



**SICHERHEIT IM FOKUS -
STRATEGIEN GEGEN
ZAHLUNGS AUSFÄLLE**



UNIVERSUM
GROUP



INHALTSVERZEICHNIS

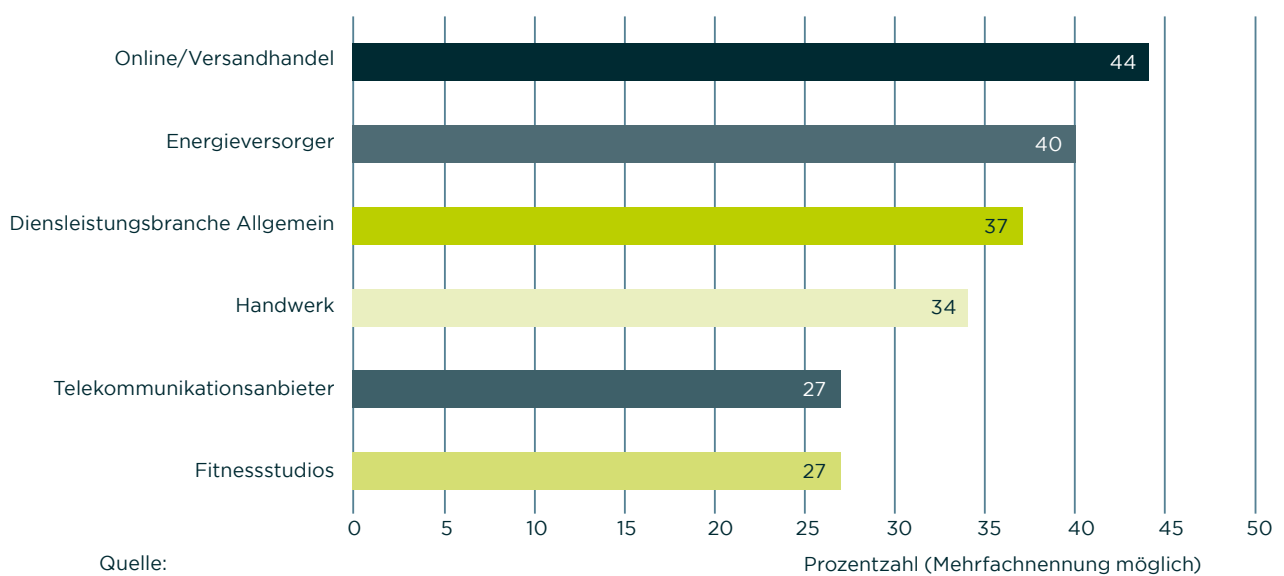
	Seite	
1	Deshalb sind Zahlungsausfälle so problematisch	3
2	Weshalb sich unsichere Zahlungsarten trotz Zahlungsausfällen lohnen	4
3	Nie wieder Zahlungsausfälle: Diese Möglichkeiten gibt es	6
A	Die Risikoprüfung	7
	Funktionsweise einer Risikoprüfung	7
	Anreicherung durch Scoring-Daten	8
	Dynamische Zahlungsartensteuerung	8
	Kosten für die Risikoprüfung	9
B	Die Zahlungsgarantie	9
	Funktionsweise der Zahlungsgarantie	9
	Übernahme des Debitorenmanagements	9
	Kosten einer Zahlungsgarantie	10
C	Absicherung von Ratenkäufen	10
D	Absicherung von Abomodellen und wiederkehrenden Zahlungen	10
E	Factoring	11
	Funktionsweise von Factoring	12
	Stilles Factoring	12
	Kosten für Factoring	12
4	Sicherheit im Fokus – ein Fazit	13

1 Deshalb sind Zahlungsausfälle so problematisch

Zahlungsausfälle sind für einen großen Teil der Wirtschaft ein sehr reales Risiko. Eine Mitgliederbefragung des BDIU (Bundesverband deutscher Inkassounternehmen) hat gerade wieder ergeben, dass trotz einer insgesamt steigenden Zahlungsmoral immer noch sehr viele Unternehmen und Händler auf ihren offenen Forderungen sitzen bleiben. Besonders stark betroffen ist der E-Commerce, wo 44 Prozent der befragten Inkassounternehmen berichten, dass Unternehmen mit dem Zahlungsverhalten ihrer Kunden Probleme haben.

Weitere Branchen, die mit Zahlungsausfällen und -verzögerungen zu kämpfen haben, sind die Energiewirtschaft mit 40 Prozent sowie die Dienstleistungsbranche allgemein mit 37 Prozent¹. Aber auch für Handwerker, Telekommunikationsanbieter und die Fitness-, Wellness- und Beautybranche ist es oft eine Herausforderung, ihr Geld fristgerecht zu erhalten.

