



WHITEPAPER

Smart Finance-Services für zukunftsweisende Mobilitätskonzepte

INHALT

3 EINLEITUNG

Der Mobiliätsmarkt vibriert

Die Smart City nimmt Formen an – und mit ihr eine neue Art der Fortbewegung. Erhalten Sie einen Einblick, mit welcher Dynamik sich der Markt rund um die Mobilität von Morgen entwickelt und welche Rolle dabei zukunftsweisende Ideen und innovative Technologien spielen.

5 KLEINTEILIGE FINANZPROZESSE

Herausforderung: Komplexe Transaktionen

Entscheidend für den Erfolg neuer Mobility-Konzepte ist ihre Anpassungsfähigkeit an die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden. Welche Auswirkungen das auf die Finanzprozesse im Unternehmen hat und warum bestehende Systeme an ihre Leistungsgrenzen kommen, lesen Sie in diesem Kapitel.

8 DIE CLOUD PLATTFORM

Lösung: Cloud-basierte Smart Finance-Plattform

Flexibilität und Skalierbarkeit sind die Säulen einer erfolgreichen Digitalisierungsstrategie. Eine Maxime, die auch für die Bereitstellung zukunftsfähiger Mobilitätsangebote gilt. Erfahren Sie, wie eine Cloud-basierte Monetarisierungsplattform dabei hilft, zentrale Herausforderungen zu meistern.

11 FLEXIBILITÄT UND GESCHWINDIGKEIT

Mehrwert: Flexibilität für die New Mobility

Eine kurze Time-to-Market, schnelle Umsätze und eine hohe Anpassungsfähigkeit an dynamische Marktbedingungen sind Balsam fürs Geschäft. Überzeugen Sie sich in diesem Kapitel, wie Sie Ihr New Mobility-Angebot mit der Nitrobox-Plattform zielgerichtet auf den Weg bringen können.

SMART FINANCE-SERVICES FÜR ZUKUNFTSWEISENDE MOBILITÄTSKONZEPTE

Dieses Whitepaper bietet einen Überblick über Trends und Entwicklungen rund um das spannende Thema „New Mobility“ – und liefert Antworten auf die Frage, warum intelligente Monetarisierungstechnologien ein unverzichtbarer Erfolgsfaktor für zukunftsweisende Geschäftsideen rund um die Mobilität von morgen sind.

Intelligente Transportsysteme prägen die „Smart City“

Der Mobility-Markt vibriert – nicht nur in Euro, sondern weltweit: Neue Player und innovative Modelle sorgen für spürbare Dynamik rund um die Themen Fortbewegung und Transport. Besonders Menschen im urbanen Raum wollen unabhängig und zielgerichtet von A nach B gelangen. Städte und Gemeinden arbeiten derzeit mit Nachdruck an Konzepten wie Car-, Bike- und Taxi-Sharing oder selbstfahrenden Shuttle-Diensten – Ansätze, die sowohl den Prinzipien der Nachhaltigkeit entsprechen als auch dem Ruf nach Flexibilität und Unabhängigkeit nachkommen. Der Zeitpunkt für eine Realisierung von „Smart City“-Ideen könnte kaum besser sein, werden viele Entwicklungen durch das Potenzial digitaler Technologien doch regelrecht beflügelt.

Personalisierbare Services bereichern Individualverkehr

Nicht nur im öffentlichen Personenverkehr, auch in der Automotive-Branche brummen die Research & Development-Abteilungen: Alleine im Jahr 2019 haben deutsche Automobilbauer und -zulieferer 51,68 Milliarden Euro in Innovationen investiert. Eine bemerkenswerte Summe, die nach derzeitigen Einschätzungen für 2020 sogar noch um weitere zwei Milliarden ansteigen wird. Die Innovationsfreude zeigt Wirkung. Mittlerweile adeln Connected Services und durchdachte Zusatzdienste die Ausstattungspakete moderner Neuwagen.

Der Wunsch des Konsumenten nach Individualisierung prägt mehr und mehr die Art und Weise, wie wir gegenwärtig und in Zukunft modernes Fahren gestalten. Die Automobilbauer entwickeln kontinuierlich neue Konzepte, die der Philosophie von „Functions on Demand“ entwachsen. Ähnliches vollzieht sich derzeit rund um die Frage der „Ownership“ – große Player wie beispielsweise Volvo erfinden das Rad tatsächlich neu und bieten mit ihrem Auto-Abo eine Alternative zum klassischen Leasing. Der Abonnent kann innerhalb relativ kurzer Fristen Modelle wechseln; im Abo selbst sind alle Kosten außer Treibstoff enthalten.

Mit diesen Mobility-Modellen erreichen Anbieter tatsächlich ein Maß an Individualität, das den hohen Ansprüchen der Verbraucher an maßgeschneiderte, bedarfsgerechte und flexible Services gerecht wird. Ort, Zeit, Reisemodus, ja sogar Fahrzeugmodell und Motorisierung sind künftig nur noch eine Frage der Konfiguration.

