



Firmenkunden gewinnen,  
Umsatz ausbauen mit American Express

Werden Sie jetzt Akzeptanzpartner!



# Umsatz steigern leicht gemacht: mit der Akzeptanz von American Express Firmenkarten

Sie möchten zusätzliche Umsatzquellen erschließen? Dann bauen Sie mit American Express® Ihr Geschäft mit Firmenkunden aus.

Nutzen Sie die wachsende Anzahl von Firmenkarten, mit denen Firmen schon seit langem Geschäftsreisen und Bewirtungen bezahlen. Immer stärker werden Firmenkarten aber auch zur Beschaffung von Waren und zum Einkauf von Dienstleistungen eingesetzt, wie z.B. Bürobedarf, Zeitarbeit, Hard- und Software, industriellen Verbrauchsgütern, Transport- und Kurierdiensten etc.

Unternehmen, die Firmenkarten einsetzen, möchten auch immer häufiger Kartenzahlungen in ihre Einkaufsprozesse integrieren und bevorzugen daher Lieferanten, bei denen sie die Karte einsetzen können. Also auch bei Ihnen, wenn Sie Akzeptanzpartner für American Express werden.

Das ist Ihre Chance auf ein klares Umsatzplus: Nutzen Sie dieses Potenzial und werden Sie American Express Akzeptanzpartner!

## Inhalt:

Umsatz steigern leicht gemacht: mit der Akzeptanz von American Express Firmenkarten	2
Ein starker Partner: American Express	3
Firmenkarten einsetzen: So profitieren Ihre Kunden	4
Mit Firmenkarten bezahlen: ein klarer Trend	5
Firmenkarten akzeptieren: So profitieren Sie	5
Akzeptanzpartner werden und Firmenkunden gewinnen	6





## Ein starker Partner: American Express

Sie wünschen sich einen starken Partner?

American Express ist der weltgrößte Herausgeber von Kreditkarten. Über 62.000 Mitarbeiter kümmern sich in über 200 Ländern um rund 88,5 Millionen Kartenkunden und viele Millionen Geschäftsreisende.

American Express gehört heute zu den 25 wertvollsten Marken der Welt (Interbrand-Studie, 2009). Das Unternehmen steht für außergewöhnlichen Service und eine nachweislich hohe Kundenzufriedenheit (z. B. Sieger beim Highest Customer Satisfaction Award for Credit Card Companies, J.D. Power and Associates, 2007).

### American Express: kundennah und servicestark

In Deutschland ist American Express seit über 100 Jahren verwurzelt und hat seine erste Kreditkarte 1958 eingeführt. Seitdem wurden die Leistungen der Karten immer punktgenauer auf die Anforderungen von Privat- und Firmenkunden zugeschnitten: z. B. mit Versicherungsleistungen, Einkaufsvorteilen und dem Bonusprogramm „Membership Rewards®“.

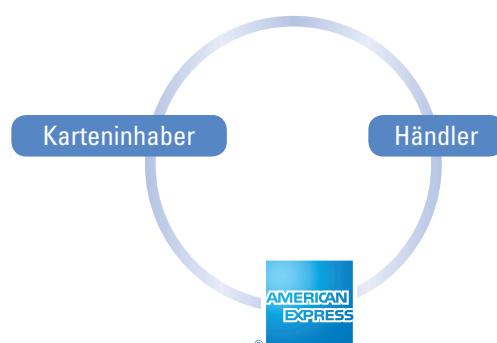
Nutzen Sie die Kaufkraft zusätzlicher Firmenkunden für Ihren Geschäftserfolg!

### Führend bei Firmenkunden

Heute setzen ztausend große, mittlere und kleine Unternehmen auf der ganzen Welt Firmenkarten von American Express ein – dem weltweit führenden Anbieter von Corporate Cards und Business Cards.

Dieser Erfolg hat gute Gründe: Anders als andere Anbieter gibt American Express die Firmenkarten selbst heraus – nicht über Banken. Dadurch bestehen zum einen direkte Kontakte zum Karteninhaber, zum anderen können die Akzeptanzstellen direkt betreut werden. Dieser „Closed Loop“ ermöglicht es, alle Marktteilnehmer zu vernetzen, Top-Service zu bieten und zielgerichtete Marketingkampagnen durchzuführen.

### Closed Loop Marketing





## Firmenkarten einsetzen: So profitieren Ihre Kunden

Es gibt viele gute Gründe, warum Unternehmen American Express Firmenkarten einsetzen.

- **Um Geschäftsausgaben schnell zu überblicken.**

American Express liefert Reporting-Informationen, in denen alle Ausgaben übersichtlich zusammengefasst werden: beispielsweise aufgeschlüsselt nach Mitarbeitern, Lieferanten, Kostenarten etc.

