



SUCCESS STORY

ELECTRIC CHARGING SERVICES

Einführung eines internationalen Geschäftsmodells für Energie und elektrisches Laden mit Nitrobox



www.nitrobox.com

DER KUNDE

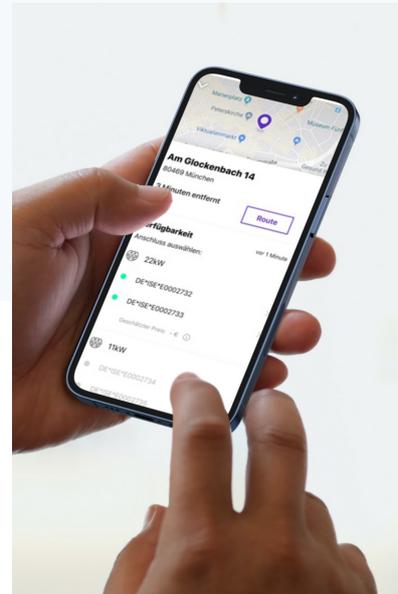
Ein führendes Automobilunternehmen, das eine intelligente Energie- und Ladelösung anbietet, die Fahrern und Flottenmanagern von Elektrofahrzeugen ein nahtloses und ganzheitliches Lade- und Energieerlebnis bietet.

Das neue Geschäftsmodell umfasst vier Marken, die in 30 Ländern tätig sind und 24 Sprachen unterstützen.

Um ein solch komplexes elektrisches, datengesteuertes Ökosystem zu realisieren, sah das Unternehmen die Notwendigkeit einer intelligenten, skalierbaren Abrechnungslösung, die dieses neue Serviceangebot auf internationaler Ebene automatisieren und verwalten kann und sich perfekt in die bestehende IT-Infrastruktur einfügt.

DIE HERAUSFORDERUNG

Bei der Planung des neuen Elektroladegeschäfts wurde dem Kunden schnell klar, dass das vorhandene ERP-System nicht die Flexibilität und die Fähigkeiten bietet, die für ein so schnelllebiges und internationales Umfeld erforderlich sind.



Die neue Abrechnungslösung sollte die folgenden Kriterien erfüllen:

- Schnelle Implementierung in die bestehende IT-Infrastruktur, um kurzfristige Markteinführungsziele zu erreichen
- Einfache Integration in die selbstentwickelte Inhouse-Zahlungslösung
- Bereitstellung von separaten Mandanten und Data Stores für unterschiedliche Anwendungsfälle

Das komplexe Tarifmodell beinhaltet:

- Anpassungen für mehrere Marken und Märkte
- Zeitbasierte Rabatte (z. B. Freimonate, kWh)
- Aufpreise für Roaming-Dienste

| Plan | | Tariff Free | Tariff Start | Tariff Plus |
|-----------------|--|------------------------|---------------------|---------------------|
| Monthly Fees | Club Member / Certain Car Model | 0,- EUR per Month | 0,- EUR per Month | 11,99 EUR per Month |
| | Non-Club Member / All other Car Models | | 8,99 EUR per Month | 19,99 EUR per Month |
| Roaming Model | | 0,80 EUR per kWh | 0,60 EUR per kWh | 0,40 EUR per kWh |
| Public Charging | | + 0,30 EUR per Session | 0,- EUR per Session | 0,- EUR per Session |
| Contract Period | | None | 12 Months | |
| Activation Fee | | 11,99 EUR One-time Fee | | |
| Additional RFID | | 11,99 EUR One-time Fee | | |

Die neue Abrechnungslösung sollte in der Lage sein, die gesamten Service- und Auftragsmanagementprozesse für Buchhaltung, Abrechnung und Zahlungen in einem Mehrmarkenszenario zu verwalten:

- Automatisierung und Verwaltung der Monetarisierungsprozesse für vier Marken mit individuellen Anforderungen in einer zentralen Plattform
- Paralleles Verarbeiten von einmaligen, abonnementbasierten (wiederkehrenden) und nutzungsbasierten Transaktionen auf einer integrierten Plattform
- Erfüllung internationaler Anforderungen hinsichtlich Sprache, Währung und Produktportfolio
- Umsetzung eines komplexen Preis-Ratings für 30+ Länder inklusive Preisfaktoren wie Tageszeit, Mitgliedschaft etc.
- Integration mehrerer Zahlungsanbieter und verschiedener länderspezifischer Zahlungsmethoden
- Internationale Besteuerung und Reporting nach gesetzlichen Vorgaben
- Skalierbarkeit von Tausenden bis Millionen von Transaktionen in Echtzeit
- Schnelle Anpassung von Abrechnungs- und Buchhaltungsprozessen an sich stetig verändernde Marktbedingungen

DIE LÖSUNG

Während der Marktrecherche nach geeigneten Monetarisierungslösungen und dem Vergleich verschiedener Ansätze wurde sehr schnell klar, dass Nitrobox nicht nur die Kriterien des Kunden am besten erfüllt, sondern auch eine schnelle Implementierung und Einführung ermöglicht.

