



Debitorenmanagement

Einfache Administration von Zahlungen/Forderungen

Das Debitorenmanagement der Deutschen Card Services vereinfacht die Administration von Zahlungen, insbesondere für die aufwändigen Offline-Zahlarten. Die Überwachung der offenen Forderungen, Zahlungen und Rücklastschriften bildet die Grundlage für ein umfassendes Berichtswesen, das online jeder Zeit zur Verfügung steht. Im Problemfall wird das Forderungsmanagement des Händlers durch die Erstellung und den Versand von Mahnschreiben bis hin zur Datenaufbereitung für die Inkassoübergabe entlastet.

Hintergrund/Marktentwicklung

Es wird zwar gerne so dargestellt, aber mit der Akzeptanz einer Zahlart ist das Thema Zahlungen noch nicht abgeschlossen. Zur vollständigen Abwicklung sind, je nach Zahlart, mehr oder weniger aufwändige Arbeitsschritte erforderlich, bei denen Händler häufig auf sich selbst gestellt oder auf die Dienste Dritter angewiesen sind. Die Administration der Zahlungsprozesse umfasst dabei nicht nur ihre buchhalterische Abbildung, sondern auch die termingerechte Überwachung von Fälligkeiten und Zahlungseingängen. Gerade bei den Offline-Zahlarten (Vorkasse, Nachnahme, Rechnung) ist dies oft sehr zeitaufwändig. Offline-Zahlarten stellen – wie auch das in Deutschland, Österreich und den Niederlanden gebräuchliche Lastschriftverfahren – aus technischer Sicht nur eine Absichtserklärung dar. Eine Überwachung zur Klärung des Abschlusses eines Bezahlvorgangs inklusive der Identifikation offener Forderungen und Rückbelastungen ist daher dringend erforderlich. Die fehlenden Autorisierungs- oder Authentifizierungsmechanismen bringen zudem ein erhebliches Zahlungsausfallrisiko mit sich und bedingen damit auch aufwändige, nachgelagerte Prozesse wie Mahnwesen und Inkasso.

Produktbeschreibung

Das Debitorenmanagement unterstützt den Händler bei der Abwicklung und Dokumentation von Zahlungsprozessen, insbesondere bei Zahlarten, die ein Forderungsmanagement verlangen (Vorkasse, Nachnahme, Rechnung, Lastschrift).

Durch die Auswertung von elektronischen Kontoauszügen und Bankstatusmeldungen ordnet die Deutsche Card Services Zahlungsvorgänge offenen Forderungen und Debitoren zu, erkennt Rückbelastungen und kann die Vorgänge nach spezifischen Vorgaben des Händlers buchhalterisch abbilden.

Sollte ein Zahlungseingang ausbleiben, wird der Aufwand des Forderungsmanagements des Händlers reduziert. Dies ist möglich durch Mahnschreiben, die in seinem Namen und nach seinen individuellen Vorgaben durch die Deutsche Card Services erstellt und verschickt werden. Sind auch die Mahnläufe erfolglos, bereitet die Deutsche Card Services die Daten für eine Inkassoübergabe auf.

Der aktuelle Stand der Forderungen und des Mahnwesens sowie weitere Informationen (wie nicht zugeordnete Zahlungsvorgänge oder Steueranteile) werden online bereitgestellt. Das Berichtswesen ist nahtlos in das zentrale Business Information System (BIS) integriert und erweitert dessen Reporting-Umfang. Auch die Daten zu den einzelnen Debitoren stehen online zur Verfügung und lassen sich über das Debtor Information System (DIS) einsehen und editieren, um beispielsweise Mahnsperren zu setzen oder Konten bzw. personenbezogene Daten zu ändern.

So werden nachhaltige Einsparungen in der Administration von Zahlungsvorgängen und dem Forderungsmanagement ermög-

licht, ohne Einbußen bei der Transparenz in Kauf nehmen zu müssen.

Funktionsweise (Beispiel Lastschrift)

1. Der Kunde bestellt die Ware im Shop des Händlers und wählt als Zahlart die elektronische Lastschrift.
2. Die Daten für die Zahlart Lastschrift werden an die Deutsche Card Services übermittelt.
3. Die Deutsche Card Services erstellt eine Zahlungsverkehrsdatei und reicht diese bei der Händlerbank ein.
4. Der Erfolg der Lastschriftausführung wird durch die Deutsche Card Services überwacht:
 - Permanente Auswertung von Statusmeldungen der Bank des Händlers.
 - Permanente Analyse von Bankkontoauszügen der Bank des Händlers.
5. Der Forderungsstatus wird durch die Deutsche Card Services an den Händler gemeldet:
 - Meldung offener Forderungen.
 - Meldung Zahlungseingänge und Verbuchung gegen Forderung.
6. Die Deutsche Card Services behandelt weiterhin offene Forderungen gemäß der Vorgaben des Händlers:
 - Steuerung des vorgerichtlichen Mahnverfahrens gemäß der Vorgaben des Händlers (Mahnstufen, Erstellung Mahnbriefe, Mahnversand).
 - Übergabe der Forderungsdaten an den Händler oder einen vom Händler beauftragten Inkasso-Dienstleister.



Zielgruppen

Das Debitorenmanagement ist für alle Händler im Fernabsatz geeignet, insbesondere:

- Händler, die sich bisher nicht mit Bezahlprozessen von Endkunden beschäftigen mussten.
- Händler, die ihren Aufwand zur Zahlungsadministration reduzieren wollen.
- Händler, die sich mit der operativen Ausführung debitorischer Prozesse nicht beschäftigen wollen oder können.
- Händler, die Forderungsmanagement für deutsche Kunden betreiben (für nicht-deutsche Kunden entstehen Kosten für Mahnschreiben ins Ausland).

