

27.03.2024 - 10:52 Uhr

Langfristige Kooperation: Rivity und Adyen bieten gemeinsam 14-Tage-Rechnungslösung in DACH an



Berlin (ots) -

- Händler können von nun an auf Adyens Fintech-Plattform die "Buy Now, Pay Later"-Lösung von Rivity einsetzen - mit einem Zahlungsziel von 14 Tagen
- Die Lösung von Rivity ist nahtlos in Adyen integriert und kann von Händlern einfach aktiviert werden
- Händler profitieren hierbei von einer höheren Conversion Rate, höheren Bestellwerten, einer stärkeren Kundenbindung und Co-Branding-Möglichkeiten bei schneller Auszahlung

Rivity, ein führendes FinTech-Unternehmen, und Adyen haben eine Kooperation geschlossen, um Adyen-Kunden in der DACH-Region einen 14-Tage-Rechnungskauf anbieten zu können. Ganz im Sinne von Rivities Engagement, auf die Bedürfnisse der Händler einzugehen, liegt der Fokus der Zusammenarbeit darauf, das gesamte Händlererlebnis zu verbessern und das Unternehmenswachstum zu fördern.

Die Partnerschaft zwischen Rivity, einer Tochter der Bertelsmann-Gruppe, und Adyen bietet großen E-Commerce-Händlern die Expertise zweier starker Unternehmen aus der Finanzbranche, die beide für Zuverlässigkeit und langfristiges Wachstum stehen. Die Händler profitieren hierbei nicht nur von schnelleren Auszahlungen, was ihre finanzielle Stabilität verbessert, sondern können gleichzeitig den Verbrauchern eine zuverlässige Zahlungsoption beim Checkout bieten.

Walter Drieenhuizen, VP Partnerships von Rivity, unterstreicht das Engagement für die Händler: "Unser primäres Ziel ist es, die Bedürfnisse der Adyen-Händler in den Vordergrund zu stellen. Mit unserer zuverlässigen Lösung der Bezahloption in Form des 14-Tage-Rechnungskaufs wollen wir einen unkomplizierten Checkout-Prozess anbieten, der die Conversion und die Bestellwerte erhöht und zeitgleich die Kundenbindung fördert. Letztendlich treibt dies auch das Wachstum unserer Vertriebspartner voran."

"Wir freuen uns sehr, unseren Händlern mit der Bezahloption der Rechnungszahlung binnen 14 Tagen eine bequeme Lösung anbieten zu können", ergänzt **Hella Fuhrmann, Country Manager DACH bei Adyen**. "Mit Rivity haben wir dafür einen starken Partner an unserer Seite, der sich nachweislich für die Interessen der Händler einsetzt und das Vertrauen der Verbraucher stärkt."

Stärkung der Marken der Händler durch vertiefte Kundenbeziehungen

Die Partnerschaft mit Riverty bietet Adyens Händlern eine Buy Now, Pay Later (BNPL)-Zahlungslösung, bei der das Hauptaugenmerk auf der Händler-Kunden-Beziehung liegt. Dazu gehört auch die Option, Co-Branding-Funktionen zu nutzen. Durch die konsequente Hervorhebung der Händlermarke in der Kundenkommunikation, inklusive Rechnungs-E-Mails, sozialer Medien und In-App-Nachrichten, stellt Riverty sicher, dass die Händler und ihre Marke im Mittelpunkt des Kundenerlebnisses stehen - dies erhöht die Markenbekanntheit und -treue. Dieses strategische Engagement zeigt, dass BNPL-Dienste die Kundenbindung stärken können.

Ausweitung der BNPL-Dienste in Deutschland mit händlerzentriertem Ansatz

Durch die Kooperation von Riverty und Adyen können Händler in Deutschland aus einer Fülle von BNPL-Lösungen schöpfen - die Zusammenarbeit ergänzt das Portfolio von Adyen, zu dem in den jeweiligen Märkten alle führenden BNPL-Anbieter gehören. Im Hinblick auf die Nutzung von BNPL gehört Deutschland mit einer Rate von 23 Prozent zu den Top 10 Ländern weltweit. 2016 lag diese Rate noch bei drei Prozent. Mit dem klaren Ziel, die Bedürfnisse der Händler in den Vordergrund zu stellen, wird die Partnerschaft zwischen Riverty und Adyen wesentlich dazu beitragen, die sich wandelnden Anforderungen sowohl von Händlern als auch von Verbrauchern in der DACH-Region zu erfüllen.

#####

Über Riverty

Mit mehr als 4.000 Mitarbeitenden, 26 Millionen Kunden und über 80 Millionen Zahlungen sind wir eines der großen FinTechs. Und obwohl wir Zahlen lieben, wollen wir nicht an Zahlen allein gemessen werden. Warum?

Wir möchten eine Welt schaffen, in der die Wirtschaft die Bedürfnisse der Menschen erfüllt. Wo Finanztechnologie einen Unterschied macht. Wo jeder die Kontrolle über seine eigene finanzielle Situation hat. Bei Riverty bauen wir sie gemeinsam auf. Unsere Teams in 12 Ländern sind immer auf der Suche nach intelligenten, einfachen und nahtlos verknüpften Wegen für den Umgang mit Geld. Vom flexiblen Zahlungsverkehr bis zum smarten Accounting und Forderungsmanagement - unsere ganzheitlichen Lösungen ermöglichen es jedem, das Beste aus seinem Finanzleben zu machen. Es ist an der Zeit, eine neue Ära der wirtschaftlichen Freiheit einzuleiten.

riverty.com

Über Adyen

Adyen (AMS: ADYEN) ist die bevorzugte Finanztechnologie-Plattform führender Unternehmen. Mit seinen End-to-End-Zahlungsfunktionen, datengesteuerten Analysen und Finanzprodukten in einer einzigen globalen Lösung hilft Adyen Unternehmen, ihre Ziele schneller zu erreichen. Adyen hat Niederlassungen auf der ganzen Welt und arbeitet mit Unternehmen wie Meta, Uber, H&M, eBay, Zalando, Flix, Robert Bosch GmbH und Microsoft zusammen.

Pressekontakt:

Kristina Hunter Nilsson | Corporate Communications Lead | Commercial
Mobile: +46 73 944 2646
Email: press@riverty.com

Medieninhalte



Hella Fuhrmann, Adyen / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/165621 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.



*Walter Driehuizen, Riverty / Weiterer Text über ots und
www.presseportal.de/nr/165621 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle
Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und
dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100093429/100917530> abgerufen werden.