Zahlungsmoral – Prozentsatz an Inkassounternehmen, die über Zahlungsausfälle in diesen Branchen berichten



Gründe für eine schlechte Rechnungstreue gibt es viele. Am wichtigsten war laut der Befragung des BDIU im Jahr 2016 Überschuldung, dicht gefolgt von einem unkontrollierbaren Konsumverhalten sowie vorsätzlichem Nichtbezahlen.

¹ Mitgliederbefragung des BDIU

Die Zahlungsausfälle sorgen bei den betroffenen Unternehmen und Händlern für eine ganze Reihe von Problemen. Zunächst einmal wird die Liquidität massiv beeinträchtigt, was auf Dauer zur Insolvenz führen kann. Wichtige Investitionen in die Zukunft müssen zurückgestellt werden. Dies beeinträchtigt das zukünftige Wachstum und damit die Wettbewerbsfähigkeit.

Neben diesen direkten Folgen einer schlechten Zahlungsmoral gibt es auch indirekte Konsequenzen: Die Verwaltung und Beitreibung offener Forderungen kostet Geld und bindet im Unternehmen selbst wichtige Ressourcen. Dadurch wird die Weiterentwicklung gehemmt und somit weiteres Wachstum erschwert.

2 Weshalb sich unsichere Zahlungsarten trotz Zahlungsausfällen lohnen

Angesichts der Gefahr von Zahlungsausfällen wäre es für Unternehmen ein Ausweg, komplett auf unsichere Zahlungsarten wie den Kauf auf Rechnung, die SEPA-Lastschrift und die Ratenzahlung zu verzichten. Kunden hätten dann immer noch die Möglichkeit, mit den für den Anbieter sicheren Zahlungsarten SOFORT Überweisung, Kreditkarte und Co. zu bezahlen.

Allerdings nutzt kaum ein namhaftes Unternehmen diese Möglichkeit: Auch international tätige E-Commerce Händler wie Amazon oder Zalando bieten ihren Kunden unsichere Zahlungsarten an. Wieso jedoch werden diese angeboten, wenn sie Zahlungsausfälle nach sich ziehen können?

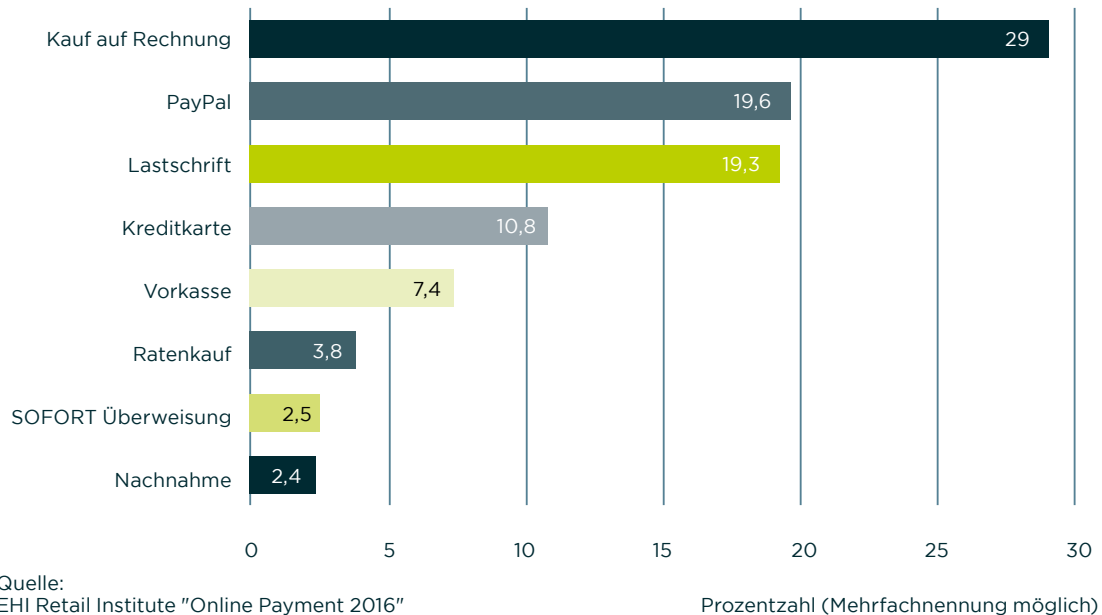
Hauptgrund für die Einführung unsicherer Zahlungsarten ist die Steigerung des Umsatzes. Dieses Ziel wird unter anderem durch eine bessere Conversion Rate aufgrund einer geringeren Kaufabbruchquote im Checkout erreicht. Diese sinkt durch die Einführung der SEPA Lastschrift um 40 Prozent, bei der Einführung des Rechnungskaufs sogar um 79 Prozent.