Für die Einrichtung der geschäftsspezifischen Konfigurationen wurde ein starkes Team aus Nitrobox Solution Architects und vom Kunden ausgewählten Implementierungspartnern aufgestellt. So konnte der Kunde innerhalb weniger Wochen den neuen Energie- und Electric Charging-Service am Markt einführen und nutzt mit der smarten Nitrobox Monetization SaaS Cloud-Plattform:

- Eine dynamischen Monetarisierungslösung mit skalierbaren Funktionen, die leicht angepasst und erweitert werden können
- Eine Multi-Mandanten-Struktur, um getrennte Datenspeicher für verschiedene Marken und Länder zu gewährleisten
- Eine optimierte Buchhaltung, Rechnungsstellung und Zahlungsverwaltung durch:
 - Anpassbare Buchungsregeln für unterschiedliche Abrechnungszwecke
 - Konfigurierbare Besteuerung nach Produkten, Ländern und Kundentypen
 - Individuelle Rechnungsvorlagen pro Land und Mandant
 - Archivierung von Dokumenten (gemäß länderspezifischem Recht)
 - Integration mehrerer Zahlungsdienstleister und Zahlungsarten

DIE VORTEILE

Als agile und dynamische Monetarisierungslösung unterstützt die Nitrobox Plattform das Geschäftsmodell des Kunden von Order-to-Cash, passt sich seinen Bedürfnissen an und entwickelt sich mit ihm weiter.

Das smarte, benutzerfreundliche Nitrobox Webportal fungiert dabei als intelligente Schaltzentrale. Der Kunde kann nicht nur alle Bestellungen, Verträge, Rechnungen und Buchungen in Echtzeit einsehen, sondern auch mit wenigen Klicks neue Pläne und Geschäftseinheiten konfigurieren, neue digitale Services innerhalb von Minuten anlegen und testen oder Reports erstellen.

Die Vorteile im Überblick:

- Schnelle Markteinführung innerhalb von 8 Wochen und weiterer Roll-out in 30 Ländern mit 24 Sprachen innerhalb von 6 Monaten
- Schneller, zuverlässiger Monatsabschluss innerhalb von drei Arbeitstagen
- Hochautomatisiertes, kosteneffizientes Management aller Order-to-Cash-Prozesse
- Flexible Lösung ermöglicht schnelle Anpassung an neue Tarifmodelle, Märkte oder regulatorische Anforderungen
- Vollständig automatisierte, skalierbare und maßgeschneiderte Abrechnung und Rechnungsstellung für Länder und Marken
- Hohe Kundenzufriedenheit dank reibungsloser Abrechnung und Rechnungsstellung
- Echtzeit-Zugriff auf alle Daten für alle Geschäftsmodelle und Länder über das Nitrobox Webportal

ÜBER NITROBOX

Nitrobox ist eine innovative SaaS-Lösung, die es Unternehmen ermöglicht, ihre Revenue-Prozesse zu automatisieren und intelligente Abrechnungs- und Preismodelle zu verwalten, wie z. B. Abonnements, Pay-per-Use, digitale Einmaltransaktionen oder beliebige Hybridmodelle.

Nitrobox bietet alle Order-to-Cash-Funktionen in einer zentralen Plattform, von smartem Vertragsmanagement, über automatisierte Abrechnung und Rechnungsstellung und Umsatzrealisierung bis hin zu Zahlungen und Mahnwesen.

Von Deutschland aus operiert Nitrobox auf globaler Ebene und arbeitet für Kunden in mehr als 70 Ländern, um ihnen Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Kostensenkung zu ermöglichen sowie den Customer Lifetime Value zu erhöhen, indem eine reibungslose Abrechnung und Zahlungserfahrung sichergestellt wird.

Mehr über Nitrobox erfahren: www.nitrobox.com

Let's talk:

+49 (0)40 605 906 330 (DE)

+44 20 39 66 13 02 (UK)

+1 929 356 25 12 (US)

sales@nitrobox.com

Nitrobox GmbH, Fuhrentwiete 14, 20355 Hamburg