



**Bio- und Elektroenergie in einem Aufwasch:** Privatkunden auch von Energie- und Wasserversorgern können über das System »Barzahlen« ihre Abschläge und Rechnungen in Cash bezahlen – an der Kasse von Rewe, Penny, DM und anderen.

Bild: © Cash Payment Solutions

# Bar-Eingänge in Echtzeit und vollautomatisch in die ERP

**FORDERUNGSMANAGEMENT** Cash Payment Solutions arbeitet jetzt auch mit SIV zusammen. Erster Kunde ist LSW Netz aus Wolfsburg

–**BERLIN / ROGGENTIN** – Barzahlenden Privatkunden das Leben erleichtern, den eigenen Kassenschalter oder -automaten abschaffen und die Außenstände reduzieren – das ist das Dienstleistungsversprechen der Cash Payment Solutions GmbH mit ihrem System »Barzahlen«. Die Kunden können an bundesweit 10 000 Einzelhandelskassen fremde Rechnungen bar bezahlen, zum Beispiel bei Rewe – zu Öffnungszeiten, die ein Stadtwerk in seinem Kundenzentrum realistischerweise nie bieten kann. Die Bareinzahlungen werden in Echtzeit verbucht (*ZfK 10/13, Seite 14*).

Bisher konnten die Zahlungsvorgänge lediglich in den Ressourcenplanungs(ERP)-Systemen SAP IS-U sowie Lima von der Rhenag verbucht werden. Das sei jetzt mit einem dritten Anbieter geschafft, teilt »Barzahlen« der ZfK mit. Und zwar mit der SIV AG aus Roggentin bei Rostock und ihrem System Kvasy. Beide Unternehmen hatten dazu eine Kooperation geschlossen.

Mit einem vieljährigen SIV-Kunden, LSW aus Wolfsburg, entwickelten die Partner in einem Piloten eine Schnittstelle zu Kvasy. »Wir haben uns von Anfang an intensiv eingebunden gefühlt und unsere Ideen und Anregungen eingebracht«, lobt *Jörn Milkereit*, LSW-Bereichsleiter Abrechnung und Service. Die Tochter LSW Netz GmbH & Co. KG ist nun der erste gemeinsame Kunde von SIV und »Barzahlen«.

»Bargeld ist gerade bei Menschen mit niedrigen bis mittleren Einkommen beliebt«, erklärt »Barzahlen«-Geschäftsführer *Sebastian Seifert* der ZfK, »weil sie eine bessere Kostenkontrolle haben und auf Reserven, Freunde oder Verwandte zurückgreifen können, auch wenn auf dem Girokonto keine Kapazitäten

mehr vorhanden sind. Somit erhöhen Unternehmen mit »Barzahlen« signifikant ihren Forderungseingang.«

LSW-Bereichsleiter Milkereit erhofft für sein Unternehmen »eine Vielzahl unmittelbarer Vorteile«: So erweitere man namentlich in Paderborn und Braunschweig, wo LSW mit Zweitmarken in den lokalen Energiemarkt eingedrungen ist, das Serviceangebot. Man automatisiere die Rechnungsprozesse und senke damit die Abwicklungskosten. Gleichzeitig gehe mehr Geld ein, und der Aufwand fürs Mahnwesen sinke – so jedenfalls Milkereits Hoffnung. Die Costs to serve pro Kunde gehen runter, und die Endverbraucher sind am Ende vielleicht sogar zufriedener – alles kritische Faktoren im Vertriebswettbewerb.

Um es plastisch zu machen: In Paderborn unterhalten die Wolfsburger einen »PaderEnergy Store«. Dieses Kundenzentrum ist von 10 bis 18 Uhr geöffnet und schließt samstags um 14 Uhr, hat also für ein Kundenzentrum eher lange Öffnungszeiten. Allein bei Rewe dagegen kann man in den meisten der zwölf lokalen Märkte montags bis samstags von 7 bis 22 Uhr einkaufen – und jetzt in einem Aufwasch auch die Stromrechnung der Wolfsburger Vertriebsmarke bar zahlen, nicht nur in der Innenstadt. Die Rewe-Kassiererin liest dann einen Strichcode auf der papierernen Forderung ein. Wem Lebensmittel und Drogerieware aus dem Rewe zu teuer sind oder missfallen, der geht zu Penny, Real, DM oder bestimmten weiteren Ketten und entrichtet dort den Abschlag oder den Nachschlag. **geo**

Cash Payment Solutions, Halle 7, Stand 635;  
SAP, Halle 3, Stand 322; SIV, Halle 3, Stand 350;  
Rhenag, Halle 2, Stand 400