Außerdem sind unsichere Zahlungsarten bei den Kunden sehr beliebt. Knapp 29 Prozent der Käufer nutzen beispielsweise den Kauf auf Rechnung². Auch die Bezahlung per SEPA-Lastschrift ist bei Umfragen zur Beliebtheit von Zahlungsarten stets weit vorne mit dabei. Beim immer wichtiger werdenden Mobile Shopping liegt der Bankeinzug mit 30,6 Prozent als beliebteste Zahlungsart vorne³.

² Studie Ibi Research: „Erfolgsfaktor Payment“, S. 6

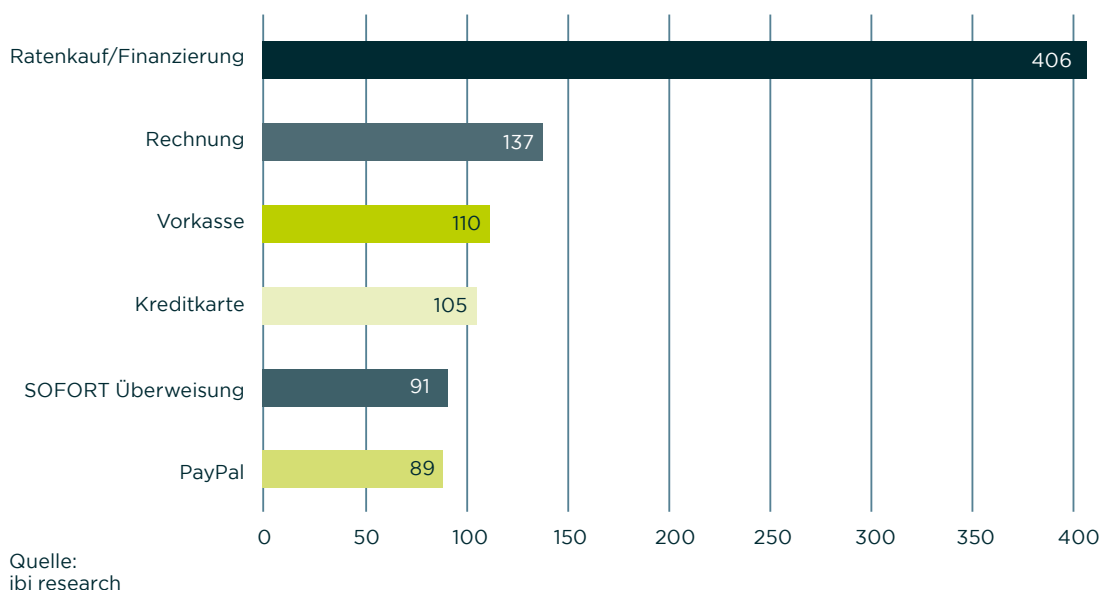
³ Studie Fittkau & Maaß: „Mobile Commerce“

Online-Bezahlverfahren nach Marktanteilen 2016, in Prozent



Im B2B-Bereich ist der Kauf auf Rechnung absoluter Standard: 81 Prozent der Unternehmen, die online bestellen, nutzen ihn⁴, und viele Unternehmenskunden brechen den Kaufvorgang direkt ab, wenn er nicht angeboten wird. Unternehmen und Händler, die ihren Kunden die präferierte Zahlungsart nicht anbieten können, haben also einen klaren Nachteil gegenüber dem Wettbewerb.

Durchschnittlicher Warenkorbwert pro Zahlungsart



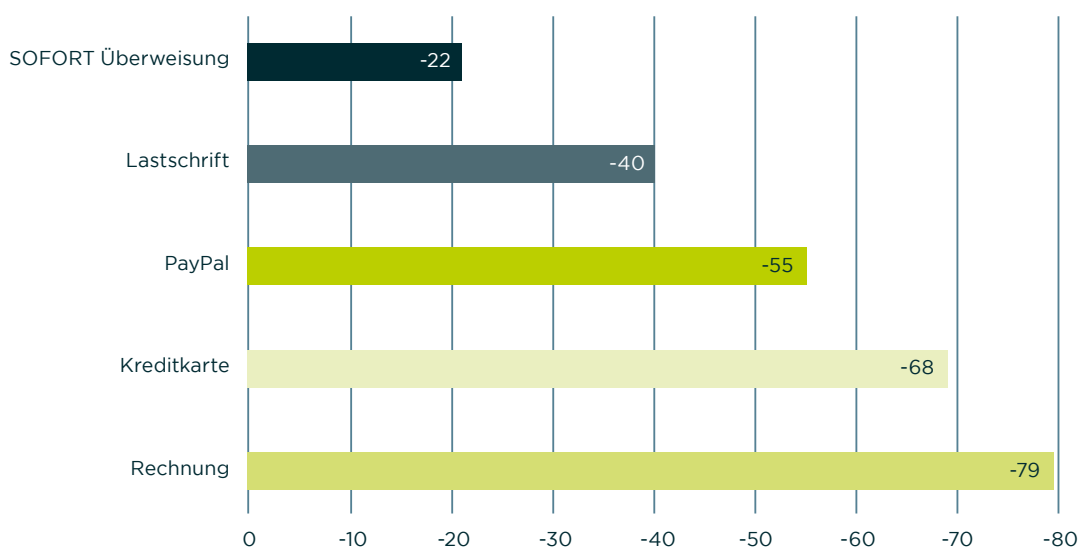
⁴ Studie ibi Research/Votum: „Online-Kaufverhalten im B2B-E-Commerce“, S. 25

