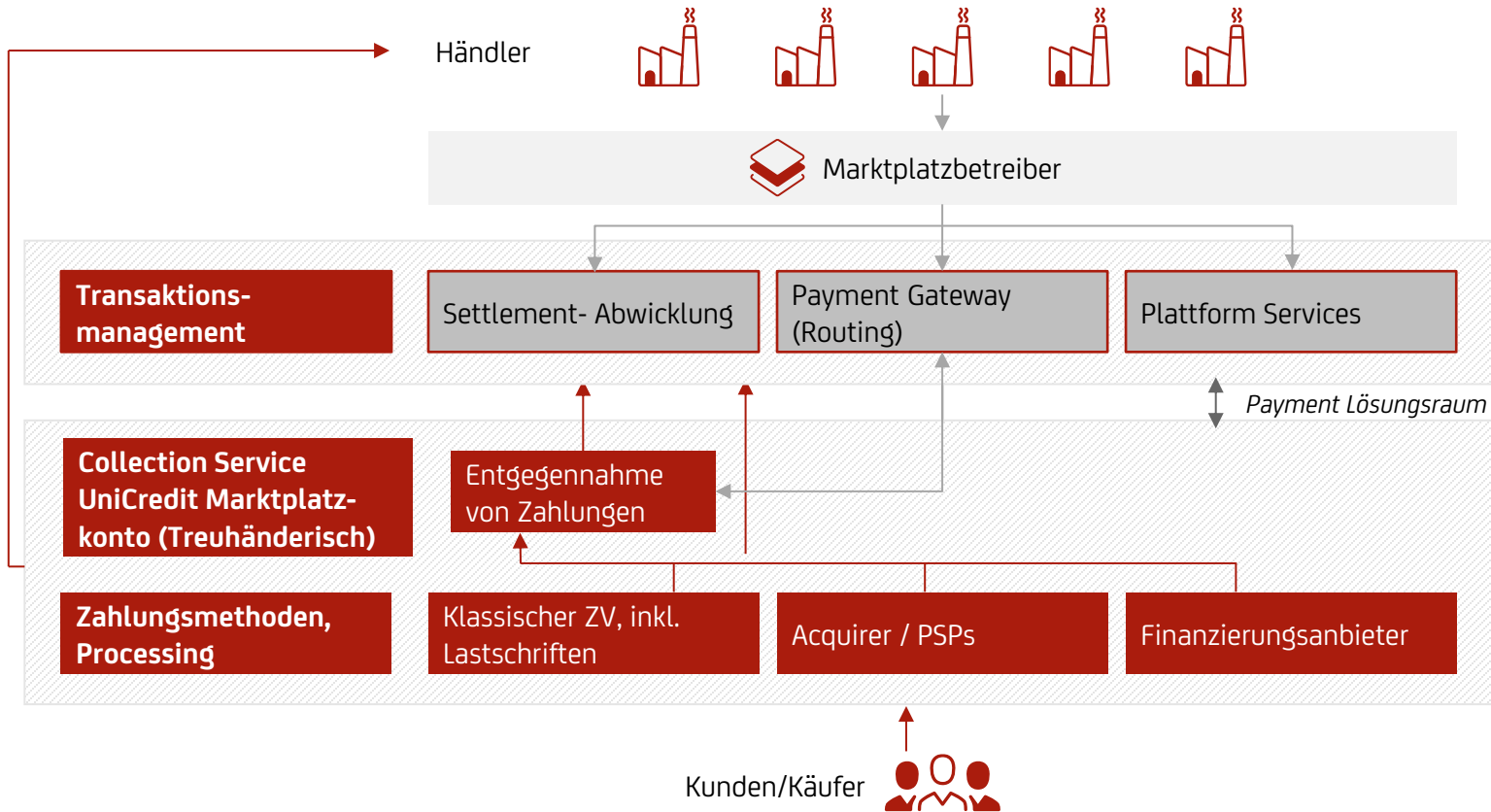
Zahlungsabwicklung im Mittelpunkt

– UniCredit als Enabler und Partner
erfolgreicher Marktplätze



Rechtskonforme Zahlungsabwicklung für digitale Marktplätze: „UniCredit Marktplatzkonto on behalf of Marktplatzbetreiber“