Essenzielle Investments in die „Smart City“ Infrastruktur

Wer Mobilität neu denken will, der muss zusätzlich die Entwicklungen rund um das Thema E-Mobility im Blick behalten: Wir erleben derzeit sowohl im öffentlichen Personenverkehr als auch im Hinblick auf die individuelle Mobilität einen deutlichen Paradigmenwechsel. Busse und kommunale Nutzfahrzeuge sind



FÜR MEHR NACHHALTIGE MOBILITÄTSINFRASTRUKTUREN UND -NETZE

„Investitionen müssen massiv in nachhaltige Mobilitätsinfrastrukturen und -netze umgeschichtet werden. Hersteller und Unternehmen benötigen verlässliche politische Rahmenbedingungen und eine sinnvolle Regulierung, um klimafreundliche Innovationen bis zur Marktreife vorantreiben zu können.“

Mobilitätsatlas, Heinrich-Böll-Stiftung 2019

vielerorts bereits auf elektrische Antriebe umgestellt, die Anzahl der privaten E-Bikes, E-Roller und E-Autos steigt ebenfalls rasant an. Mit diesem Trend wächst auch der Bedarf an klugen E-Charging-Angeboten – sowohl öffentliche Versorgungsunternehmen als auch private Anbieter müssen heute in die nötigen Infrastrukturen investieren, um auch morgen den Bedarf an Lademöglichkeiten decken zu können.

Zukunftsfähige Mobilität muss finanziell beweglich sein

Smarte Städte, intelligente Fahrzeuge, individuell konfigurierbare Services im und um den PKW, innovative E-Charging-Netzwerke – unsere Vision von einer modernen Mobilität ist vielschichtig. Und sie ist reich an Herausforderungen. Klar ist: Je besser sich ein Mobilitätsangebot an die Erwartungen und Bedürfnisse seiner Nutzer anpasst und sich in bestehende Strukturen integriert, umso höher sind seine Chancen, auch dauerhaft erfolgreich zu sein. Diese Maxime gilt sowohl für junge Startups als auch für etablierte Unternehmen, die mit innovativen Mobilitätsprodukten ihr Kerngeschäft erweitern wollen.

Skalierbare und flexible Geschäftsmodelle, die sich bis ins Detail individualisieren lassen, setzen auf zahlreichen Konfigurationsoptionen auf und liefern fortlaufend Unmengen an Nutzer-, Bewegungs-, Abo- und Bezahl-daten. Eine Komplexität, die sich unter anderem auch in den Finanzprozessen niederschlägt. Oft ist die unternehmensinterne IT nicht in der Lage, derart daten-

intensive, zeitkritische und individuelle Prozesse abzubilden. Besonders anspruchsvoll wird die Verarbeitung von relevanten Monetarisierungsabläufen – vom Pricing über das Billing bis hin zum Forderungsmanagement –, wenn Unternehmen länder- oder sogar Kontinente übergreifend agieren.

Moderne Mobilitätsangebote bringen Tausende von Transaktionsdaten mit sich. Diese so genannten Micropayments müssen binnen weniger Minuten verarbeitet werden, um Order-to-Cash-Flüsse in Echtzeit zu ermöglichen. Kluge Smart Finance-Services sorgen dafür, dass bestehende IT-Systeme nicht überlastet werden. Genau hier setzt die Lösung der Nitrobox-Plattform an, die nicht nur einen reibungslosen Order-to-Cash-Fluss garantiert, sondern sich auch schnell und einfach an die bestehende IT-Architektur anbinden lässt.

BEST PRACTICE: DIE „PORSCHE CONNECT“-SERVICES

Porsche gehört zu den führenden Anbietern gehobener Mobilität – und bereichert das Fahrerlebnis seiner Kunden durch zusätzliche Services wie etwa individuell konfigurierbare Infotainment-Pakete oder digitale Parkplatzbuchungen. Der „digitale Co-Pilot“ im High-End-Sportwagen soll dafür sorgen, dass der Fokus auf der Straße bleibt und das Fahrgefühl im Mittelpunkt steht. Die vielen Tausend Abrechnungsprozesse, die sich hinter den Services von „Porsche Connect“ verbergen, werden über die Order-to-Cash-Plattform von Nitrobox abgewickelt. Zum Betrieb und zur Konfiguration der Nitrobox-Lösung nutzen die Mitarbeiter von Porsche ein Webportal, das gemäß den Anforderungen des Autobauers konfiguriert ist. Über das Portal erhalten auch die regionalen Vertriebsorganisationen Zugang zu Rechnungen, Kontoständen, Informationen und Dokumenten.



