

# 40-fache Umsatzsteigerung bei unserem OEM Kunden durch Einsatz einer gezielten Zahlungsstrategie



## Die Situation

Unser Kunde, die Teile- und Zubehördivision eines globalen Transport-OEMs, stieß an seine Grenzen bei der Steigerung von Wachstum und Verbesserung der Kundenloyalität. Das 36 Millionen Dollar Programm im Ersatzteilverkauf stagnierte. Auf der Suche nach einer Lösung, wurden zwei kritische Probleme identifiziert:

- ✔ Ein manueller Rückvergütungsprozess für Überzahlungen kostete zusätzliche Zeit. Verursacht wurde dieser durch Preisüberschreitungen seitens der Händler trotz vorheriger Vereinbarung.
- ✔ Der Umsatz hatte sich hartnäckig auf rund 36 Millionen US-Dollar eingependelt und damit die Wachstumsziele des globalen Unternehmens untergraben.

## Das Ergebnis

Ein enges Netzwerk aus Hersteller, Händlern und Flotten:

Die Technologieplattform von TreviPay verbindet alle Parteien zum Datenaustausch und zur Prozessintegration und führt so zu noch engeren und dauerhaften Geschäftsbeziehungen.

## Die Lösung

Eine zentral verhandelte und universell durchgesetzte Preisstruktur:

Eingeführt über das gesamte Händlernetz helfen konstante Preise dem globalen Transport OEM seine Verkäufe exponentiell zu steigern. Die Flotten-Kunden können nun einfach und zum verlässlichen Maximalpreis bei jedem Händler einkaufen.

Kundeninformationen sind beim Händler im System hinterlegt, was eine reibungslose Einkaufserfahrung gewährleistet.

**Korrekte Rechnungen**

**90%**

**Verbesserung**

Weniger Rechnungsfehler von **20% auf weniger als 2%**

**Angemessene Preise**

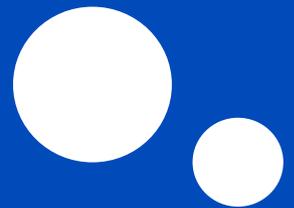
**99%+**

Angabe von Maximalpreisen

**Beschleunigtes Wachstum**

**42-faches Wachstum**

Gesteigerter Jahresumsatz von **\$36 Mio. auf \$1,5 Mrd.**



## Plus eine Reihe weiterer Vorteile zur Unterstützung von ehrgeizigen, globalen Wachstumszielen, wie zum Beispiel:

- ✔ Eine nahtlose, genaue B2B-Rechnungsstellung sowohl für Händler als auch für die Flotten, die sie bedienen
- ✔ Operative Effizienz durch Digitalisierung von Rechnungsstellung und weiteren buchhalterischen Prozessen, z. B. Mahnwesen
- ✔ Mehr Umsatz ohne Erhöhung der Mitarbeiterzahl
- ✔ Verbesserte Geschäftseffizienz in **20 Ländern** und **fünf Währungen**
- ✔ Verstärkte Markentreue durch Erleichterung des Einkaufs für Flotten
- ✔ Wertvolle Geschäftseinblicke aus konsolidierten Kaufdaten



## TreviPay: Den rechnungsbasierten Einkauf über alle Kanäle hinweg ermöglichen

Vor über 40 Jahren startete TreviPay in der Straßenverkehrsbranche, indem wir Zahlungslösungen für Lkw-Fahrer anboten. Seitdem hat TreviPay kontinuierlich innovative Technologielösungen entwickelt, die darauf abzielen, komplexe B2B-Unternehmensprozesse zu vereinfachen. Wir kombinieren agiles Fintech mit der Sicherheit eines etablierten, kapitalstarken Unternehmens, um auch Ihr Geschäft durch alle Phasen der digitalen Transformation zu führen.

- ✓ Der einzige sofort einsatzbereite Zahlungsanbieter, der für Händlernetzwerke entwickelt wurde, um Kundenbindung aufzubauen.
- ✓ Speziell für gewerbliche Hersteller erstellte Rechnungen (zentralisiert, konsolidiert), die nur bei TreviPay verfügbar sind.
- ✓ Anpassbare Preistabellen, die flottenspezifische Maximalpreise auf SKU-Ebene vorsehen.

### Nutzen Sie die Leistungsfähigkeit von TreviPay für Ihr Netzwerk zur Herstellung von gewerblicher Ausrüstung

Fragen Sie einen unserer Experten für gewerbliche Ausrüstung. Wir erklären gerne wie Ihnen ein modernes Rechnungsstellungs- und Zahlungsnetzwerk helfen kann, Ihre Verkäufe, die Loyalität Ihrer Kunden und gleichzeitig Ihre betriebliche Effizienz zu steigern.

Mit TreviPay können gewerbliche Gerätehersteller neue Märkte erschließen, ihren Cashflow verwalten und bessere Kundenerlebnisse bieten – alles unterstützt durch schlanke und reibungslose Angebote für Kreditrahmen, genaue Rechnungen und flexible Finanzierungsoptionen.

Einfach gesagt, TreviPay macht es Ihren Kunden einfach, mehr einzukaufen, indem sie rechnungsbasierte Käufe über alle Kanäle hinweg tätigen.

**TreviPay.com**  
**+31 70 319 5090**