Illustration von Zahlungsabwicklung in digitalen Marktplätzen über UniCredit Marktplatzkonto



→ Geldfluss
→ [Zahlungs-]Information
 Übernahme/Ausführung durch UniCredit und Partner
 Händlerleistungen, die ebenfalls abgedeckt werden können

Unicredit als lizenzierter Zahlungs- dienstleister mit Treuhandkontenmodell

- KYC von Händlern inkl. Onboarding
- Entgegennahme der Kundengelder auf einem Treuhandkonto der UniCredit
- Optional: Transaktionszuordnung auf virtuelle Händlerkonten
- Reconciliation/Zuordnung von Zahlungen zu Händlerkonten
- Zahlungsautorisierung und Ausführung
- Routing von Transaktionsdaten an Händler

Weitere Dienstleistungen

- Acquiring und Anbindung weiterer Zahlungsmethoden, z. B. Lastschriften
- „Buy-Now-Pay-Later“ via Partnerunternehmen
- Retourenabwicklung inkl. Teilrückzahlungen



Next Level Payment: Wie die UniCredit Marktplatzbetreibern einen echten Mehrwert bieten kann

Angebot UniCredit



UniCredit agiert als **Zahlungsdienstleister** für Marktplatz und angeschlossene Händler



Treuhänderische Verwaltung der Drittgelder



UniCredit übernimmt **Abwicklung der Kaufpreiszahlungen**



Vollständige Übernahme des **KYC der Händler**



Zahlungsabwicklung über ein **Konto der UniCredit**



Zahlungsautorisierung und **finale Zahlungsfreigabe**

Mehrwerte für den Marktplatzbetreiber



- **Bekannte Abwicklungsprozesse** bleiben bestehen
- **Ressourcen- und Kostenersparnis** durch Auslagern regulatorischer Erfordernisse
- **Risikominimierung** durch treuhänderische Verwaltung der Drittgelder
- **Hohe Transparenz** durch kontrollierte Dokumentation der Zahlungsflüsse



Die UniCredit bietet ein starkes Fundament an Banking-, Payment- und Plattformservices für Geschäftskunden

Portfolio der UniCredit

Zahlungsverkehr



- Weltweite Zahlungslösungen
- Issuing Lösungen
- Acquiring Lösungen
- Cash Pooling
- Virtuelle Konten
- uvm.

Corporate Solutions



- Risikomanagement
- Treasury Lösungen
- Cash Management Lösungen
- Working Capital Lösungen
- Trade Finance Lösungen
- Liquiditätsmanagement und Finanzierungslösungen
- uvm.

Plattformservices



Maßgeschneiderte Marktplatzt-services der UniCredit Group vereinen Banking-Expertise mit digitaler Exzellenz und bieten einen echten Mehrwert für Marktplatzbetreiber

Mit der Erweiterung des Portfolios der UniCredit und digitaler Innovation positionieren wir uns als unverzichtbarer Partner im Marktplatz-Ökosystem