Ergänzende Produkte

Neben dem breiten Angebot an weiteren Zahlarten und ergänzender Betrugsabwehr hat die Deutsche Card Services als Full-Service-Anbieter noch weitere Dienstleistungen im Angebot, die im Zusammenhang mit Debitorenmanagement von besonderem Interesse sind:

Mit den **Direct Debit Services** unterstützt die Deutsche Card Services Händler bei der Abwicklung von elektronischen Lastschriften in drei Ländern. Mit der in Deutschland, Österreich und den Niederlanden äußerst beliebten Zahlart können offene Forderungen direkt vom Bankkonto des Kunden eingezogen werden. Im Internet und dem klassischen Versandhandel lassen sich so nicht nur Kunden ansprechen, die das vertraute und einfache Elektronische Lastschriftverfahren bevorzugen, sondern auch solche, die über keine Kreditkarte verfügen.

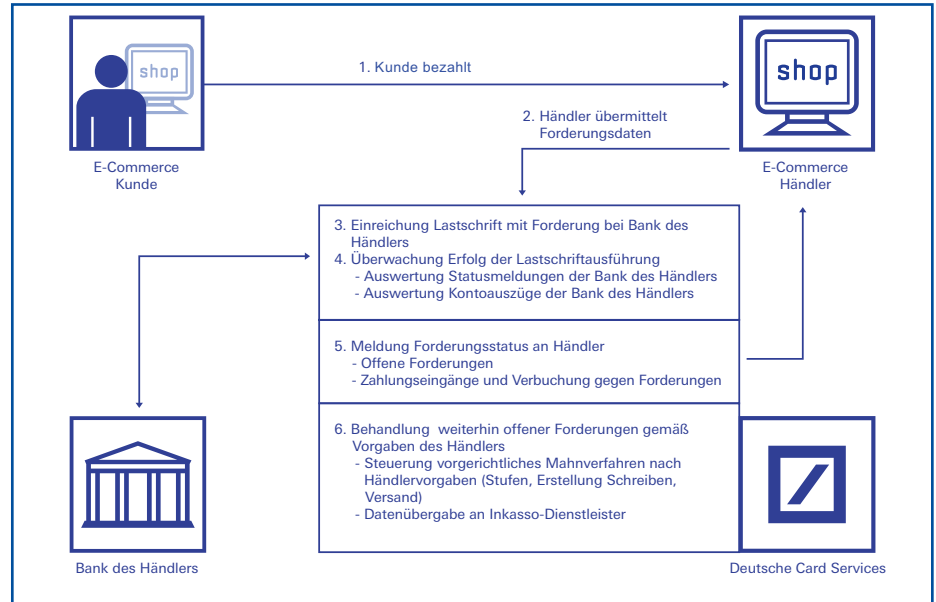
Die **kontenbasierte Betrugsabwehr** kann das Zahlungsausfallrisiko von Lastschriftzahlungen durch die Überprüfung von Bankdaten auf Plausibilität und vorliegende Negativmerkmale senken.

Mit **konsumentenbasierter Betrugsabwehr** können Logistikkrisiken minimiert werden und Zahlungsausfälle unter anderem durch die Abfrage von Negativmerkmalen verringert werden – unabhängig von einer bestimmten Zahlart.

Dieses Factsheet dient lediglich zu Informationszwecken und bietet einen allgemeinen Überblick über das Leistungsangebot des Debitorenmanagements der Deutschen Card Services GmbH, wie sie den Kunden zum Zeitpunkt der Drucklegung im September 2009 angeboten werden. Zukünftige Änderungen sind vorbehalten. Dieses Factsheet und die allgemeinen Angaben zum Leistungsangebot dienen lediglich der Veranschaulichung, es können keinerlei vertragliche oder nicht vertragliche Verpflichtungen oder Haftungsansprüche der Deutsche Card Services GmbH daraus abgeleitet werden.

Copyright© September 2009 Deutsche Card Services GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Debitorenmanagement – Wie funktioniert das? Beispiel: Einzug per Lastschrift



Warum Debitorenmanagement?

- Konzentration auf das Kerngeschäft durch Auslagerung aufwändiger interner Prozesse.
- Maßgeschneiderte Kontierung durch die Abstimmung individueller Kontenpläne und Kostenstellen.
- Optimierung operativer Geschäftsprozesse durch hohen Automatisierungsgrad.
- Detailliertes Reporting via Internet – umfassend und alle 24h aktualisiert.
- Interaktive Steuerungsmöglichkeit von debitorischen Vorgängen via Internet.
- Optimale Wertschöpfung durch integrierte Full-Service-Lösung zur vollständigen Abwicklung von Zahlungen – von der Akzeptanz und technischen Abwicklung bis zur Überwachung und Dokumentation.

Gründe für Deutsche Card Services

- Führender Anbieter im europäischen E-Commerce.
- Zahlarten für alle Vertriebskanäle (E-Commerce, MOTO, POS) und weitere Dienstleistungen aus einer Hand.
- Betrugsabwehr zur bestmöglichen Absicherung vor Zahlungsausfällen.
- Modulare Ergänzung um Zusatzleistungen bis zur kompletten Auslagerung der Debitorenbuchhaltung.
- Einfache Integration über bewährte Prozesse und die Schnittstellen.
- Zentrales Online-Reporting – unabhängig von Zeit, Ort und Plattform.

Weitere Informationen können über das Sales Solutions Office der Deutschen Card Services bezogen werden:

Tel. 0221 99577-760
sales.deucs@db.com

003 85429 00 09 09