



RUNDUM-SORGLOS-PAKET: WIE PAYMENT SERVICE PROVIDER IHREN KUNDEN ZAHLUNGSEINGÄNGE GARANTIEREN KÖNNEN



UNIVERSUM
GROUP

1 Zukunftsrelevanz des digitalen Handels

Die Zeichen der Zeit stehen auf E-Commerce als zukunftsrelevantem Verkaufskanal, weshalb aktuell etliche Marken mit ihren Angeboten im Netz um Kunden werben. Denn mit der stark zunehmenden Nutzung des „World Wide Web“ als Informations- und Verkaufsmedium und der massenhaften Verlagerung sozialer Beziehungen ins Netz steigen auch die Umsätze im Online-Handel weiterhin rasant an.

Bis Ende dieses Jahres wird der digitale Handel sein Umsatzvolumen um rund zehn Prozent auf schätzungsweise 48,7 Milliarden Euro steigern, so eine aktuelle Hochrechnung des Handelsverbands Deutschland.

2 Ohne PSP kein solider Onlinehandel

Ein besonders wichtiger Moment beim Online-Einkauf ist der Bezahlvorgang. Dieser muss einerseits für die Kunden möglichst sicher und bequem abzuwickeln sein, um Kaufabbrüche zu vermeiden, soll aber andererseits auch dem Händler gut funktionierende Abläufe garantieren.

Neben PayPal, Kreditkarte und Lastschrift ist die Bezahlung auf Rechnung die bei Kunden beliebteste Zahlungsart. Doch für die Händler birgt das auch Nachteile. Denn die Bezahlung erfolgt nicht sofort, sondern mit mehr oder weniger großer Verzögerung. Außerdem müssen die Zahlungseingänge auf dem Konto überprüft werden. Bei Nachnahme entsteht zusätzlicher Abwicklungsaufwand, wenn der Kunde bei der Lieferung nicht zu Hause ist, und das ausführende Logistik-Unternehmen erhält für die Zahlungsabwicklung zusätzlich eine Gebühr. Eine sinnvolle Lösung ist die Bezahlung über einen Payment-Anbieter, also einem technischen Dienstleister, der sich um die Abwicklung der Zahlungen kümmert.

Auf professionelle Weise garantieren dies Payment Service Provider (PSP); sie sind im Online Business inzwischen einfach nicht mehr wegzudenken. Ihre Dienstleistung steigert die Verkäufe ihrer Kunden, erhöht die Geschwindigkeit der Abwicklung und erspart den Onlinehändlern eine Menge Arbeit. Im Endeffekt bedeutet das für den Händler mehr Umsatz bei weniger Aufwand. Den Payment Service Providern als Zahlungsanbieter, die die Zahlungen der Kunden direkt im Netz abwickeln, kommt damit eine wichtige Rolle im Verkaufsablauf zu. Sie automatisieren weitgehend den Bezahlprozess und stellen den Online-Nutzern gleichzeitig verschiedene Zahlungswege zur Auswahl. Das Paradebeispiel für den Einsatz solcher Online-Zahlungsanbieter ist der Onlineshop. Hier lässt sich die Software der PSP Anbieter einfach integrieren, sodass die Verkäufer nur noch den Versand veranlassen müssen, sobald der Payment Service Provider grünes Licht gibt.

3 Grundgedanke von Kooperationspartnerschaften

Nicht jeder Payment Service Provider übernimmt jedoch im Zweifelsfall ein Forderungs- bzw. Inkasso-Verfahren, und auch eine Bonitätsprüfung der Online-Nutzer ihrer Kunden gehört nicht unbedingt zum Standard. Viele PSP verstehen sich ausschließlich als technische Anbieter, die den reinen Zahlungsvorgang abwickeln. Doch im Zweifelsfall kann eine Zusatzleistung Gold wert sein: Themen wie Bonitätsprüfung, Betrugsvermeidung, Risikoanalyse und Forderungsmanagement sind von hoher Relevanz und sollten nicht außen vorgelassen werden.

Externes Controlling kann bei der Bewertung von Risiken und internen Kontrollen in Prozessen helfen und optimal bei der Risikoidentifikation und Schwachstellenanalyse unterstützen. Payment Service Provider sind daher gut beraten, nicht nur einen auf ihre Kunden abgestimmten Payment-Mix anzubieten. Darüber hinaus sollten sie ihren Kunden auch bei risikobehafteten Zahlungsarten wie dem Rechnungs-, Lastschriften- und Ratenkauf die Möglichkeit anbieten und auf Wunsch die Forderungen durch Einsatz eines bewährten und stetig optimierten Risikosystems vor Ausfällen absichern.