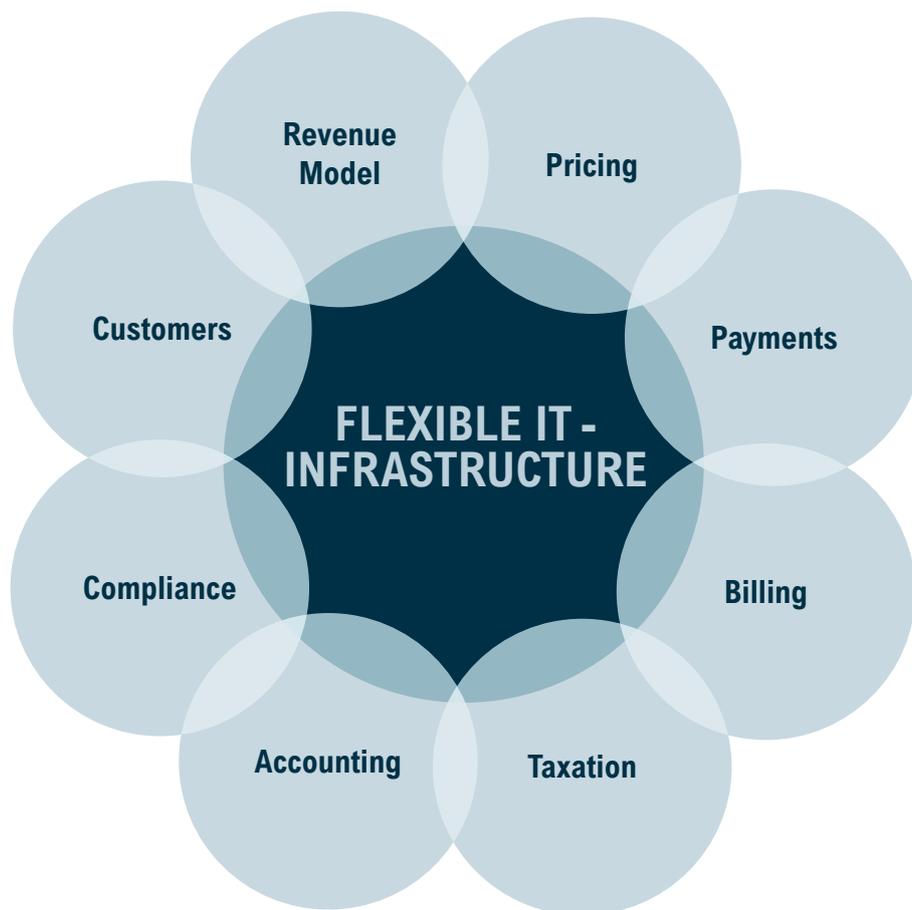
BEST PRACTICE: ELLI – E-CHARGING

Mit Elli – kurz für „Electric life“ – hat der Volkswagen-Konzern Anfang 2019 ein Tochterunternehmen aus der Taufe gehoben, das die Schnittstelle zwischen Mobilität und Energieversorgung abdecken soll. Als Anbieter von Energie- und Ladelösungen liefert Elli mit seinen Charging-Services ein vollumfängliches und intelligentes End-to-End-Paket, das alle Aspekte von der Hardware über die eigentliche Dienstleistung bis hin zur Instandhaltung umfasst. Die Energieangebote aus erneuerbaren Quellen und die smarten Ladelösungen richten sich sowohl an Endverbraucher als an Geschäftskunden. Die Nitrobox-Plattform bildet auch bei Elli den technischen Unterbau sämtlicher Monetarisierungsflüsse – egal ob B2B oder B2C.



FINANZPROZESSE WERDEN IMMER KLEINTEILIGER UND INDIVIDUELLER

Innovative Mobilitätsprodukte zeichnen sich durch ihre hohe Anpassungsfähigkeit aus – während maßgeschneiderte Abonnements und nutzungsabhängige Services attraktive Angebote ermöglichen, entstehen für die Unternehmens-IT neue Herausforderungen. Die Finanzsysteme müssen Tausende von kleinteiligen Transaktionen, so genannte Micropayments, bewältigen.



Kunden erwarten nahtlose Erlebnisse – auch beim Bezahlen

Die Dynamik auf dem Mobilitätssektor ist enorm. Die Angebote des öffentlichen Personenverkehrs werden immer detaillierter auf den einzelnen Kunden zugeschnitten und multimodal angereichert. Individuelle Reise- und Verkehrsmittel zeichnen sich durch eine wachsende Anzahl an buchbaren Zusatzoptionen aus, die Fahrt mit dem Fahrrad, E-Scooter, Roller oder Auto wird zum urbanen Erlebnis mit Komfort und Nachhaltigkeitsfaktor. Eine ebenso wichtige Rolle spielt die Integration von öffentlichem Transport und Individualverkehr, insbesondere bei der Anbindung von ländlichen Strukturen an die städtischen Verkehrsnetze. Keine Staus oder aufwändigen Parkplatzsuchen, reibungslose Reiseketten und ein Maximum an Annehmlichkeiten während einer Fahrt – der Kunde erwartet ein Plus an Lebensqualität

durch nahtlose Mobilitätserfahrungen. Die Automotive-Industrie entwickelt sich mehr und mehr vom Hersteller zum Mobility-Provider.

Bei der technischen Integration von innovativen Lösungen spielt ein Aspekt eine wesentliche Rolle: unkomplizierte Buchungs- und Bezahlprozesse. Diese reichen vom bargeldlosen Payment am Parkplatz, elektronischen Tickets für die Verkehrsmittel des öffentlichen Personenverkehrs oder die bequeme Abwicklung von Ladevorgängen im Rahmen von E-Mobilität. Bargeld und Kartenzahlung mit aufwändiger PIN-Eingabe oder Unterschrift werden als Bruch im Kundenerlebnis wahrgenommen. Ähnliches gilt für die individuelle Konfiguration von Onboard-Services im PKW oder moderne Leasing- und Miet-Konzepte. Auch hier wollen Verbraucher keine verwirrenden Einzelrechnungen mehr sammeln, sondern sich auf integrierte und zugleich individuelle Bezahlvorgänge verlassen können.

STUDIEN ZEIGEN: WUNSCH NACH BEQUEMEN BEZALVORGÄNGEN IST GROSS

Laut „Mobile Payment Report 2019“, erstellt und herausgegeben vom Beratungshaus PWC, sind knapp 60 Prozent der Deutschen der Meinung, dass mobile Payment-Dienste ihren Einkauf erleichtern. Betrachten wir das Verbraucherverhalten auf globalem Niveau, so erscheinen die deutschen Verbraucher sogar vergleichsweise konservativ: In einer aktuellen, weltweiten Studie des Kreditkartenkonzerns MasterCard gaben 82 Prozent der Befragten an, dass sie kontaktlose Bezahlmethoden für die „sauberste“ Art – „the cleaner way“ – der Bezahlung halten.