Hinweis: Darstellung nicht abschließend





4

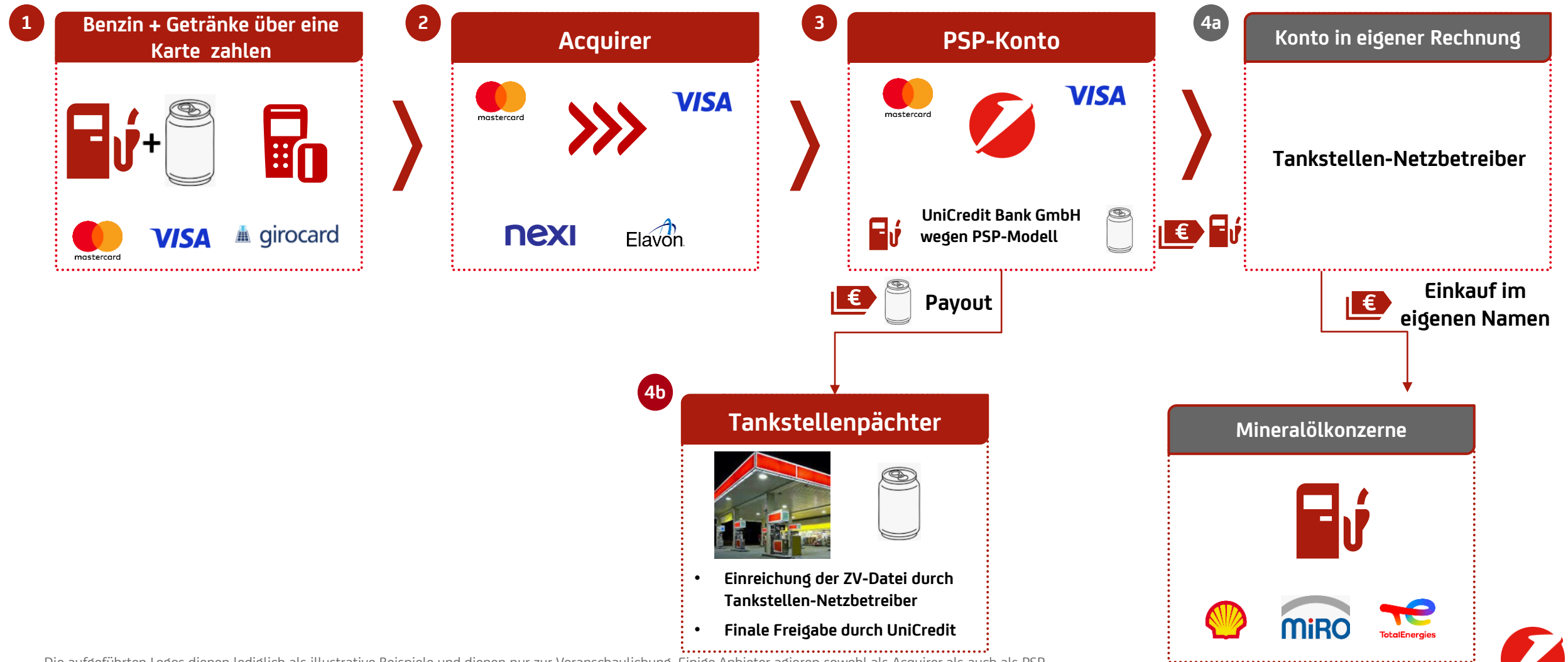
Marktplatzmodelle im Einsatz

– Erfolgreiche Beispiele



Praxis-Beispiel: Tanken und Einkaufen an der Tankstelle

Unabhängiger Tankstellen-Netzbetreiber mit rund 230 Tankstellen überwiegend in Verpachtung

