

Order-to-Cash for Subscriptions

Ganzheitliche Lösung für das Endkunden-Billing



Unternehmen in vielen Branchen sind heute enormen Herausforderungen ausgesetzt. In der Telekommunikationsbranche zum Beispiel sind wir innerhalb weniger Jahre von reiner Telefonie ausgehend bei quadruple-play angekommen, als gebündelte Dienste aus Festnetz, Mobilfunk, Internet, TV-Programmen und anderen kostenpflichtige Inhalten. Die Telekommunikationsbranche und ihre Anforderungen werden sich weiterhin permanent und schnell verändern.

In diesem Kontext steht die Endkundenabrechnung im Mittelpunkt. Sie wird zunehmend zum Medium für die Abrechnung von Micro-Payments, wie Parkgebühren oder ÖPNV-Tickets und mehr. Es gilt „Ein Kunde – eine Rechnung“. Bei der konvergenten Abrechnung der Dienste in einer Order-to-Cash-Kette bietet Swiss Post Solutions (SPS) mit Order-to-Cash for Subscriptions mehr als nur schnell hinterherzulaufen.

Order-to-Cash for Subscriptions ist komplex, schnell und sicher

Order-to-Cash (OtC) hat sich als Business Process Outsourcing (BPO)-Angebot für die Bereiche Finance & Accounting im Markt bewährt. Es umfasst Prozesse der Rechnungserstellung und des Forderungsmanagements in branchenspezifischen Ausprägungen. OtC for Subscriptions ist eine Variante von OtC für bestimmte Geschäftsmodelle. OtC for Subscriptions beinhaltet alle vorlaufenden Prozesse der kontinuierlichen Bewertung von Transaktionen und der periodisch wiederkehrenden Zusammenstellung sowie Abrechnung von Gebühren, festen ebenso wie verbrauchsabhängigen.

Mit OtC for Subscriptions macht SPS ein ganzheitliches Lösungsangebot, das den gesamten Prozess abbildet, angefangen bei der Vertrags- und Auftragsverwaltung über Rating und Billing bis zum Forderungsmanagement und Inkasso.

Order-to-Cash for Subscriptions im Business Process Outsourcing

OtC for Subscriptions wird bedürfnisorientiert im Business Process Outsourcing angeboten. SPS betreut die Infrastruktur,

die Anwendungen, die Prozesse und den Service dazu, bis hin zu Partnerverträgen z. B. im Inkasso und wickelt den gesamten Prozess im Auftrag ihrer Kunden ab. Dazu hat SPS die folgenden drei, erfolgsentscheidende Bestandteile im Portfolio:

1. Die Rating-Engine, auf die OtC for Subscriptions zugreift, ist im Telekommunikations- und Energiemarkt erprobt und sichert Flexibilität und Performance im Höchstmaß. Damit geht eine nahezu unbegrenzte Flexibilität in der Produktdefinition einher, durch Konfigurierbarkeit und eine domänenspezifische Formulierungssprache (tariff modelling language).
2. Das Forderungsmanagement-Modul unterstützt vielfältige Zahlungsmöglichkeiten. Begleitend kümmert sich SPS für ihre Kunden um alle erforderlichen Verträge mit Payment Service Providern, Kreditkarten-Akquirern und Inkassounternehmen. Dabei bildet das Schweizer Sicherheitsniveau der SPS, verbunden mit vielfältigen Erfahrungen im Forderungsmanagement, nutzbaren Mehrwert.
3. Ein mehrkanalfähiger Electronic Bill Presentment-Dienst für die elektronische und physische Rechnungsübermittlung ist bei OtC for Subscriptions zusätzlich enthalten.

OtC for Subscriptions ist damit ein umfassendes Full-Service BPO-Leistungsangebot durch die Kombination von Rating und Charging mit Payment und Forderungsmanagement. Der Plattform-Ansatz erschließt Kostenvorteile und Synergien auch und gerade für kleine und mittlere Unternehmen.

Der Nutzen von Order-to-Cash for Subscriptions

Mit OtC for Subscriptions werden Transaktionen aus zunehmend komplexen technischen Netzwerken ausgewertet und korreliert. Die Lösung berücksichtigt Kundenstrukturen mit Bonifizierungs- oder Rabattregelungen wie im Großhandelsbereich und wendet umfangreiche sowie komplexe Preisbildungsregeln an, wie z. B. in der Logistik und in Kundenbindungsprogrammen. Das unterstützt die schnelle und sichere Umsetzung von Änderungen im Produktangebot ein, z. B. jede Woche mehrere neue Mobilfunkprodukte.

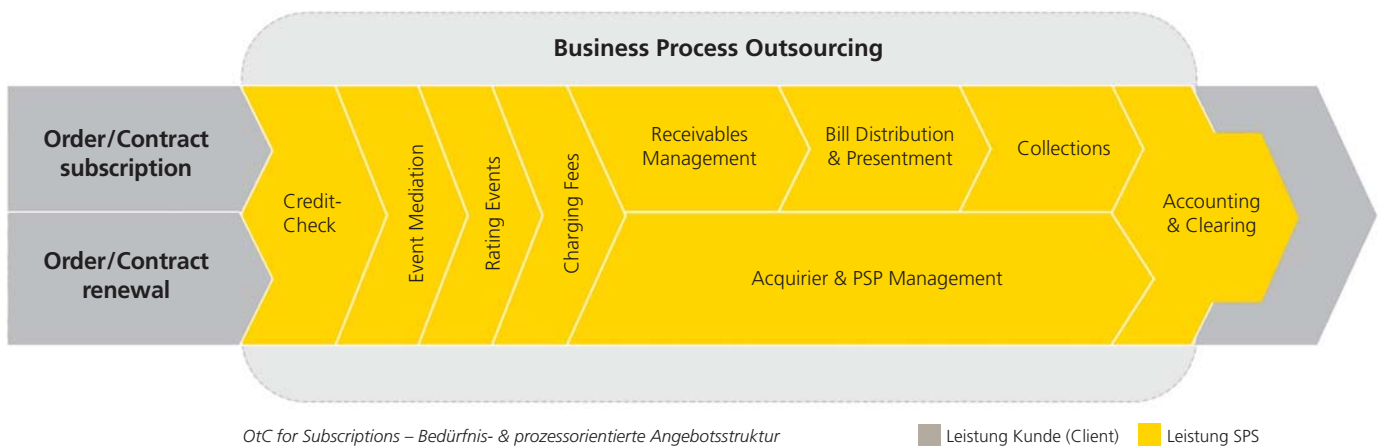
OtC for Subscriptions ermöglicht somit Unternehmen, sich auf Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb zu konzentrieren, während die Abrechnung eigenständig im Hintergrund erfolgt – komplex, schnell und sicher.

Studie booz&co.*

Die zukünftigen Geschäftsmodelle der Telekommunikationsanbieter basieren auf drei übergreifenden Trends:

- Ubiquität der Kunden: Verbraucher und Unternehmen erwarten konstanten und universellen Zugang zu digitalen Anwendungen und Inhalten.
- Modularität der Technologie: Netzwerke, Services und Technologien haben sich rasend schnell entwickelt und führen weg von vertikaler Integration hin zu modularen und offenen Systemen.
- Innovation der Industrie: Telkos konkurrieren mit einer Vielzahl von Internet-Anbietern, High-Tech- und IT-Unternehmen, Geräteherstellern, Anwendungs- und Service-Anbietern sowie mit Medienunternehmen.

* booz&co. „Zukunft der Telekommunikation“ Juli 2011



Kontakt

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