4 Mehrwertdienste: Vorteile für alle Beteiligten

„Ein Geschäft, das nur Geld einbringt, ist ein schlechtes Geschäft“, sagte Henry Ford. Ein wirklich gutes Geschäft entsteht nur dann, wenn Kunde und Verkäufer gleichermaßen profitieren. In diesem Fall spricht man von einem synergetischen Verkaufsprozess. Im unternehmerischen Sinne sind Synergien nicht nur bei Kooperationen oder Fusionen großer Konzerne möglich. Synergien bieten sich beispielsweise auch in den Bereichen der Kooperation von technischem Kundenservice und dem Verkauf von Zahlungslösungen an. Erst diese miteinander gekoppelte Serviceorientierung erzielt langfristige Kundenzufriedenheit und Ergebnissteigerung. Gefragt sind oft nur Unternehmergeist, Kreativität und der Wille, einen Service über das übliche Maß hinaus anzubieten.

Durch die Erweiterung ihres Produktportfolios um die Dienstleistungen Risiko- und Forderungsmanagements und eine modular aufgebaute Zahlungsgarantie für die Zahlungsarten Rechnung, Lastschrift und Ratenkauf binden sie im Resultat langfristig zufriedene und damit treue Kunden.

UNIVERSUM Group – erfolgreicher, konzern-unabhängiger Finanzdienstleister

Wie in jeder anderen Branche auch, bestehen zwischen den einzelnen Finanzdienstleistern große qualitative Unterschiede. PSP-Unternehmen sollten daher vor der Empfehlung eines externen Zahlungsgarantiedienstleisters genau prüfen, wie dieser arbeitet. Die UNIVERSUM Group ist ein erfolgreicher, konzernunabhängiger Finanzdienstleister und angesehener Zahlungsgarantie-Anbieter. Wir garantieren mit unseren innovativen Lösungspaketen die Liquidität gewerblicher Kunden.

UNIVERSUM Group bietet PSP seine sinnvolle Produktergänzung an: eine Zahlungsgarantielösung, die im eigenen Namen weiterverkauft wird und über die technische Anbindung des eigenen PSP-Gateway laufen kann. Diese Dienstleistung ist modular aufgebaut und dadurch höchstmöglich flexibel und auf unterschiedliche Bedürfnisse und Branchen anpassbar – individuell und maßgeschneidert.

Die Stärken der UNIVERSUM Group liegen im Bereich des Risiko- und Forderungsmanagements sowie in der Absicherung risikobehafteter Zahlungsverfahren, wohingegen die des PSP in der Abdeckung sämtlicher Zahlungsverfahren aus einer Hand, über ein System, einen Ansprechpartner ggf. einen Vertrag liegt. Wenn jeder sich also auf seine Stärken besinnt und das entsprechend Beste von seiner Seite in das gemeinsame Projektangebot investiert, werden partnerschaftliche Ressourcenpotentiale gebündelt, die weit über das Angebot eines „Spezialisten“ hinausgehen. Lösungen werden attraktiver, Kundenbeziehungen können ausgebaut und neue durch die Angebots-erweiterung gewonnen werden. Außerdem profitiert der Partner-PSP auch von der Lead-Weitergabe der UNIVERSUM Group.

