

— Beitrag AXYTOS —

## Ist der BUY NOW PAY LATER-Markt schon verloren?

*Händler, Payment Service Provider und Banken durch neue Herausforderer unter Druck*

**Buy Now, Pay Later (jetzt kaufen, später bezahlen – BNPL) ist ein weltweiter Trend und Milliardenmarkt. Hauptgrund dafür ist die zunehmende Verschmelzung von Kauf-, Zahlungs- und Finanzierungsprozessen. Unternehmen wie Klarna, Afterpay oder PayPal bedrohen mit ihrem Angebot die Grundstrukturen von Handel, Payment Service Providern (PSP) und Banken, denn der gesamte Abwicklungsprozess erfolgt unmittelbar auf deren Systemen. Handelsblatt hat mit dem Payment-Experten und axytos-Geschäftsführer Dr. Karsten von Diemar gesprochen. Das 2019 gegründete Fintech axytos ermöglicht als BNPL-Enabler Unternehmen über weiterentwickelte White-Label-Lösungen einen plattformbasierten Zugang in die gesamte BNPL-Welt.**

### Wie ist axytos entstanden?

Vor einiger Zeit sind Händler auf uns zugekommen, die wegen hoher Abbruchquoten nach einer innovativen Alternative für ihren Online-Shop suchten. axytos hat

das enorme Potenzial erkannt und eine umfassende White-Label-Lösung für alle BNPL-Zahlungen, garantierten Rechnungskauf und Lastschrift sowie unterschiedliche Teilzahlungsangebote entwickelt und dafür eine komplett neue Technologieplattform geschaffen. Unsere Lösungen sind nicht am grünen Tisch entstanden, sondern aus dem akuten Händlerbedürfnis heraus, die Kontrolle über ihre Kundenbeziehungen zurückzugewinnen. Dann hat sich sehr schnell herausgestellt, dass auch Banken, Payment Service Provider und Marktplätze von den axytos BNPL-as-a-Service-Lösungen profitieren können, um neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und verlorene Marktanteile zurückzugewinnen.

### Für wen sind die axytos-Lösungen besonders geeignet?

Grundsätzlich helfen die axytos-Lösungen allen Branchen, denn über die cloudbasierte axytos-Plattform lassen sich über eine einzige

API und nach dem Plug & Play-Prinzip digitale Geschäftsmodelle einfach aufsetzen, flexibel anpassen und unmittelbar monetarisieren. Und das modular entlang des gesamten Financial Lifecycle: von Adressvalidierung und Risikobewertung über Multi-auskunftei-, Fraud-, KYC-, Bonitätsprüfung und aktiver Zahlartensteuerung bis hin zu dynamischer Vertragsgestaltung, Debitorenmanagement, Mahnwesen und Inkasso.

### Wo liegen aktuell die axytos-Schwerpunkte?

Bei axytos stehen vor allem zwei Branchen im Fokus, die sich in einer ernsthaften Bedrohungslage befinden: Banken verlieren zunehmend die Geschäftsbeziehungen zu ihren Kunden, denn wenn ein BNPL-Anbieter dem Käufer bereits beim Kauf eine Teilzahlung oder einen Ratenkauf anbietet, dann



**DR. KARSTEN  
VON DIEMAR**  
Geschäftsführer,  
axytos GmbH

benötigen die Käufer keinen Kredit mehr. Hier hilft axytos als BNPL-Enabler und stellt Banken eine Lösung zur Verfügung, um dieser kritischen Entwicklung entgegenzutreten und einen weiteren Rückgang im Kreditgeschäft zu verhindern. Payment Service Provider, die in den letzten Jahren wesentliche Marktanteile verloren ha-

ben, versetzt axytos in die Lage, individuelle BNPL-Angebote für ihre Händler im E-Commerce und am Point of Sale in ihr Portfolio aufzunehmen. Dazu nutzt der PSP die axytos-Plattform und stellt die Services seinen Kunden zur Verfügung.

---

[www.axytos.com](http://www.axytos.com)