Für die Nutzung unsicherer Zahlungsarten sprechen noch weitere Gründe: So liegt beispielsweise der durchschnittliche Warenkorb eines Ratenkäufers bei 406 Euro und damit drei Mal höher als bei der Zahlungsart mit dem zweithöchsten durchschnittlichen Warenkorb, dem Rechnungskauf. Die sicheren Zahlungsarten liegen mit 105 Euro bei der Kreditkarte und lediglich 89 Euro bei PayPal sogar noch deutlich niedriger.

Unsichere Zahlungsarten sind außerdem ein Vertrauensvorschuss, welcher dem Käufer gewährt wird. Dies macht es Kunden in retourenintensiven Wirtschaftszweigen wie beispielsweise dem Modehandel leichter, Waren umzutauschen oder zurückzugeben.

Diese Kulanz wird von der Kundschaft honoriert: Der Rückgang der Kaufabbruchquote im Checkout liegt beim Kauf auf Rechnung bei 79 Prozent.

Prozentuale Verringerung der Kaufabbruchquote durch die Einführung verschiedener Zahlungsarten



3 Nie wieder Zahlungsausfälle: Diese Möglichkeiten gibt es

Um unsichere Zahlungsarten trotz des hohen Ausfallrisikos einsetzen zu können, haben sich mehrere Lösungen etabliert. Diese bauen oft aufeinander auf, sind jedoch modular einsetzbar. Unternehmen und Händler können immer nur die Bausteine nutzen, die sie wirklich benötigen und die auf ihre Marktsituation zugeschnitten sind. Die UNIVERSUM Group bietet dies unter der Marke FlexiPay® als White Label Lösung an.

A Die Risikoprüfung

Die Risikoprüfung ist ein Instrument, mit dem festgestellt werden kann, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass ein Kunde seine offene Forderung auch bezahlen wird. Diese Wahrscheinlichkeit wird dann – ähnlich wie bei einem Notensystem – in sogenannten Scores gemessen: Beispielsweise bedeutet 1,0 eine sehr gute Bonität, während 6,0 die untere Grenze und damit eine sehr schlechte Kreditwürdigkeit darstellt. Um direkt eine Handlungsempfehlung zu geben, wird diese Punkteskala oft auch in einem Ampelsystem dargestellt.

Beispielsweise färbt das System 1,0-2,4 grün – die Kreditwürdigkeit des Käufers ist sehr gut, ihm können bedenkenlos unsichere Zahlungsarten angeboten werden. Alles von 2,5 bis 3,5 wird gelb bewertet – hier ist bereits Vorsicht geboten. Alle Ergebnisse unterhalb von 3,5 werden rot dargestellt – diese Kunden sollten auf keinen Fall mit unsicheren Zahlungsarten bezahlen dürfen, da die Ausfallwahrscheinlichkeit sehr hoch ist. Die Risikoprüfung erfolgt stets in Echtzeit und kann sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich genutzt werden.

Eine Risikoprüfung ist nicht auf den Onlinebereich beschränkt. Auch bei stationär abgewickelten Geschäften wie beispielsweise Fitnessstudios oder beim telefonischen Verkauf bei einem Tele-shopping-Sender kann eine Prüfung der Kreditwürdigkeit erfolgen. Der einzige Unterschied ist hierbei, dass die Daten des Kunden von einem Mitarbeiter eingegeben werden und nicht vom Kunden selbst. Das System gibt dann in Echtzeit eine Empfehlung, welche Zahlungsarten angeboten werden sollten.

Funktionsweise einer Risikoprüfung

Bei einer Risikoprüfung wird zunächst anhand der Eingabedaten eine Adressnormierung durchgeführt. Das bedeutet, dass geprüft wird, ob es die angegebene Straße in dem Ort überhaupt gibt und ob die Hausnummer existiert. Normierte Adressdaten erleichtern den Abgleich und die Trefferqualität bei der Suche im eigenen Adressbestand oder in dem externer Auskunfteien wie beispielsweise Bürgel, Creditreform oder Schufa.