Micropayments bringen IT-Systeme an Belastungsgrenze

Heute sind dank der technologischen Rahmenbedingungen und mit fortschreitender Digitalisierung Mobilitätsmodelle möglich, die noch vor wenigen Jahren kaum denkbar waren. Zugleich steigt mit diesen Möglichkeiten allerdings die Komplexität der zugrundeliegenden Strukturen um ein Vielfaches. Micropayments – Tausende von kleinteiligen Transaktionen – müssen mit höchster Effizienz verarbeitet werden, damit sich Services und Angebote überhaupt lohnen.

reichen von Pricing, Payment & Billing über steuer- und finanzrechtliche Kennzahlen bis hin zu Analysen aus dem strategischen Management. Enterprise Resource Planning (ERP)-Lösungen, Customer Relationship Management (CRM)-Software sowie Abrechnungs- und Buchhaltungsanwendungen sind in vielen Unternehmen zwar etabliert. Diese Systeme sind allerdings bei Weitem nicht flexibel genug, um derart individuelle Abläufe abzubilden und lassen sich in der Kürze der Zeit auch nicht entsprechend anpassen.

BESONDERE HERAUSFORDERUNG: MONETARISIERUNG AUF INTERNATIONALEM TERRAIN

Unternehmen, die Länder oder sogar Kontinente übergreifend agieren, sehen sich mit einer zusätzlichen Herausforderung konfrontiert: Sie müssen bei der Abwicklung ihrer Finanzprozesse verschiedenste Währungen, Sprachen, unterschiedliche rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen berücksichtigen und ihre Systeme forlaufend darauf abstimmen. Auch hier bietet die smarte Monetization Plattform der Nitrobox dank individuell gestaltbarer Business Rules Abhilfe auf Knopfdruck und in Echtzeit.

Traditionelle Systeme benötigen erweiterte Fähigkeiten

Unternehmen, die neue Mobilitätsangebote gewinnbringend auf den Markt bringen wollen, befinden sich in einer Zwickmühle: Sie müssen dafür sorgen, dass die Margen für neue Services nicht durch die Abwicklungskosten für die Finanzprozesse aufgeessen werden. Zugleich gilt es mit Bedacht technologische Erweiterungen zu investieren, da ansonsten auch hier die Kosten-Nutzen-Bilanz ins Ungleichgewicht gerät. Sich von bewährten, aber eben auch weniger flexiblen Systemen zu trennen, steht in keinem Verhältnis zu den Aufwänden, die dadurch entstehen würden. Schließlich hängen an diesen IT-Landschaften nach wie vor geschäftskritische Finanzlösungen und über Jahre gewachsene Anwendungsstrukturen.

Unternehmen benötigen eine deutlich investitionsfreundlichere und zudem pragmatische Option, um das Dilemma mangelnder Systemflexibilität zu lösen. Der Schlüssel liegt in der Erweiterung traditioneller Umgebungen: IT-Manager schaffen die nötigen Voraussetzungen für zukunftssichere Geschäftsmodelle, wenn sie ihre bestehenden Systeme mit zusätzlichen Fähigkeiten ausstatten. Eine leistungsfähige Plattform zur Abrechnung von digitalen Services ist die ideale Ergänzung bestehender IT-Systeme, um die Herausforderungen reibungsloser Monetarisierungsprozesse zu meistern und eine schnelle Time-to-Market für neue Services und Produkte zu ermöglichen.

Was bedeutet diese Entwicklung für Mobility-Dienstleister? Wer ein neues Mobilitätsangebot auf dem Markt etablieren will, der braucht neben einer guten Idee vor allem eines: flexible Monetarisierungsstrukturen. Denn je kleinteiliger und komplexer die einzelnen Schritte zur Bestell- und Bezahlabwicklung werden, umso mehr bringen sie bestehende IT-Systeme an ihre Grenzen. Die Reihe der Prozesse und Datenquellen, die hier skalierbar, sicher und Compliance-konform miteinander integriert werden müssen,

DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN BEI DER MONETARISIERUNG VON MOBILITY-ANGEBOTEN

- Dynamische Buchungsmodelle, individualisierte Vertragskonditionen und unterschiedliche Nutzungsformen müssen zu einer Rechnung zusammengefasst werden.
- Rabatte und Provisionen für Kunden und Partnerunternehmen müssen konsolidiert und berücksichtigt werden.
- Tausende von kleinteiligen Micropayments sorgen für riesige Datenmengen und müssen zuverlässig und in Echtzeit in Abrechnungsdaten umgewandelt werden.
- Verschiedenste regionale und länderspezifische rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen müssen ebenfalls berücksichtigt werden und schaffen zusätzliche Komplexität.
- Funktionen aus den verschiedenen IT-Segmenten eines Unternehmens – ERP, CRM sowie Rechnungs-, Buchhaltungs- und Zahlungsmanagement – müssen miteinander kombiniert werden, um Monetarisierungsflüsse sicherzustellen.