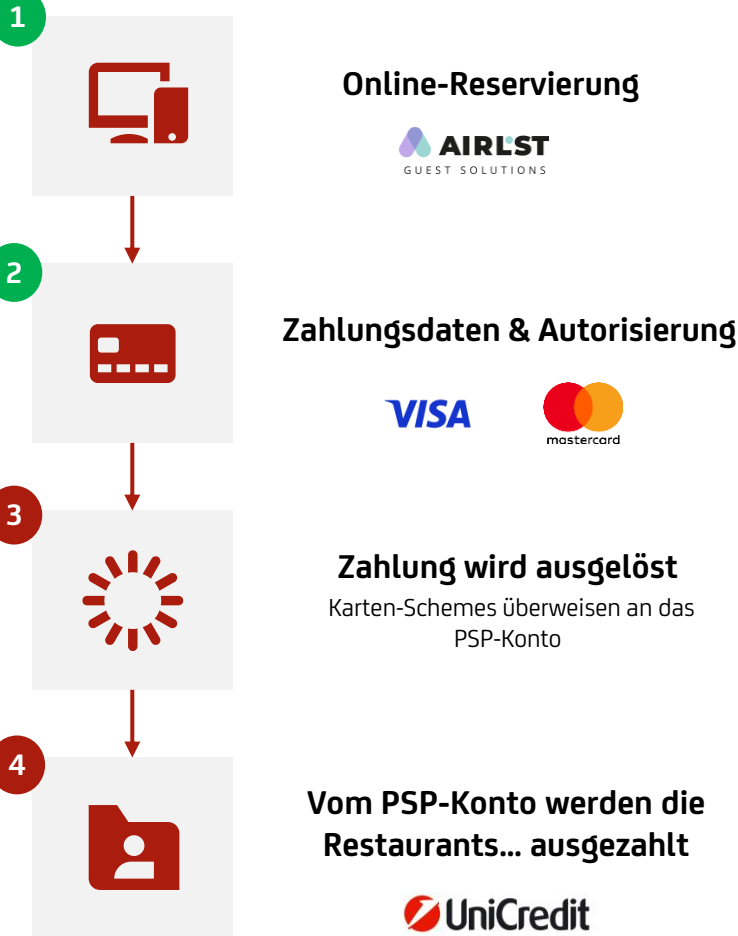


Die aufgeführten Logos dienen lediglich als illustrative Beispiele und dienen nur zur Veranschaulichung. Einige Anbieter agieren sowohl als Acquirer als auch als PSP.



Mit UniCredit „No-Show-Gebühren“ sicher + automatisiert abwickeln

Reservierung



No-Show-Gebührenabwicklung



→ [Zahlungs-]Information

Haftungsausschluss: Logos dienen ausschließlich der Veranschaulichung. Alle Markenrechte liegen bei den jeweiligen Inhabern.



Unser Mehrwert für PSPs & Marktplatzkunden



Maßgeschneiderte PSP-Lösungen

- > Besonderer Fokus auf **Zahlungsdienstleister**
- > **Individuelle Konditionen-Modelle**
- > **ZV-Lösungen**
 - Ansteuerung separates Retourenkonto
 - virtuelle Konten / virtuelle IBANs



Vernetzung & Know-how

- > **Vernetzung im Markt**
 - Technische Netzbetreiber, Acquirer, Euro Kartensysteme
- > **Vernetzung inhouse** mit Compliance und Produkt
- > Fach-Know-how / **Erfahrungen mit bestehenden Marktplatz-Kunden**



Effizienz & Verlässlichkeit

- > **PSP-Team – Bündelung Kompetenz** (CM-Spezialist und RM)
- > **Erreichbarkeit** (feste Vertretung)
- > **Direkter Zugriff** auf bankinterne Systeme
- > **Schnelle Reaktion** im Tagesgeschäft

Individuelle PSP-Lösungen, starke Vernetzung und schnelle Umsetzung – alles aus einer Hand



Ihre Ansprechpartner für den PSP-Marktplatz



Antoine Krizan

UniCredit Bank GmbH
Head of Cash Management Large
Client Sales Germany
Mobile + 49 173 4684724
antoine.krizan@unicredit.de



Norbert Müller

UniCredit Bank GmbH
Managing Director, Cash Management
Sales & Payments Solutions
Mobile +49 173 3521345
norbert.mueller@unicredit.de



Simon Zapp

Thede Consulting
Principal Consultant
Mobile + 49 175 2904061
zapp@thede-consulting.com



Oliver Gienow

UniCredit Bank GmbH
PSP and Marketplaces, Global
Payment Solutions
Mobile +49 151 10650058
oliver.gienow@unicredit.de



Johannes Broich

UniCredit Bank GmbH
Payment Solutions for Payment
Service Provider
Mobile +49 173 5153864
johannes.broich@unicredit.de

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Intranet-Seiten:

[Payment Disruptors](#)

[UniCredit PSP-Marktplatz Produkt](#)



Thank you!