Der nächste Schritt ist die Überprüfung der Zahlungshistorie, die auch Bonitätsprüfung genannt wird. Dabei geht es in erster Linie darum, per Auskunfteianfrage Negativmerkmale herauszufinden. Diese können beispielsweise ein bekanntes Inkasso- oder Insolvenzverfahren zur angefragten Person sein. Da dieser Punkt fast immer externe Kosten verursacht, wird stets überprüft, ob er sich bei der gewählten Warenkorbgröße überhaupt lohnt. Das kann mittels eines Regelwerks und individueller Scorecards geschehen, die festlegen, unter welchen Bedingungen eine Bonitätsprüfung durchgeführt werden soll.

Soll die Prüfung durchgeführt werden, wird bei einem Dienstleister wie der Schufa oder Bürgel die Zahlungsvergangenheit abgefragt. Hier kommt oftmals der bekannte Schufa-Score zum Einsatz. Hat der Kunde seine Rechnungen immer treu bezahlt, gibt die Prüfung „grünes Licht“. Ist er seinen Zahlungsverpflichtungen in der Vergangenheit nur nachlässig oder schleppend nachgekommen, ist zu erwarten, dass Probleme auftauchen können – die Kreditwürdigkeit wird entsprechend schlechter bewertet.

Anreicherung durch Scoring-Daten

Mit Hilfe von historischen Zahlungsinformationen versuchen Auskunfteien generisch, das zukünftige Zahlverhalten vorherzusagen. Noch besser und trennschärfer funktioniert das mit dem sogenannten Scoring. Dabei handelt es sich um ein analytisches Prognoseverfahren, das die Wahrscheinlichkeit berechnet, mit der ein Kunde seine Rechnung bezahlen wird.

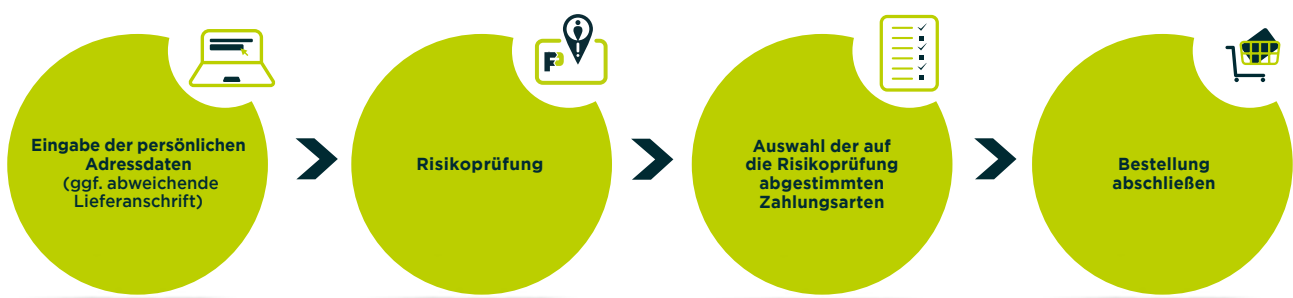
Dabei wird mithilfe vorhandener Daten in verschiedenen Kategorien, wie beispielsweise Alter, Wohnort, Warenkorbinhalt oder Bestellzeitpunkt, ein Score-Wert des jeweiligen Käufers erstellt. Jede einzelne dieser Informationen ist nicht besonders aussagekräftig; zusammengenommen kann aus den Daten, die der Kunde beim Kauf angibt, jedoch eine sehr genaue Prognose seines Zahlungsverhaltens erstellt werden.

Dynamische Zahlungsartensteuerung

Sollte bei einem Kunden eine schlechte Kreditwürdigkeit festgestellt werden, bedeutet dies nicht, dass er keinen Kauf tätigen kann. Ihm werden lediglich die für den Händler unsicheren Zahlungsarten Kauf auf Rechnung, SEPA Lastschrift und Ratenkauf nicht mehr angeboten.

Einem Kunden eine Bezahlmethode zu verweigern, kann immer dazu führen, dass dieser den Kauf abbricht. Aus diesem Grund kann eine dynamische Zahlungsartensteuerung sinnvoll sein.

Ablauf der dynamischen Zahlungsartensteuerung



Die Besonderheit hierbei: Eine explizite Ablehnung des Zahlungsartenwunsches wird vermieden – der Käufer erfährt gar nicht erst, dass theoretisch auch die Zahlung per Rechnung oder Lastschrift möglich gewesen wäre. Die UNIVERSUM Group setzt diese Lösung mit dem FlexiPay® Riskcheck Verify&Pay um.