Auf dieser Grundlage lassen sich die Ausgaben besser zuordnen, auswerten und optimieren. Darüber hinaus helfen die Daten den Unternehmen dabei, Vorgaben für die Beschaffung zu entwickeln sowie deren Einhaltung effizienter und besser zu überwachen. Zudem können damit Ausgaben gezielt auf bevorzugte Lieferanten gelenkt werden.

- **Um Zeit zu sparen.**

Die Arbeitsabläufe und die gesamten Abwicklungsprozesse bei der Bezahlung im Einkauf, beim Rechnungswesen sowie in der Buchhaltung werden optimiert und spürbar vereinfacht.

- **Um jederzeit zu punkten.**

Firmenkarten können ebenfalls am Membership Rewards Bonusprogramm teilnehmen. Dies erhöht die Motivation zum Einsatz von Corporate Cards und Business Cards zusätzlich. Ihre Kunden können von Fall zu Fall flexibel entscheiden, ob sie die Prämien für das Geschäft oder privat einsetzen möchten.

Was die Nutzung der Karte noch interessanter macht: American Express übernimmt bei Business Cards und Corporate Cards für die Einkommensteuer die pauschale Versteuerung des geldwerten Vorteils.

- **Um die Liquidität auszubauen.**

Firmenkunden profitieren von verlängerten Zahlungszielen. Abhängig vom Kartenprodukt werden die monatlichen Abrechnungen nach Zustellung zeitverzögert fällig – bei der Corporate Card z. B. 28 Tage nach Erhalt der Monatsabrechnung.

Für Sie als Lieferanten hat das keine Auswirkungen, denn Sie erhalten Ihr Geld gemäß der Akzeptanzvereinbarung schnell und verlässlich von American Express.

Steigern Sie Ihren Umsatz in dieser attraktiven Kundengruppe!



Sichern Sie den Verkaufserfolg auch für Ihre Produkte und Dienstleistungen!

## Mit Firmenkarten bezahlen: ein klarer Trend

Immer mehr Waren und Dienstleistungen werden mit Firmenkarten bezahlt. Mit diesem Trend haben Sie gute Karten für ein klares Umsatzplus!

Firmenkarten: schon seit langem gängig für Geschäftsreise- und Bewirtungskosten, wie z.B. ...

- Flüge und Bahn
- Mietwagen, Kraftstoffe und Hotels
- Restaurantbesuche

Firmenkarten werden immer stärker auch für weitere geschäftliche Ausgaben eingesetzt, wie z.B. ...

- Zeit- und Aushilfsarbeit
- Telekommunikation
- Kurierdienste, Logistik und Transporte
- Leasing- und Fleet-Management
- Bürobedarf, Hard- und Software
- Online-Einkäufe
- Industrielle Verbrauchsgüter

## Firmenkarten akzeptieren: So profitieren Sie

Sie erhalten Zugang zu einer umsatzstarken Kundengruppe, die Sie gezielt ansprechen und erweitern können.

- **Sie gewinnen umsatzstarke Firmenkunden.**

Inhaber von Firmenkarten sind loyal und suchen feste Einkaufsquellen. Zudem haben Firmen häufig einen größeren Bedarf als Privatkunden.

- **Sie erschließen neue Umsatzpotenziale.**

Wenn Sie American Express Firmenkarten akzeptieren, steigen Ihre Chancen, als Lieferant ausgewählt zu werden. Denn immer mehr Unternehmen schreiben vor, dass Einkäufe mit Firmenkarten bezahlt werden müssen.

- **Sie profitieren von gemeinsamen Marketingmaßnahmen.**

Als Akzeptanzpartner können Sie sich an gezielten Maßnahmen von American Express beteiligen, mit denen Sie Kundengruppen gewinnen und erweitern können.

- **Sie erhalten schnell und verlässlich Ihr Geld.**

Mit American Express erhalten Sie als Lieferant Ihr Geld innerhalb des vereinbarten Zahlungszeitraums – z. B. bereits ab drei Geschäftstagen. Mit der Autorisierung einer Transaktion geht Ihnen Ihre Zahlung zu.

Zeitaufwändige Mahnprozesse, damit verbundene Kosten sowie langes Warten auf den Zahlungseingang entfallen.

- **Sie können zusätzliche Services nutzen.**

Bei der Corporate Purchasing Card kann American Express auch den Rechnungsversand für Sie übernehmen. Das spart Ihnen Zeit und vereinfacht Ihre Arbeitsabläufe. Außerdem haben Sie beste Voraussetzungen, um ein bevorzugter Lieferant bei Ihren Kunden zu werden.



