

Order-to-Cash for E&M-Commerce

Individuell konfigurierbare Billing- und Zahlungslösung für E&M-Commerce



Die Nutzung von mobilem Internet überholt die klassische Internetanwendung mittels PC. Inzwischen hat die Anzahl der Internet-Einkäufe mit mobilen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets die Hälfte aller von den Endkunden getätigten Einkäufe überschritten.

Swiss Post Solutions (SPS) hat diesen Markttrend angenommen und erweitert die mobile Zukunft mit einer Order-to-Cash (OtC) Lösung für E&M-Commerce. Mit einer einmaligen und einfachen Systemanbindung ist eine Online Lösung verfügbar, die Kunden die unmittelbare Zahlung mittels Smartphone, Tablet oder klassischem Web-Browser erlaubt.

Vielfältige Zahlungswege für Endkunden

Online Shops von Kunden sind mit SPS über eine einzige Schnittstelle verbunden. SPS stellt die Pflege, Wartung und Erneuerung der teils komplexen Schnittstellen zu den Partnersystemen im Hintergrund sicher und reduziert damit die Systemkomplexität für die Shop-Betreiber.

Das Standard Set der SPS Lösung beinhaltet die klassischen Kreditkarten wie VISA, MasterCard und American Express sowie Debit-Karten und Debit-Verfahren

wie die Sofortüberweisung und das elektronische Lastschriftverfahren (ELV). Diese Zahlungsmittel sind z. B. mit PayPal und anderen Methoden kombinierbar. Zugleich enthält das Set die Möglichkeit zur Zahlung mittels Prepaid-Guthaben oder Gutscheinen.

OtC for E/M-Commerce kann als Mandanten-fähige White-Label Lösung genutzt werden. Mittels Konfiguration gestaltet SPS die Zahlseiten für den mobilen oder klassischen Einkaufskanal nach Kundenwünschen. Teure und zeitintensive Software-Änderungen gehören der Vergangenheit an.

Alle Abrechnungen aus einer Hand

Online Zahlungen genauso wie Offline, Zahlung mit Kreditkarte, Debitkarte, Rechnung, Gutscheinen oder mit dem Prepaid-Konto – SPS stellt alle Zahlungsarten zur Verfügung. Der Zahlvorgang ist für Endkunden auf möglichst wenige Klicks reduziert; für Kreditkartenzahlungen steht das neue Feature One-Click-Payment (OCP) zur Verfügung. Das erleichtert gerade die mobile Zahlung für Endkunden bedeutend.

Alternativ kann das Feature aufgrund hinterlegter Kreditkartendaten für die monatliche Abrechnung von Abos z. B. im Medien-, Telekommunikations- und Energiebereich eingesetzt werden. Die Einkäufe auf dem klassischen wie dem mobilen Kanal sind auf einer Rechnung oder einem Prepaid-Konto konsolidiert.

Kerngeschäft statt Forderungs- und Vertragsmanagement

Kunden von SPS konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft in Produktentwicklung und Marketing und SPS übernimmt für sie die Forderungsabwicklung für ihren Shop und das Vertragsmanagement mit Partnern dazu.

1. SPS nimmt die Bestellungen entgegen und zahlt den Gegenwert entsprechend der erhaltenen Bestellungen an ihren Kunden aus. Flankierend wird die Organisation der weiteren Finanz- und Geldflüsse inklusive Debitoren Management, Buchhaltung und die Einbindung der Inkassoprozesse angeboten.