Kosten für die Risikoprüfung

Die Kosten für eine Risikoprüfung werden in der Regel pro Anfrage berechnet.

B Die Zahlungsgarantie

Hundertprozentige Sicherheit vor Zahlungsausfällen kann auch die beste Risikoprüfung nicht bieten. Diese berechnet lediglich die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Kunde seine Rechnung begleichen wird.

Aus diesem Grund bieten Zahlungsgarantieanbieter wie die UNIVERSUM Group an, das Risiko bei einem Zahlungsausfall zu übernehmen. Dabei handelt es sich um eine Zusage an den Händler, im Falle des Nichtzahlens eines Kunden die entstandene Forderung zu begleichen. Der Unternehmer oder Händler hat so den Vorteil der Planungssicherheit – er kann die unsicheren Zahlungsarten ohne Zahlungsausfallrisiko anbieten und weiß, dass er sein Geld je nach Vertragsgestaltung spätestens nach 60 Tagen erhalten wird.

Funktionsweise der Zahlungsgarantie

Grundlage einer jeden Zahlungsgarantie ist die Risikoprüfung. Wenn diese erfolgreich verläuft und die Kreditwürdigkeit des Kunden positiv bewertet wird, übernimmt der Zahlungsgarantiedienstleister das komplette Risiko eines Zahlungsausfalls.

Das bedeutet: Sollte der Kunde die offene Forderung wider Erwarten doch nicht begleichen, wird sie nach Ablauf des Mahnverfahrens zu 100 Prozent des Wertes angekauft. Ab diesem Zeitpunkt ist der Zahlungsgarantie-Anbieter Eigentümer der Forderung und versucht diese im Inkassomanagement zu realisieren.

Übernahme des Debitorenmanagements

Das Debitorenmanagement wird in vielen Unternehmen noch manuell abgewickelt und beansprucht so wichtige Ressourcen. Daher bieten Zahlungsgarantieanbieter wie die UNIVERSUM Group optional auch die Übernahme des Debitorenmanagements an.

Dabei wird die offene Forderung direkt nach Auslieferung der Ware automatisiert übergeben. Die Erstellung und der Versand der Mahnschreiben sowie die Zahlungseingangskontrolle erfolgen in diesem Fall direkt durch den Dienstleister. Dies alles geschieht – zumindest, wenn wie bei der UNIVERSUM Group eine White Label Lösung genutzt wird – im Look and Feel des Händlers.

Der überwiesene Rechnungsbetrag geht in der Regel direkt auf das Konto des Händlers. Durch die Übernahme des Debitorenmanagements können Unternehmen und Händler Geld und Ressourcen sparen, interne Prozesse vereinfachen und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Kosten einer Zahlungsgarantie

Die Kosten einer Zahlungsgarantie setzen sich aus einer Zahlungsgarantieprämie und anbieterabhängig, einer Transaktionsgebühr pro Anfrage zusammen. Hinzu kommt eine Dienstleistungsgebühr, falls das Debitorenmanagement mit übernommen wird.

C Absicherung von Ratenkäufen

Der Ratenkauf ist für viele Händler und Unternehmen eine interessante Option, da über diesen die größten Warenkörbe gekauft werden (siehe Abb. 3). Außerdem erschließt der Kauf auf Raten völlig neue Kundengruppen. Auch Interessenten, die ein Produkt nicht komplett bezahlen können oder möchten, werden angesprochen. Zudem können bei einem Ratenkauf mögliche Zinsen als zusätzliche Einnahmen für den Händler generiert werden. Die Kehrseite der Medaille ist ein relativ hohes Zahlungsausfallrisiko.

Daher ist gerade bei Ratenkäufen eine Absicherung per Zahlungsgarantie sinnvoll. Die besondere Herausforderung besteht hier in der Prüfung der Bonität, die ja nicht nur für den gegenwärtigen Moment, sondern für die gesamte Dauer des Ratenplans im Voraus berechnet werden muss. Fällt die Risikoprüfung, die natürlich auch bei Ratenzahlungen die Grundlage einer Zahlungsgarantie bildet, positiv aus, wird vom Dienstleister eine Zahlungsgarantie über den gesamten Kaufbetrag und die gesamte Laufzeit abgegeben. Sollte der Kunde den Ratenplan nicht einhalten und auch die erste und zweite Mahnung ignorieren, wird dem Händler der gesamte Restbetrag erstattet – dieser wird vom Zahlungsgarantie-Dienstleister zu 100 Prozent des Volumens angekauft.

