



vavy™ FALLSTUDIE

PayPal Moneyhold im E-Commerce: Wie der Onlineshop vavy-shop.com wieder skalieren konnte

HERAUSFORDERUNG

Wachstum im E-Commerce bringt oft genau die Herausforderungen mit sich, die man anfangs nicht auf dem Schirm hat. So auch bei vavy-shop.com: Ein junges Startup, das innerhalb kurzer Zeit stark gewachsen ist und genau dadurch ins Visier der Risikoprüfungen von Zahlungsanbietern geriet.

Die Folge: Ein PayPal Moneyhold von 30 % über 90 Tage.

Ein erheblicher Teil des Umsatzes war damit gebunden - Kapital, das eigentlich für Marketing, Warenbestand und weiteres Wachstum benötigt wurde.

Kjell Palczewski

Geschäftsführer Well Pro Be UG

“Im E-Commerce hängt extrem viel vom Cashflow ab. Wenn ein großer Teil deiner Umsätze gebunden ist, bremst das dein Wachstum sofort aus. Durch die Zusammenarbeit konnten wir unseren finanziellen Spielraum deutlich verbessern – und das hat einen massiven Unterschied gemacht.”

Für das Team bedeutete das konkret:

- eingeschränkte Skalierungsmöglichkeiten
- hoher Druck auf die Liquiditätsplanung
- Unsicherheit bei Investitionsentscheidungen

Gerade im schnelllebigen E-Commerce kann ein solcher Eingriff den Unterschied zwischen Wachstum und Stillstand ausmachen.

Das zentrale Problem lag dabei weniger im Geschäftsmodell selbst, sondern in der Risikobewertung durch den Zahlungsanbieter und darin, diese Mechanismen gezielt zu beeinflussen.



DAS ERGEBNIS

Durch die gezielte Optimierung konnte die Situation signifikant verbessert werden:

- Der PayPal Moneyhold wurde im ersten Schritt von 30 % auf 20 % reduziert
- Die Haltefrist verkürzte sich von 90 Tagen auf 60 Tage
- Das monatliche Auszahlungslimit wurde erhöht, wodurch mehr Liquidität direkt verfügbar wurde

Das Ergebnis war unmittelbar spürbar:

Mehr finanzieller Spielraum, schnellere Skalierung und eine deutlich entspanntere Liquiditätssituation.

Gleichzeitig entstand ein besseres Verständnis dafür, wie Zahlungsanbieter Entscheidungen treffen - ein Vorteil, der auch langfristig wirkt.

Fjonn Frahm

Co-Founder Well Pro Be UG

“Für mich war das eine Traumzusammenarbeit. Du hast die Knoten gelöst und warst extrem engagiert – das war für uns als Startup einfach perfekt.”

DIE LÖSUNG

Im Fokus der Zusammenarbeit stand ein klarer Ansatz: Die Perspektive des Zahlungsdienstleisters verstehen und aktiv steuern.

Statt den PayPal Moneyhold als gegeben hinzunehmen, wurde gezielt daran gearbeitet, die relevanten Faktoren für die Risikobewertung zu identifizieren und zu optimieren.

Dabei ging es insbesondere um:

- Analyse der bestehenden Zahlungsstrukturen und Cashflows
- Gezielte Aufbereitung und Kommunikation gegenüber dem Zahlungsanbieter
- Strategische Anpassung relevanter Stellschrauben, die Einfluss auf die Risikoeinschätzung haben
- Verhandlung und Begleitung im direkten Austausch mit PayPal

Ein entscheidender Erfolgsfaktor war hier ein umsetzungsorientierter und pragmatischer Ansatz, der speziell auf die Situation des Startups zugeschnitten war.

AUF EINEN BLICK

- PayPal Moneyhold ist beeinflussbar, wenn man die Logik dahinter versteht
- Die richtigen Stellschrauben machen den Unterschied – nicht mehr Aufwand, sondern gezielte Maßnahmen



www.kadnersolutions.com