ZENTRALE HERAUSFORDERUNG: SKALIERBARE MONETARISIERUNG VON FAHRZEUGDATEN

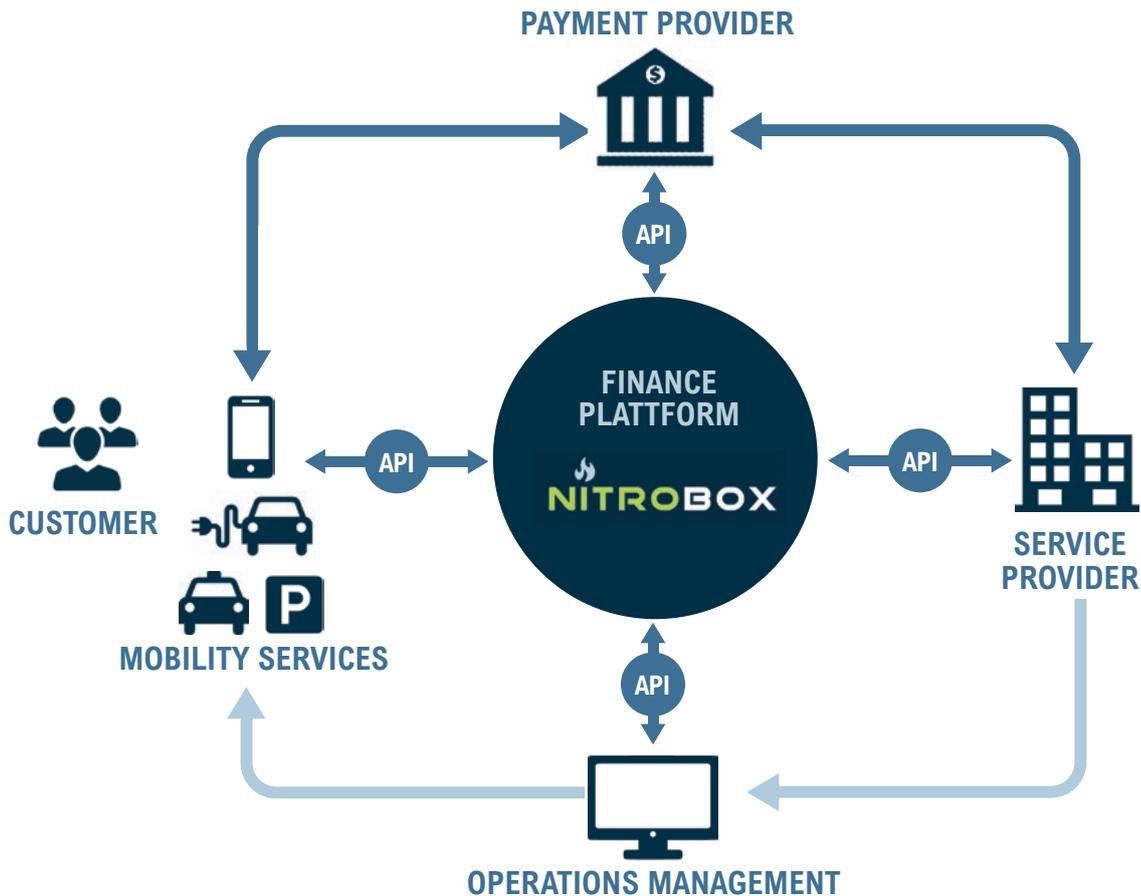
„As a value pool, (car) connectivity may reach \$450 billion to \$750 billion worldwide by 2030. But doing so will depend on the ability of market players to use the data generated by cars, drivers, and mobility systems to develop products that create revenue, reduce costs, and enhance safety and security. While the potential is significant, monetizing this car data at scale remains a major challenge.”

„Die Wertschöpfung von Connectivity-Konzepten im PKW wird bis 2030 zwischen 450 und 750 Milliarden US-Dollar liegen. Allerdings müssen die beteiligten Player in der Lage sein, die Daten aus Fahrzeugen, von Fahrern und aus Mobilitätssystemen zu nutzen. Sie müssen Produkte entwickeln, mit denen sich Umsätze generieren, Kosten senken und Sicherheitsstandards verbessern lassen. Während das Potenzial signifikant ist, bleibt die skalierbare Monetarisierung von Fahrzeugdaten eine zentrale Herausforderung.“

McKinsey Report, 1. März 2018

DIE LÖSUNG: EINE CLOUD-PLATTFORM FÜR AGILE UND AUTOMATISIERTE ABRECHNUNGSPROZESSE

Die Nitrobox Technologie vereint alle Funktionen in einer zentralen Cloud-Plattform und kann als SaaS-Lösung über modernste APIs schnell und einfach an bestehende Finanzsysteme und Provider angebunden werden. Business Modelle werden in der Plattform abgebildet, Abrechnungsprozesse und Buchungsregeln gemäß individueller Anforderungen modelliert. Das fertige Nebenbuch wird nach der Verbuchung per Schnittstelle an das Hauptbuch übergeben.



NITROBOX - SCALABILITY BY DESIGN

Mit der Cloud-basierten Monetarisierungsplattform bietet Nitrobox „Scalability by Design“ – die Skalierbarkeit von Prozessen ist der Kern der Nitrobox-Lösung. Ihre Order-to-Cash-Umgebung lässt sich schnell und unkompliziert in bestehende IT-Architekturen integrieren – und schafft damit maximale Freiräume zur Umsetzung innovativer Geschäftsmodelle und eine schnelle Time-to-Market.

Schnelle und unkomplizierte Integration zur Abbildung von Finanzprozessen

Die Nitrobox-Plattform bildet das technologische Fundament, über das Mobilitätsanbieter die finanziellen Operationen vielschichtiger Geschäftsmodelle abwickeln können. So liefert die Cloud-basierte Lösung alle erforderlichen Bausteine, um Preisstrukturen zu modellieren und die Rechnungstellung zu steuern. Ihre Module bedienen zudem wichtige Teilaspekte des unternehmensweiten Finanzwesens wie etwa das Revenue Management, die Debitorenbetreuung oder den Monatsabschluss – und dass dank Automatisierung mit einem hohen Effizienzgrad.