D Absicherung von Abomodellen und wiederkehrenden Zahlungen

Abomodelle liegen im Trend: Assoziierte man damit früher vor allem Printprodukte, verkaufen heute unterschiedlichste Branchen ihre Lösungen und Dienstleistungen im Abonnement. Von Telekommunikationsdienstleistern und Verkehrsunternehmen über Energie- und Lebensmittellieferanten bis hin zu Anbietern digitaler Güter und Streamingdienstleistern werden von den verschiedensten Branchen Abos angeboten.

Zahlungsverzögerungen und -ausfälle tauchen bei Abonnements meist nicht sofort bei Vertragsabschluss, sondern erst nach einiger Zeit auf. Bei der Absicherung von Abonnements ergeben sich ähnliche Herausforderungen wie bei der Absicherung von Ratenkäufen: Die Kreditwürdigkeit muss nicht nur für den jetzigen Zeitpunkt, sondern bis zu 24 Monate im Voraus bewertet werden.

Daher ist auch der Ablauf ähnlich: Fällt die Risikoprüfung positiv aus, wird vom Dienstleister eine Zahlungsgarantie über gesamte Laufzeit des Abonnements ausgesprochen. Sollte der Kunde nun mit 2 Monatsbeiträgen zahlungsrückständig sein und die Zahlungen auch nach 2 Mahnungen nicht wieder aufnehmen, wird die gesamte Restforderung angekauft. Diese kann – je nach AGB des Unternehmens – lediglich alle Beiträge bis zur Kündigung oder die Restschuld über den gesamten Vertragszeitraum umfassen.

Das Unternehmen erhält also auf jeden Fall sein Geld – eventuell sogar früher als eigentlich geplant.

E Factoring

Unsichere Zahlungsarten können auch per Factoring abgesichert werden. Dabei werden die Forderungen, die Unternehmen und Händlern gegenüber ihren Kunden haben, fortlaufend an einen Factoringdienstleister verkauft.

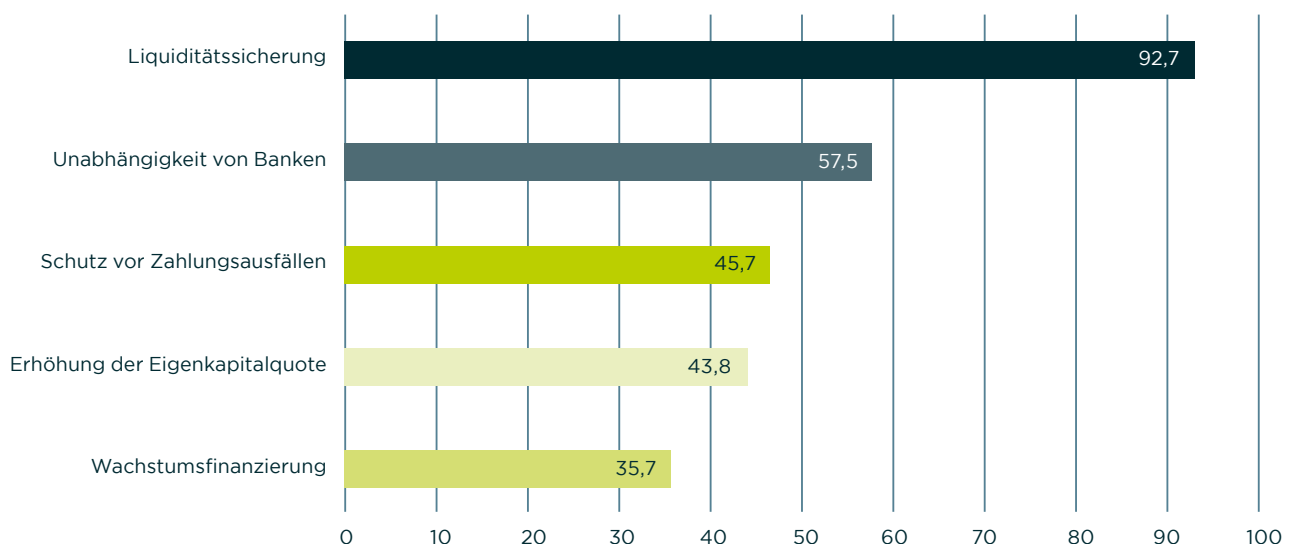
Beim Factoring handelt es sich also im Grunde um eine Zahlungsgarantie mit flexiblem Auszahlungszeitpunkt. Der Unterschied besteht hauptsächlich darin, dass der Verkauf direkt bei der Entstehung der Forderung stattfindet.

Neben der Absicherung gegen Zahlungsausfälle besteht so der Vorteil, dass in der Regel 2 bis 3 Tage nach Rechnungserstellung Liquidität bereitgestellt wird, die zur Wachstumsfinanzierung oder zur Begleichung eigener Rechnungen mit Nutzung des Skontovorteils genutzt werden kann. Daher lohnt sich Factoring am meisten für Unternehmen, die aufgrund fehlender Liquidität nicht mehr in der Lage sind, Skontovorteile auszunutzen oder deren Umsatz so schnell wächst, dass der von der Hausbank gewährte Kreditrahmen schnell ausgeschöpft ist.