SPS

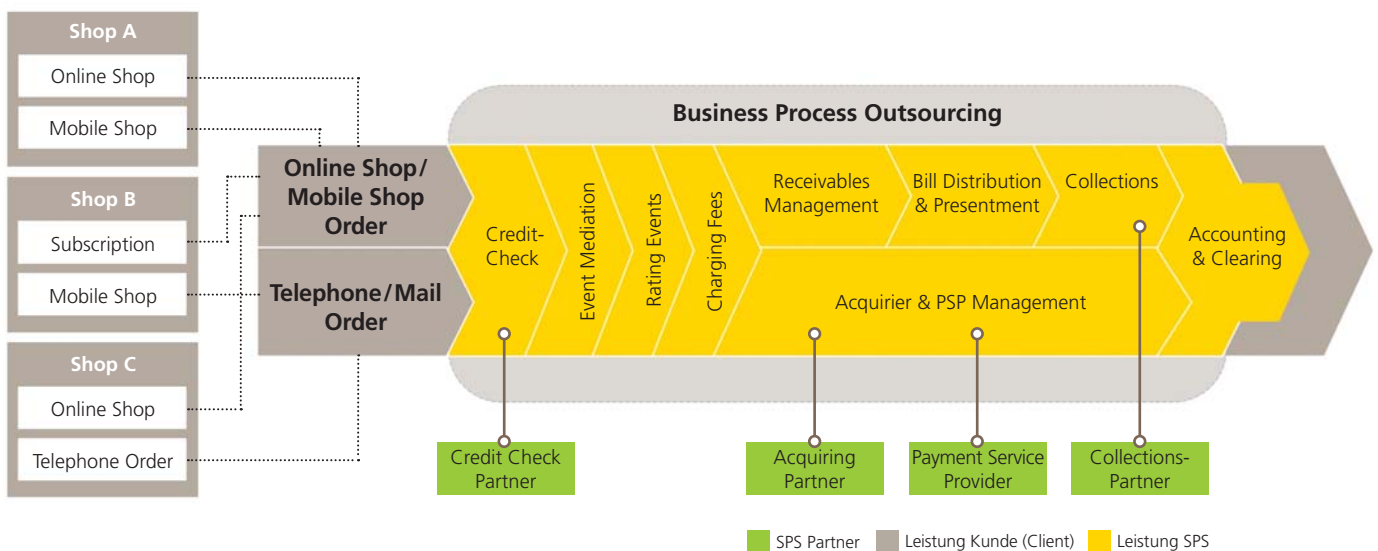
a Swiss Post company

2. SPS verantwortet für ihre Kunden das kaufmännische Mahnverfahren für die erstellten Rechnungen und bietet darüber hinaus weitere Supportleistungen, von der Beantwortung der Fragen zu Rechnungen über die Abwicklung von Retouren sowie Stornierungen bis zum Management der Finanz- und Geldflüsse mit den Kreditkarten-Acquirern und Inkassopartnern. SPS konsolidiert für ihre Kunden sämtliche Finanz- und Geldflüsse auf ein einziges Ziel hin, den Prozess für Kunden zu vereinfachen.
3. Im Rahmen des Vertragsmanagements organisiert SPS umfassend die Vertragsabwicklung mit den Acquirern, den Payment Service Providern und den Inkassopartnern. Dabei profitieren Kunden von der langjährigen Erfahrung und der Nutzung bestehender Rahmenverträge der SPS.
4. SPS stellt ein Höchstmaß an Rechts- und Verfahrenssicherheit durch maximalen Datenschutz sicher. Entsprechend der hohen Standards der Schweizerischen Post verfügt SPS über umfassende Sicherheitszertifizierungen (ISO 9001, ISO 27001, PCI), weshalb selbst sensible Informationen, wie Kreditkartendaten optimal geschützt und verarbeitet werden können.

Relevante Studienergebnisse*

- In Deutschland ist der Kauf auf Rechnung immer noch die bevorzugte Zahlungsart der Käufer. Dies bestätigen 46 % der Befragten.
- Der Kauf auf Rechnung ist auch eine für den Verkäufer sehr kostengünstige Zahlungsmethode, da keine Gebühren für Kreditkartenkommissionen bzw. Banktransaktionen anfallen.
- Viele Shop-Betreiber verzichten auf vermeintlich risikobehaftete Zahlungsarten und lassen damit Geschäftsmöglichkeiten ungenutzt.
- Aber: 43 % aller Online-Käufer geben an, dass sie ihre Online-Käufe ausweiten würden, wenn zusätzlich sichere Zahlungsverfahren angeboten werden. 59 % aller Kaufabbrüche in Deutschland liegen darin begründet, dass die gewünschte Zahlungsweise nicht angeboten wird.
- Der Schlüssel zum Erfolg: Die Kombination Online- mit Offline-Zahlungsarten; Kreditprüfung mit Forderungsmanagement; kaufmännisches Mahnverfahren mit Inkasso. Und alles unter der einheitlichen Steuerung und Verantwortung eines zuverlässigen Partners.

* Auszug Whitepaper „Erfolgsfaktor: Kauf auf Rechnung“, Swiss Post Solutions GmbH 2013



Swiss Post Solutions GmbH
 Peter Bauknecht
 Musikweg 4
 46047 Oberhausen
 Deutschland

Tel.: +49 208 412 44 300
 Mobil: +49 173 525 80 79
 peter.bauknecht@swisspost.com
 www.swisspostsolutions.de



a Swiss Post company