Die Nitrobox-Plattform bietet alle erforderlichen Funktionen zur nahtlosen Monetarisierung von Mobility-Angeboten: Sie integriert sämtliche Prozesse des Customer Lifecycles – vom Pricing über das Payment-Triggering bis hin zur Rechnungsstellung und zum Forderungsmanagement. Die Technologie ist quasi auf Knopfdruck einsatzbereit und kann unkompliziert in bestehende Systemlandschaften integriert werden. Auch einer Anbindung an große ERP-Systeme wie beispielsweise SAP, SAGE oder Oracle steht mit der Nitrobox-Plattform nichts im Wege.

Das grundlegende Prinzip ist simpel und effektiv: Durch die Trennung von Haupt- und Nebenbuch ist ein Splitting der Finanzprozesse möglich. Während die zentralen Finanzsysteme das Hauptbuch führen, können bestimmte Transaktionssegmente – diese bilden durchaus komplette Geschäftsmodelle wie den Bereich E-Commerce oder digitale Services ab – im Nebenbuch gesondert behandelt werden. An dieser Stelle kommt die Nitrobox-Plattform zum Einsatz. Am Ende der Prozesskette fließen alle Daten wieder konsolidiert im Hauptbuch zusammen.

MAXIMALE SICHERHEIT IN DER CLOUD

Die Erfahrung hat gezeigt: Hohe Bereitstellungsflexibilität dank Cloud-Technologie und maximale IT-Sicherheit sind kein Widerspruch. Vielmehr kommt es auf das passende Hosting-Konzept an. Die Nitrobox-Plattform läuft sowohl in der Public als auch in hybriden Cloud-Umgebungen und wird ausschließlich auf europäischen Servern betrieben. Zudem nutzt Nitrobox die Infrastrukturen zuverlässiger Partner wie der Cloud-Computing-Umgebung Microsoft Azure. Damit wird sie höchsten Anforderungen an Datenschutz und IT-Compliance gerecht. Für Unternehmen, die besondere Auflagen hinsichtlich ihres Sicherheitskonzeptes erfüllen müssen, ist sogar ein Betrieb „on premis“, also vor Ort auf den betriebseigenen Servern, möglich.

LEISTUNGSPAKETE EINFACH DAZUBUCHEN UND HOCHSKALIEREN

Skalierbarkeit ist das A und O – mit der Nitrobox-Plattform können Geschäftsmodelle schnell und unkompliziert realisiert und jederzeit erweitert werden. Dank Microservices können zusätzliche Features bei Bedarf auch im laufenden Betrieb schnell integriert werden. Gleiches gilt für die gezielte Automatisierung von einzelnen Workflows, Geschäftsfällen oder der Buchungslogik.

Microservices-Architektur schafft flexible Strukturen und hohe Interoperabilität

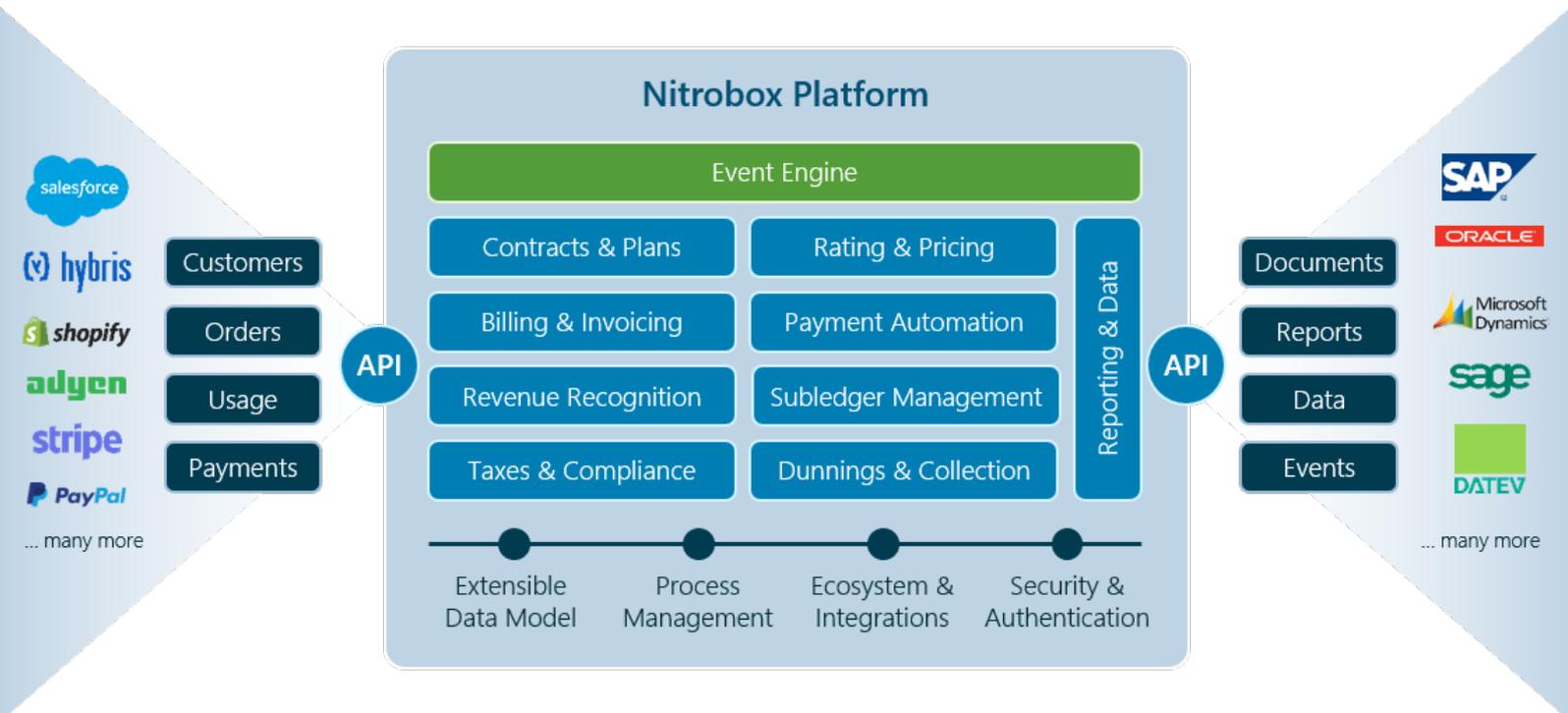
Um tausende oder sogar Millionen Transaktionsdaten in wenigen Minuten verarbeiten zu können, setzt die Architektur der Order-to-Cash-Plattform von Nitrobox auf Microservices – ein Ansatz, der sich vor allem durch geringe Abhängigkeiten, eine hohe Skalierbarkeit und die kluge Verteilung von Aufgaben auszeichnet. Prozesse werden nicht länger monolithisch gedacht, sondern aus ihrer Silostruktur herausgelöst und unter Einbindung sprachunabhängiger Schnittstellen kleinteilig orchestriert. Der Kern dieses Architekturprinzips besteht darin, dass Services weitestgehend voneinander entkoppelt werden und kleine, klar umrissene Aufgaben erledigen. Ideal also für komplexe Monetarisierungsstrukturen mit vielen kleinteiligen Micropayments.