Je nach Anbieter können allerdings nicht alle unsicheren Zahlungsarten im Rahmen einer schnellen Liquiditätsabsicherung gefactort werden: Die UNIVERSUM Group bietet ihr FlexiPay® Factoring derzeit beispielsweise für den Kauf auf Rechnung an.

Für Händler und Unternehmen ist der Schutz vor Zahlungsausfällen dann auch nur eines der Argumente für die Nutzung von Factoring. Noch wichtiger sind die Sicherung der eigenen Liquidität und die Unabhängigkeit von Banken – aber auch die Erhöhung der Eigenkapitalquote und die solide Finanzierung zusätzlichen Wachstums werden als Gründe genannt.

Gründe für den Einsatz von Factoring (Mehrfachnennung möglich)



Funktionsweise von Factoring

Wie auch bei der Zahlungsgarantie werden beim Factoring nur die Forderungen abgesichert, bei denen die zuvor durchgeführte Risikoprüfung positiv verlaufen ist. Zudem sollte das maximale Zahlungsziel, welches das Unternehmen oder der Händler seinem Kunden gegenüber formuliert, einen gewissen Zeitraum nicht überschreiten. Beim FlexiPay® Factoring der UNIVERSUM Group sind dies 30 Tage.

Der größte Unterschied zur Zahlungsgarantie ist für Unternehmen und Händler, dass diese ihr Geld wesentlich schneller erhalten. Beim FlexiPay® Factoring ist dies sofort bei der Rechnungsstellung der Fall.

Die Zeit bis zum Geldeingang schlägt sich natürlich auch in den Kosten nieder: Je schneller der Rechnungsbetrag an das Unternehmen oder den Händler überwiesen wird, desto höher sind auch die damit einhergehenden Gebühren.

Im Gegensatz zur Zahlungsgarantie wird das Debitorenmanagements beim Factoring immer vom Dienstleister übernommen. Grund dafür ist, dass sich die Forderung während des Rechnungs- und Mahnprozesses bereits im Besitz des Factoringanbieters befindet.

Stilles Factoring

Eine Sonderform des Factorings, zu der auch das FlexiPay® Factoring der UNIVERSUM Group gehört, ist das sogenannte „Stille Factoring“. Bei dieser White Label Lösung werden sowohl die Rechnung als auch eventuelle Mahnungen im Look and Feel des verkaufenden Unternehmens verschickt, so dass der Käufer vom Verkauf seiner Forderung nichts mitbekommt. Der Vorteil dieser Vorgehensweise ist eine höhere Zahlungsbereitschaft, da es zu keinem Bruch in der Kommunikation mit dem Kunden kommt.

Kosten für Factoring

Die Kosten, die beim Factoring für das verkaufende Unternehmen anfallen, setzen sich aus den Factoring-Gebühren, Zinsen, eventuell anfallenden Kontoführungsgebühren sowie den Gebühren für das Debitorenmanagement zusammen.

4 Sicherheit im Fokus – ein Fazit

Ganz egal, mit welcher Methode unsichere Zahlungsarten abgesichert werden sollen: Entscheidend ist, dass die gewählte Lösung zur Branche, der Unternehmensgröße und dem Risiko passt.

Für den Back-Zubehör-Händler mit einem hohen Anteil an Stammkunden mit einer guten Zahlungsmoral reicht vielleicht eine einfache Risikoprüfung, während beim Schmuckversender, der seine Kunden hauptsächlich über Google Adwords akquiriert, eine Zahlungsgarantie unabdinglich ist. Und für Unternehmen, die sofort Liquidität benötigen, lohnt sich Factoring, die erweiterte Zahlungsgarantie mit sofortigem Auszahlungszeitpunkt. Durch die gleichzeitige Übernahme des Debitorenmanagements können Ressourcen gespart und interne Prozesse vereinfacht werden.

Die Absicherung gegen Zahlungsausfälle sollte stets mit Augenmaß erfolgen: Ein zu lockerer Umgang mit unsicheren Zahlungsarten kann zu Liquiditätsproblemen führen, während unnötige und überdimensionierte Lösungen überflüssige Kosten verursachen. Viele Unternehmen und Händler schätzen es, alle benötigten Lösungen aus einer Hand zu erhalten und damit auch einen zentralen, kompetenten Ansprechpartner zu haben, um Herausforderungen gemeinsam schnell und effektiv lösen zu können.



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 Inkasso-Unternehmen 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:

