



Business einkaufen, casual bezahlen: Seidensticker × Klarna

Seidensticker ist Deutschlands bekannteste Hemdenmarke und gehört zu den führenden Herstellern von hochwertigen Hemden und Blusen in Europa. Seidensticker Hemden und Blusen stehen seit der Gründung im Jahre 1919 für die Verbindung von Tradition und Modernität. Mit großer Leidenschaft werden Produkte kreiert, die den aktuellen Zeitgeist aufgreifen, ohne sich schnelllebigen Trends zu unterwerfen. Seidensticker steht für Stilbewusstsein, Geschmack und Haltung. Die Marke positioniert sich im formellen und semiformalen Segment, mit Business- und festlichen Looks, sowie anspruchsvollen Optionen für jeden Anlass.

Klarna.



„Der Klarna Checkout ermöglicht Seidensticker, mit lokalen Lösungen auf internationalem Level zu skalieren.“

Jacob Lamers,
Head of E-Commerce
TK Store-Management GmbH



Herausforderungen

Seit mehr als 100 Jahren zählt Seidensticker zu den renommiertesten Hemden- und Blusenherstellern Europas: In der Zwischenzeit hat sich im Retail Segment im Bereich Digitalisierung und Onlinehandel viel getan – und aus dieser Entwicklung ergibt sich regelmäßig Modernisierungsbedarf.

Die Analyse der internen und externen Prozesse bei Seidensticker ergab folgende Herausforderungen:

- Vor der Implementierung des Klarna-Checkouts konnte Seidensticker die Option des Rechnungsaufs nur auf dem deutschen und österreichischen Markt anbieten. In den Märkten Finnland und den Nieder-

landen galt es, den Rechnungsauf einzuführen und zu automatisieren.

- Die Mahnprozesse waren unzureichend automatisiert und nahmen einen bedeutsamen Anteil der Buchhaltungskapazitäten ein. In diesem Bereich wurde signifikantes Optimierungspotenzial festgestellt.
- Aufgrund von uneinheitlichen Prozessen und mehreren Vertragspartnern musste bei Seidensticker bisher jede Zahlungsmethode separat behandelt und gebucht werden. Ein aufwändiger Workflow: Vor der Implementierung von Klarna wurden mit der Verarbeitung von offenen Rechnungskäufen bis zu 50% der Buchhaltungskapazitäten verbraucht.

Klarna.