Disclaimer

This publication is presented to you by:
Corporate & Individual Solutions
UniCredit Bank GmbH
Arabellastr. 12
D-81925 Munich

The information in this publication is based on carefully selected sources believed to be reliable. However we do not make any representation as to its accuracy or completeness. Any opinions herein reflect our judgement at the date hereof and are subject to change without notice. Any investments presented in this report may be unsuitable for the investor depending on his or her specific investment objectives and financial position. Any reports provided herein are provided for general information purposes only and cannot substitute the obtaining of independent financial advice. Private investors should obtain the advice of their banker/broker about any investments concerned prior to making them. Nothing in this publication is intended to create contractual obligations. Corporate & Investment Banking of UniCredit consists of UniCredit Bank GmbH, Munich, UniCredit Bank Austria AG, Vienna, UniCredit S.p.A., Rome and other members of the UniCredit. UniCredit Group and its subsidiaries are subject to regulation by the European Central Bank. In addition UniCredit Bank GmbH is regulated by the Federal Financial Supervisory Authority (BaFin), UniCredit Bank Austria AG is regulated by the Austrian Financial Market Authority (FMA) and UniCredit S.p.A. is regulated by both the Banca d'Italia and the Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB).

Note to UK Residents:

In the United Kingdom, this publication is being communicated on a confidential basis only to clients of Corporate & Investment Banking of UniCredit (acting through UniCredit Bank GmbH, London Branch). The information is directed only to (i) professional clients or eligible counterparties as defined in the rules of the Financial Conduct Authority and is not intended for distribution to, or use by, retail clients or (ii) "investment professionals" falling within Article 19(5) of the Financial and Services Markets Act 2000 (Financial Promotions) Order 2005, as amended, and to persons to whom it may otherwise be lawful to communicate (all such persons in (i) and (ii) together being referred to as "Relevant Persons"). Any investment or activity to which the Information relates is available only to, and will be engaged in only with, Relevant Persons. Other persons should not rely or act upon the Information. UniCredit Bank GmbH London Branch, Moor House, 120 London Wall, London, EC2Y 5ET, is authorised by Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) and subject to limited regulation by the Financial Conduct Authority and Prudential Regulation Authority. Details about the extent of our regulation by the Financial Conduct Authority and Prudential Regulation Authority are available from us on request.

Notwithstanding the above, if this publication relates to securities subject to the Prospectus Regulation (EU 2017/1129) it is sent to you on the basis that you are a qualified investor for the purposes of the Prospectus Regulation and it must not be given to any person who is not a qualified investor.

Note to US Residents:

The information provided herein or contained in any report provided herein is intended solely for institutional clients of Corporate & Investment Banking of UniCredit acting through UniCredit Bank GmbH, New York Branch and UniCredit Capital Markets LLC (together "UniCredit") in the United States, and may not be used or relied upon by any other person for any purpose. It does not constitute a solicitation to buy or an offer to sell any securities under the Securities Act of 1933, as amended, or under any other US federal or state securities laws, rules or regulations. Investments in securities discussed herein may be unsuitable for investors, depending on their specific investment objectives, risk tolerance and financial position.

In jurisdictions where UniCredit is not registered or licensed to trade in securities, commodities or other financial products, any transaction may be effected only in accordance with applicable laws and legislation, which may vary from jurisdiction to jurisdiction and may require that a transaction be made in accordance with applicable exemptions from registration or licensing requirements.

UniCredit may have issued other reports that are inconsistent with, and reach different conclusions from, the information presented in any report provided herein. Those reports reflect the different assumptions, views and analytical methods of the analysts who prepared them. Past performance should not be taken as an indication or guarantee of further performance, and no representation or warranty, express or implied, is made regarding future performance. The information contained in any report provided herein may include forward-looking statements within the meaning of US federal securities laws that are subject to risks and uncertainties. Factors that could cause a company's actual results and financial condition to differ from its expectations include, without limitation: Political uncertainty, changes in economic conditions that adversely affect the level of demand for the company's products or services, changes in foreign exchange markets, changes in international and domestic financial markets, competitive environments and other factors relating to the foregoing. All forward-looking statements contained in this report are qualified in their entirety by this cautionary statement.

This product is offered by UniCredit Bank GmbH who is solely responsible for the Product and its performance and/or effectiveness.

Corporate & Individual Solutions

UniCredit Bank GmbH
as of 17/10/25