Damit Unternehmen von den Vorteilen Microservice-basierter Architekturen profitieren können, darf es bei der Interoperabilität und Konnektivität der Systeme keine Kompromisse geben. Die Nitrobox-Plattform zeichnet sich durch den einfachen Zugriff auf Programmierschnittstellen aus – möglich ist dies durch den Einsatz von REST-APIs. REST steht für „Representational State Transfer“, API für „Application Programming Interface“. Gemeint ist damit eine Programmierschnittstelle, die sich an den Grundsätzen des World Wide Web orientiert und einen Ansatz für die Kommunikation zwischen Client und Server – oder im Falle von Monetarisierungsprozessen zwischen Nitrobox Plattform und der unternehmerischen Finanz-IT – beschreibt. Die REST-Schnittstellen zeichnen sich zum einen dadurch aus, dass sie einfach zu bedienen und extrem flexibel sind und dass sie sich zudem problemlos skalieren lassen.

Standardbausteine bilden umfangreichen Werkzeugkasten

Die Nitrobox-Plattform erlaubt es, mithilfe von Standardbausteinen schnell und unkompliziert individuelle Prozesse abzubilden und zu modellieren. Darüber hinaus entstehen durch die Standardisierung und Automatisierung von Aufgaben reproduzierbare Workflows. Die Plattform ermöglicht das Management und den Betrieb aller Finanzfunktionen von der Abonnentenverwaltung über die flexible Abrechnung und Fakturierung, von der Zahlungsabwicklung über die automatisierte Buchhaltung bis hin zu integrierten Finanzberichten und Archivierungslösungen.

Nitrobox arbeitet mit dedizierten Cloud-Instanzen – das bedeutet, dass jedes Unternehmen eine eigene Infrastruktur für Hosting, Storage und den Betrieb der individuell konfigurierten Order-to-Cash-Anwendung erhält. Zudem setzt das Nitrobox-Programmierteam auf modernste DevOps-Methoden – also die enge Zusammenarbeit zwischen Entwicklung (Development) und Bereitstellung (Operations). Für schnelles und sicheres Deployment kommen Werkzeuge wie Docker-Container, Kubernetes-Cluster oder Terraform zum Einsatz.



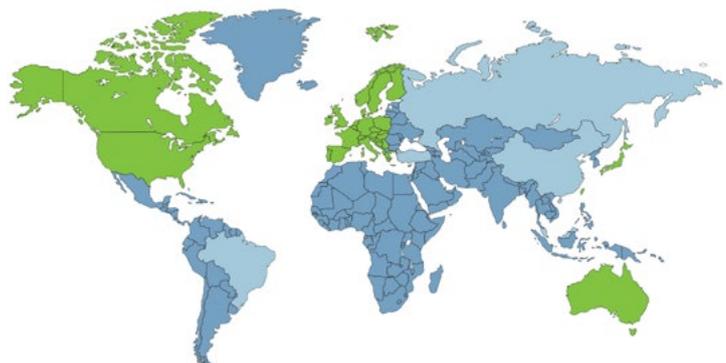
WELTWEITER EINSATZ DER NITROBOX-PLATTFORM

Keine Grenzen für international agierende Mobility-Anbieter

Nitrobox deckt global in 80 Ländern alle Compliance-relevanten Anforderungen ab – von regulatorischen Vorgaben bis hin zum Steuerrecht. Unterschiedliche Mehrwertsteuersätze oder länder- und produktspezifische Fiskalabgaben werden automatisch berücksichtigt. Zudem unterstützt Nitrobox die Einhaltung von regionalen oder nationalen Vorschriften für die elektronische Rechnungsstellung und Rechnungsarchivierung ebenso wie Bestimmungen zur Datenspeicherung und zum Datenschutz. Zahlreiche Währungen und Sprachen gehören ebenfalls zum Leistungsportfolio der Nitrobox-Plattform.

Damit die Internationalisierung von Geschäftsmodellen und neuen Mobility-Konzepten nicht zu viele Ressourcen und damit letztlich zu kostspielig wird, ist es wichtig, dass

die technische Infrastruktur bereits entsprechende Routinen und Kennzahlen mitliefert. Für Unternehmen, deren Geschäftsmodelle über Landesgrenzen hinaus auf internationalem Terrain erfolgreich sein müssen, ist die globale Aufstellung einer Order-to-Cash-Plattform deshalb ein wesentlicher Erfolgsfaktor.



MAXIMALE SPIELRÄUME FÜR NEW MOBILITY-KONZEPTE

Unkomplizierte Bereitstellung für schnelle Geschäftserfolge

Dynamische Märkte fordern schnelle Reaktionszeiten – je kürzer die Time-to-Market eines neuen Produkts, desto größer seine Aussichten auf langfristigen Erfolg. Mit der Nitrobox-Plattform erhöhen Unternehmen das Tempo, mit dem sie eine neue Mobility-Lösung am Markt einführen. Zugleich verkürzt sich so die Zeit bis zum ersten Umsatz. Das Ergebnis ist eine schnelle Monetarisierung neuer Geschäftsmodelle.

Die Nitrobox-Technologie vereint alle nötigen Funktionen, um die Finanzprozesse für jedes Geschäftsmodell innerhalb einer zentralen Plattform an jedem beliebigen Ort der Welt in Echtzeit abzubilden. Die ausgeprägte Flexibilität von Prozessen, die exakte Umsetzung von Business Rules und der unkomplizierte Einsatz von Templates ermöglichen weltweite Rollouts in wenigen Wochen.

Durch die hohe Skalierbarkeit der Plattform kann die Zahl an Mikrotransaktionen schnell anwachsen und lässt damit Spielraum für geschäftliche Entwicklungen. Eine Dynamik, die für erfolgsversprechende Ideen unverzichtbar ist, um sich nachhaltig am Markt zu etablieren. Die Nitrobox-Lösung wickelt Micropayments vollständig automatisiert ab und hält damit die Kosten für eine Transaktion

niedrig. Ein wichtiger Aspekt für die Gesamtwertschöpfungskette, da so die Reingewinne für eine Dienstleistung nicht durch Payment- und Billing-Aufwände aufgefressen werden. Dieser Aspekt ist insbesondere dann von geschäftskritischer Bedeutung, wenn ein Angebot aus kleinen Buchungseinheiten besteht. Beispiele hierfür wären zum Beispiel die Onboard-Buchung und Bezahlung von Parkplätzen oder das E-Charging von Kleinstfahrzeugen wie Rollern oder Pedelecs.

FLEXIBILITÄT UND GESCHWINDIGKEIT

Die Vorteile einer leistungsstarken Monetarisierungsplattform sind zahlreich – zwei Stärken stechen dabei besonders hervor: Flexibilität und Geschwindigkeit. Die Nitrobox ist in kürzester Zeit einsatzbereit, um die individuellen Finanzflüsse eines innovativen Mobility-Konzepts bis ins kleinste Detail abzubilden.

DIE VORTEILE DER NITROBOX-PLATTFORM AUF EINEN BLICK

- **Unkomplizierte und schnelle Implementierung:** kurze Time-to-Market neuer Mobility-Produkte und damit schnelle erste Umsatzgenerierung.
- **Automatisierung und Standardisierung von Prozessen:** reproduzierbare Workflows, minimierte Personalkosten und geringere Fehleranfälligkeit.
- **Skalierbarkeit und ausgeprägte Erweiterbarkeit der Ressourcen:** zuverlässige und jederzeit ausbaufähige Abwicklung einer Vielzahl von Mikrotransaktionen.
- **Schnelle Anpassung an regulatorische und steuerrechtliche Vorgaben für maximale Compliance-Sicherheit** für global agierende Mobilitätsanbieter in insgesamt 80 Ländern.
- **Cloud-basierte Plattform-Technologie:** ausgeprägte Flexibilität und Skalierbarkeit bei niedrigen Bereitstellungskosten.
- **Abdeckung kompletter Kunden- und Produktlebenszyklen:** umfassende Funktionen von der Abonnentenverwaltung bis hin zu Archivierungslösungen.
- **Transparente Preismodelle:** hohe Skaleneffekte für wirtschaftliche Margen auch bei kleinteiligen Dienstleistungen und Transaktionen.

MOBILITÄT DER ZUKUNFT BRAUCHT VISIONÄRE IDEEN



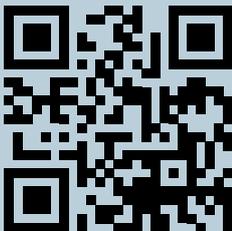
”

„Wir entwickeln gemeinsam mit Nitrobox die notwendige Finanzarchitektur, um verschiedene Abrechnungsmodelle für Porsche Connect und Smart-Mobility-Dienste anbieten zu können: von zeit- oder volumenbasierten Ansätzen bis hin zu Abonnements. Neben den flexiblen Anpassungs- und Integrationsmöglichkeiten der Plattform hat uns vor allem auch das Team von Nitrobox mit seiner visionären Ausrichtung überzeugt.“

Stefan Zerweck, COO Porsche Digital GmbH

VERTRIEB KONTAKTIEREN

Fon: +49 (0) 40 605 906 330
Mail: sales@nitrobox.com
Web: www.nitrobox.com



ISO/IEC 27001 ZERTIFIZIERT