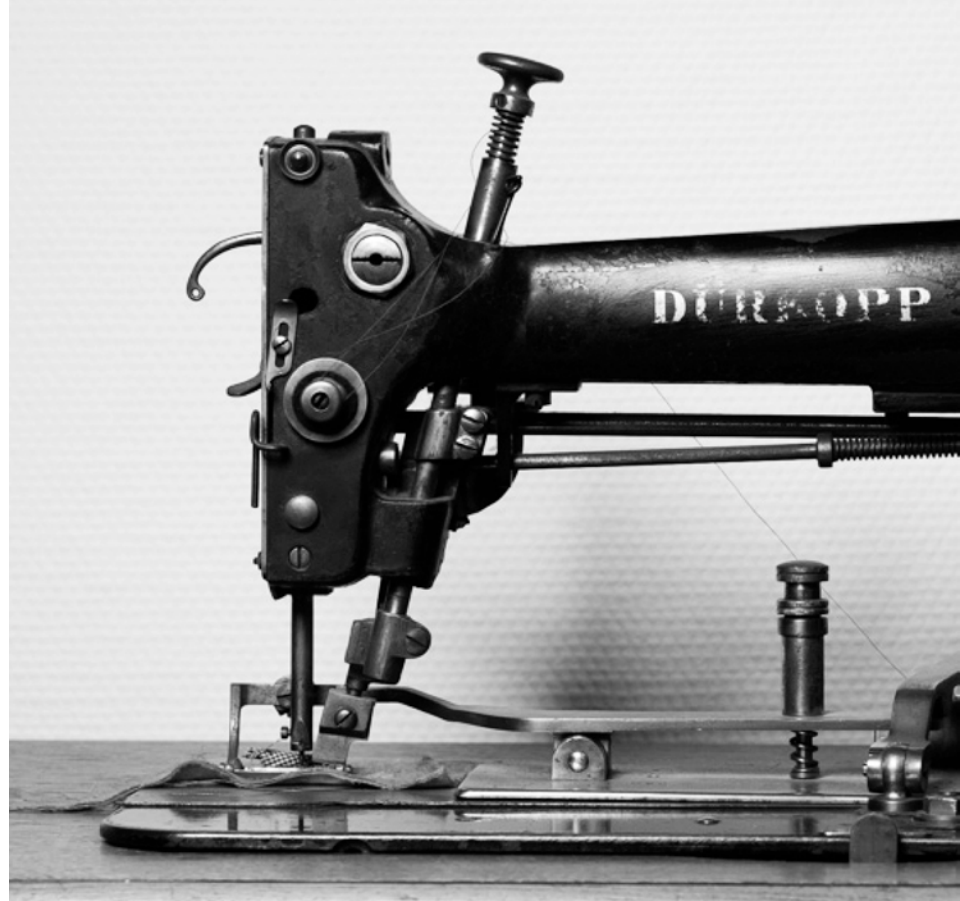
Lösungen

Durch die in 2019 gestartete Partnerschaft mit Klarna kann Seidensticker von vereinfachten Prozessen profitieren:

- One-Stop-Shop: Alle Klarna-Zahlungen werden vom Buchhaltungsteam auf dieselbe Art und Weise verarbeitet. Dadurch hat sich die Anzahl der Verträge und Vertragspartner stark verringert.
- Vor der Implementierung waren etwa 50% der Buchhaltungskapazitäten bei Seidensticker mit der Verarbeitung von Rechnungskäufen beschäftigt. Diese Prozesse übernimmt nun zu einem überwiegenden Teil Klarna.
- Der Klarna Checkout ermöglicht Seidensticker, mit lokalen Lösungen auf internationalem Level zu skalieren: In den Märkten außerhalb der DACH-Region können damit Zahlungsmethoden angeboten werden, die auf die lokalen Bedürfnisse eingehen.

Auch im Nutzererlebnis sind beachtliche Entwicklungen zu verbuchen:

- Durch Klarna kann Seidensticker nun neue Zahlungsmethoden anbieten, wie zum Beispiel die monatliche Finanzierung und das Lastschriftverfahren Pay later in Finnland und den Niederlanden.
- Zuverlässige Kundenidentifizierung: Im Checkout-Prozess profitiert



Seidensticker von Klarnas umfangreicher Userbase. Das System erkennt einen Kunden, sofern dieser schon einmal zuvor bei einem Klarna-Partner eingekauft hat und ergänzt dessen Adresse und Daten sofort via Prefill, ohne dass all diese Informationen noch einmal manuell eingegeben werden müssen. Die Customer Experience wird dadurch um ein vielfaches vereinfacht und vor allem abgekürzt, was zu einer reibungslosen Käuferfahrung und höheren Conversion führt.

- Mit der Implementierung von Klarna ist die Akzeptanzrate bei Seidensticker deutlich gestiegen.

- Die praktische B2C App, die Klarna seinen Handelspartnern anbietet, erleichtert und reduziert zudem die Prozesse der Kooperation.

Jacob Lamers, Head of E-Commerce der TK Store-Management GmbH (Seidensticker), sagt: „Ich kann den Klarna Checkout jedem Unternehmen mit limitierten Ressourcen empfehlen, das den Checkout- und Zahlungsprozess nicht als sein Alleinstellungsmerkmal betrachtet.“ Er geht sogar noch weiter: „Für den Endkonsumenten ist Klarna die einzige relevante Brand in Europa“.

6%

mehr Rechnungskäufe kann Seidensticker seit der Einführung von Klarna verbuchen.

50%

des gesamten Verwaltungsaufwandes im Accounting wird seit der Einführung von Klarna übernommen.

68%

der Seidensticker-Kunden schließen ihren Kauf mit Klarna Zahlungsoptionen ab.

Klarna.