## Akzeptanzpartner werden und Firmenkunden gewinnen

Werden Sie Akzeptanzpartner von American Express: Damit geben Sie Firmenkunden einen guten Grund mehr, sich für Sie als Lieferanten zu entscheiden!

Firmenkarten von American Express:

### Corporate Purchasing Card – die Beschaffungslösung für den Konzern einkauf

Mit dieser technisch hoch entwickelten Einkaufslösung standardisieren große und mittelständische Unternehmen ihre Beschaffungsprozesse. Viele Waren und Dienstleistungen, die nicht in den direkten Produktionsprozess einfließen (sogenannte C-Teile), werden ausschließlich über diesen Weg eingekauft.



**Ihr Potenzial als Akzeptanzpartner:** Diese attraktive Kundengruppe kauft überwiegend bei den Lieferanten ein, die Corporate Purchasing Cards akzeptieren.

### Corporate Card – die Karte für Großunternehmen

Die Kartenlösung für Einkäufer und Geschäftsreisende aus multinationalen Konzernen, Großunternehmen und dem Mittelstand. Die Firmen steigern damit die Transparenz und Kontrolle von Ausgaben.



**Ihr Potenzial als Akzeptanzpartner:** Die Karteninhaber sind durch Einkaufs- und Reiserichtlinien angehalten, möglichst immer ihre Firmenkarte einzusetzen.

### Business Card – die Karte für kleinere Unternehmen und Selbständige

Sie richtet sich an Firmeninhaber und leitende Mitarbeiter aus Mittelstand und kleineren Firmen. Auch viele Selbständige und Freiberufler – etwa Rechtsanwälte, Ärzte und Agenturen – nutzen eine Business Card.



**Ihr Potenzial als Akzeptanzpartner:** Die Karteninhaber setzen die Karte gerne ein, um von einer verbesserten Liquidität für ihr Geschäft zu profitieren.

**Treffen Sie jetzt eine Entscheidung mit Zukunft:** Werden Sie Akzeptanzpartner von American Express. Damit sichern Sie sich attraktive Umsätze, denn immer mehr Geschäftsausgaben laufen über Firmenkarten. Hinzu kommt: Zum einen werden die Karten oft auch für private Einkäufe eingesetzt. Zum anderen haben viele der kaufkräftigen Firmenkarteninhaber private American Express Karten – das bedeutet zusätzliche Umsatzpotenziale für Sie!

**Werden Sie Akzeptanzpartner – das rechnet sich für Sie!**

Sprechen Sie mit uns über Ihre Vorteile: Telefon 069 7576-2221

## Kunden gewinnen und Umsatz ausbauen:

- Sprechen Sie jetzt mit uns über Ihre Vorteile!
- Ihr Ansprechpartner bei American Express freut sich, von Ihnen zu hören.

Telefon: 069 7576-2221

E-Mail: [B2BVertragspartnerservice@aexp.com](mailto:B2BVertragspartnerservice@aexp.com)

# Akzeptanzpartner werden, Umsatz steigern

## Ihr großes Potenzial:

Immer mehr Waren und Dienstleistungen werden mit Firmenkarten bezahlt. Mit diesem Trend haben Sie gute Karten für ein klares Umsatzplus. Denn als Akzeptanzpartner von American Express erhalten Sie Zugang zu diesen attraktiven Firmenkunden.

## Ihr servicestarker Partner:

American Express ist der weltgrößte Herausgeber von Kreditkarten. Über 62.000 Mitarbeiter kümmern sich in über 200 Ländern um rund 88,5 Millionen Kartenkunden und viele Millionen Geschäftsreisende.

## Überzeugen Sie sich jetzt von den Vorteilen einer Partnerschaft mit American Express!

American Express Payment Services Limited, Zweigniederlassung Frankfurt am Main, Theodor-Heuss-Allee 112, 60486 Frankfurt am Main; Geschäftsführung: Carola Paschola, Robert Oesterschlink, Registergericht Frankfurt am Main, HRB 85745; Zweigniederlassung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach dem Recht des Vereinigten Königreichs, Sitz in London. Directors: Lan Tu, Jonathan Halfacre, Paul Abbott, Alexander Filshie, Peter Wright, Murielle Pycock. Registrar of Companies for England and Wales, No. 06301718. American Express Payment Services Limited hält in Großbritannien eine Erlaubnis der Financial Services Authority zur Erbringung von Zahlungsdiensten gemäß den Vorschriften über die Erbringung von Zahlungsdiensten 2009 (Referenznummer: 484347).