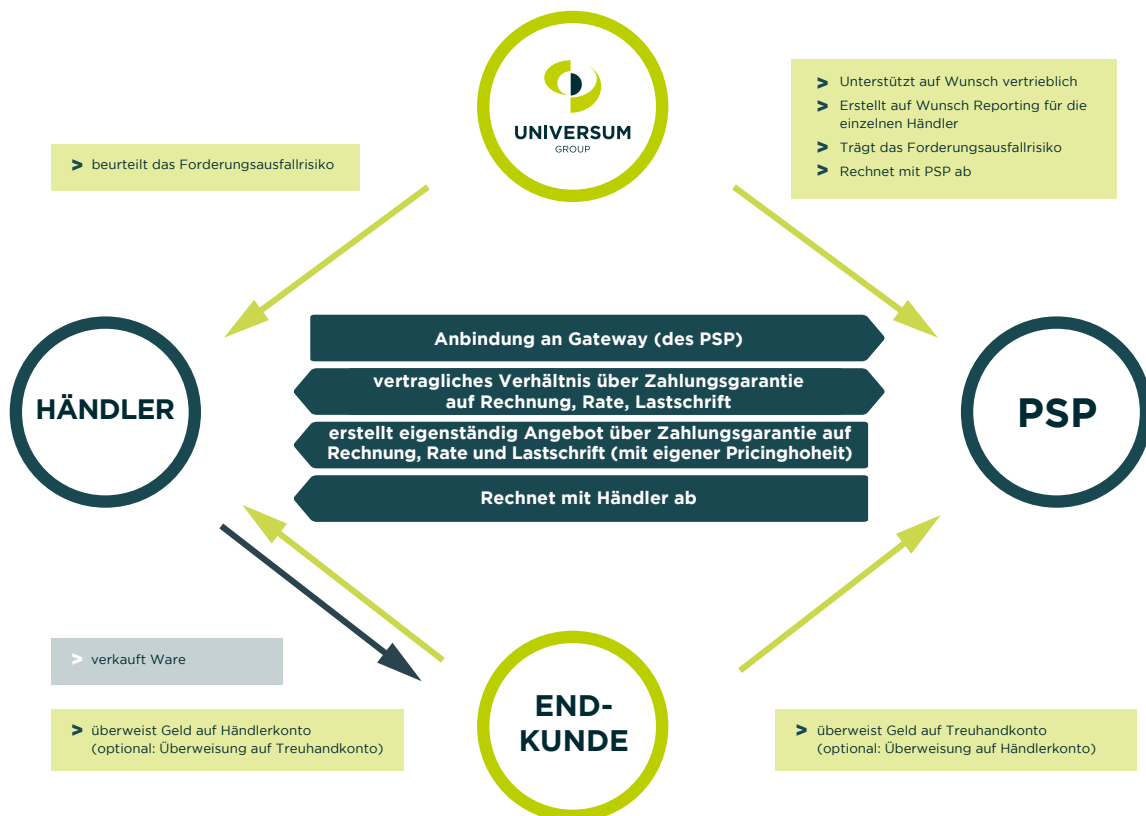
Zudem wird eine seriöse und professionelle Zusammenarbeit als einem in der Branche sehr erfahrenen und seit über 30 Jahren am Markt fest etablierten Dienstleister garantiert. UNIVERSUM Group sichert einen Zugang zu einem hoch performanten System mit erprobten und automatisierten Prozessen. Die vertragliche Beziehung mit technischer Anbindung und Support-Angebot besteht weiterhin zwischen PSP und Händler.

Ein weiterer Pluspunkt: UNIVERSUM Group garantiert extrem wettbewerbsfähige Einkaufspreise und der PSP kann die Verkaufskonditionen mit seinen Vertragspartnern entsprechend flexibel gestalten. Deziert und passgenau auf die spezifischen Unternehmensbedürfnisse wird eine sehr flexible und auf unterschiedliche Branchen und Vertriebskanäle anpassbare Lösung angeboten.

Für PSP bedeutet das: eine deutlich höhere Profitmöglichkeit als im „Resellingmodell“! Das finanzielle Ausfallrisiko wird komplett an die UNIVERSUM Group ausgelagert.

Es gibt also gute Gründe, warum es sinnvoll ist, Kooperationen einzugehen. PSP-Anbieter sollten die Synergieeffekte durch die nötige Offenheit für neue, gemeinsame Wege nutzen – und ihre Kunden durch Zahlungsgarantielösungen absichern.

Informieren Sie sich noch heute über die gemeinsamen Möglichkeiten einer Partnerschaft und der Integration einer modular aufgebauten Lösung der UNIVERSUM Group in Ihr System.



Die Rolle der UNIVERSUM Group im Wechselspiel mit Händler, PSP und Endkunde.

Erfahren Sie mehr unter: www.universum-group.de



Die UNIVERSUM Group ist ein erfolgreicher, konzernunabhängiger **Inkassodienstleister** und angesehener **Zahlungsgarantie-Anbieter** mit einem innovativen Lösungspaket für die Liquiditätssicherung gewerblicher Kunden.

Wir sind seit über 30 Jahren am Markt, TÜV-zertifiziert und Mitglied des Bundesverbands Deutscher Inkassounternehmen e.V. (BDIU). Unsere Omni-Channel Lösung FlexiPay® ist darüber hinaus von Trusted Shops zertifiziert und vom Händlerbund ausgezeichnet.

Erfahren Sie mehr unter: www.universum-group.de

UNIVERSUM Group

Hanauer Landstraße 164
60314 Frankfurt am Main
t. +49 (0) 69 420 91-325
sales@universum-group.de
www.universum-group.de



UNIVERSUM
GROUP

Partnerschaften und Mitgliedschaften der UNIVERSUM Group:

