

INHALT

■ _VERANSTALTUNGEN

Über 500 Teilnehmer informierten sich virtuell über VR pay Kompakt

Webinare ergänzen Informationsangebot für VR Banken

S. 1

■ _MARKT

Ausgezeichnetes Produkt

ratenkauf by easyCredit

S. 2

Girocard kontaktlos mit breiter Akzeptanz

S. 2

■ _LÖSUNGEN FINDEN

Bäckereien lieben girocard kontaktlos

Große Nachfrage bei Volksbanken und Raiffeisenbanken

S. 3

■ _VERANSTALTUNGEN

Über 500 Teilnehmer informierten sich virtuell über VR pay Kompakt

Webinare ergänzen Informationsangebot für VR Banken: Stellen Sie sich vor, Sie organisieren eine Informationsveranstaltung für 500 oder mehr Teilnehmer. Für die Durchführung muss Ihre Zielgruppe den eigentlichen Arbeitsplatz verlassen, der Veranstalter hätte mit der Organisation alle Hände voll zu tun. „Wir sind in der Planung völlig unabhängig. Egal ob 200, 500 oder 1.000 Teilnehmer kommen möchten, wir haben immer einen Platz frei“, schmunzelt Thomas Scheuring aus dem Produktmanagement VR pay der CardProcess. Und so waren die letzten Webinare für die Berater der Volksbanken und Raiffeisenbanken regelrechte Publikumsmagneten.

„Im Mai haben wir VR pay Kompakt – die neue Komplettlösung zum Pauschalpreis für kleine und mittelständische Händler – vorgestellt und das Modell erklärt. Über 500 Mitarbeiterinnen

und Mitarbeiter in den Volksbanken und Raiffeisenbanken wollten dazu mehr erfahren. Damit hat sich die Teilnehmerzahl nach dem letzten Webinar noch einmal verdoppelt. Das bestätigt natürlich unser Konzept“, resümiert Thomas Scheuring.

Zum Monatswechsel schloss sich das Webinar über den Aufbau und den Inhalt der VR pay Abrechnungsprodukte von Produktmanager VR pay Acquiring Christoph Amrein an. Auch dazu hatten sich 230 Teilnehmer registriert. Vorgestellt wurde die VR pay Händlerabrechnung und die Möglichkeiten des Bezugs über das Acquiring-Portal. Darüber hinaus erläuterte Christoph Amrein die Inhalte der VR pay Acquiring-Bonus-Gutschrift, der Provisionsabrechnung für die Vermittlerbanken.

Verständlich und übersichtlich aufbereitete Inhalte sind Pflicht, innerhalb von 30 Minuten sollten die wichtigsten Informationen vermittelt worden sein. Daran halten sich die Veranstalter akribisch, denn sie wissen um die engen Zeitfenster im Alltagsgeschäft. „Die Kundenberater in den Banken haben ein sehr differenziertes Produktportfolio für ihre Kunden. Der bargeldlose Zahlungsverkehr und die Kartenakzeptanz sind nur ein Bruchteil des Gesamtpakets. Daher sind wir gefordert, komplexe Zusammenhänge auf den Punkt zu bringen“, so Christoph Amrein.

Bleiben dann noch Fragen offen, bietet der anschließende Chat die Möglichkeit, diese direkt zu klären. Der Dialog wird somit gepflegt und alle eingeloggt Teilnehmer profitieren von dem Austausch. Auch diese Möglichkeit wurde von hunderten VR Bankberatern im Anschluss an die Präsentation in Anspruch genommen. CardProcess hat die Vorteile der Webinare erfolgreich genutzt: Schnelle und unkomplizierte Anmeldung, Teilnahme mit einem internetfähigen Gerät von jedem Ort der Welt, flexible Zeitgestaltung und das Erreichen eines größeren Publikums – die Teilnehmerzahlen bestätigen das moderne Schulungstool.

Freuen Sie sich auf die nächste Einladung. Um möglichst vielen Interessenten die Webinare zu ermöglichen, werden zu jedem Thema vier Termine angeboten – wahlweise vormittags oder nachmittags. Wie bisher erhalten Berater der Volksbanken und Raiffeisenbanken zuvor eine E-Mail mit den nächsten Themenschwerpunkten und Terminen sowie der Möglichkeit sich via Link anzumelden. Diese und auch alle bisherigen Webinare wurden im Nachgang an die Veranstaltungen auch im Partnerbereich der CardProcess zur Verfügung gestellt unter:

www.cardprocess.de -> Daten, Fakten, Nützliches

MARKT

Ausgezeichnetes Produkt – ratenkauf by easyCredit

Die TeamBank AG erhält für ihr Produkt ratenkauf by easyCredit das Gütesiegel von Trusted Shops. Mit der Auszeichnung werden die Transparenz, der Kundenservice sowie die hohen Standards im Datenschutz bei der Teilzahlungslösung gewürdigt.

ratenkauf by easyCredit ist sowohl im E-Commerce als auch am Point of Sale (PoS) verfügbar und somit die erste Payment-Lösung, die eine einfache und einheitlich gestaltete Ratenkauffunktion für Online- und Multichannel-Händler kombiniert. Der schnelle und intuitive Bezahlprozess von ratenkauf by easyCredit überzeugt dabei besonders. Das sonst im E-Commerce übliche Postident-Verfahren fällt weg, so dass die Bestellung völlig ohne Medienbruch abläuft. Die Kunden können während der gesamten Laufzeit auf das easyCredit-Service- und Fairness-Versprechen vertrauen, das nicht zuletzt auch Trusted Shops überzeugt hat.

Im Portfolio der CardProcess finden Händler seit diesem Jahr die Möglichkeit des Angebots für Ratenkauf im E-Commerce und direkt am Point of Sale. In Kooperation mit der TeamBank entwickelte CardProcess die Applikation für das VR pay Terminal zur Abwicklung von Ratenkauf direkt im Ladengeschäft. Die Applikation spart den anbietenden Händlern Zeit, Risiko und Ressourcen, ermöglicht aber mehr Umsatz durch Spontaneinkäufe und den Erwerb hochpreisiger Waren.

Ratenkauf gilt als weiteres Zahlungsangebot. Mit dem einfachen Abfrageprozess erhalten die Kunden in der Regel schnell und unkompliziert eine Kreditzusage.



Omnichannel-Lösungen wie ratenkauf by easyCredit bieten insbesondere für mittelständische und kleinere Unternehmen Lösungen über die Grenzen von Off- und Online hinweg. Bei diesen Entwicklungen werden charmant Synergien genutzt, die dem Händler Aufwand und Kosten ersparen.



MARKT

girocard kontaktlos mit breiter Akzeptanz

Kunden und Verkaufspersonal profitieren davon, dass mit der kontaktlosen Zahlung weniger Bargeld an den Kassen den Besitzer wechselt. Münzen zählen, einsortieren, Rückgeld geben – das kostet Zeit.

Und auch bei der Hygiene punktet girocard kontaktlos, weil der Karteninhaber sie nie aus der Hand geben muss. Das macht sich etwa beim Kauf von Lebensmitteln im Supermarkt bemerkbar und in Bereichen, wo bislang Bargeld dominierte, wie zum Beispiel beim Bäcker oder in Apotheken. Deutschlandweit setzen immer mehr Einzelhandelsketten auf das berührungslose Zahlen mit girocard – für mehr Kundenkomfort, schnellere Abläufe und kürzere Kassenschlangen. EDEKA Hessenring mit mehr als 500 Filialen in Teilen von Hessen, Niedersachsen, Thüringen und Nordrhein-Westfalen zählt dazu.

bei der Bezahlung von nextbike- Mietfahrrädern. Die Ergebnisse einer aktuellen Messung der GfK im Lebensmitteleinzelhandel zeigen, dass sich durch das kontaktlose Bezahlen mit der girocard die Abläufe an der Ladenkasse deutlich beschleunigen lassen. Bei insgesamt 840 Transaktionen mit verschiedenen Bezahlmöglichkeiten war die kontaktlose Zahlung mit girocard ohne PIN-Eingabe mehr als doppelt so schnell wie die herkömmliche girocard Zahlung mit Stecken der Karte oder die Barzahlung.

Die Bezahlung mit girocard kontaktlos ohne PIN-Eingabe für Zahlungen bis 25 Euro dauerte im Schnitt rund elf Sekunden. Bei Zahlung mit Stecken der girocard und PIN-Eingabe war der Bezahlvorgang nach rund 23 Sekunden abgeschlossen. Deutlich langsamer war die Zahlung per elektronischem Lastschriftverfahren mit knapp 28 Sekunden.

Wie gut Kunden die neue Zahlungsmöglichkeit annehmen, zeigen die stetig wachsenden Nutzungszahlen bei EDEKA Hessenring. Nach kontinuierlichem Anstieg seit der Einführung lag der Anteil kontaktloser Zahlungen an allen girocard Transaktionen in den Pilotmärkten im April dieses Jahres bereits bei 7,6 Prozent, in einigen EDEKA-Märkten bereits bei mehr als 20 Prozent.

CardProcess entwickelt mittlerweile in vielen Projekten die Integration der kontaktlosen Zahlungsvariante – beispielsweise

www.girocard.eu



■_LÖSUNGEN FINDEN

Bäckereien lieben girocard kontaktlos

Große Nachfrage bei Volksbanken und Raiffeisenbanken: Nachdem CardProcess im November 2016 im Münchner Raum die ersten Kontaktlos-Terminals in den Filialen der Bäckerei Ziegler angeschlossen hat, sind die Anfragen aus dem Bäckereihandwerk bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken kontinuierlich gestiegen. Auch im Kölner Raum etabliert sich das Zahlungsverfahren in dieser Branche. „Kontaktlos Bezahlen ist die Lösung für unseren Verkaufsbereich: Hygienisch, schnell und kostengünstig. Das perfekte Zahlungsverfahren für jeden Lebensmittelhändler“, freut sich Geschäftsführer Peter Otten von der Kölner Traditionsbäckerei Merzenich.

Begleitet wurde die Einführung des neuen Bezahlverfahrens bei Merzenich von der Kölner Bank eG, die gemeinsam mit CardProcess sowohl die Terminals als auch die Kartenakzeptanz für girocard und Kreditkarten bereitstellt. Nicht nur für girocard funktioniert die drahtlose NFC-Technologie, die hinter dem kontaktlosen Zahlverfahren steht, auch Mastercard und Visa-Kreditkarten können abgewickelt werden.

Die Entgelte für Kartenzahlungen stellten bisher eine Hürde für die Entscheidung der Bäckereien dar. „Bei Kleinstbeträgen hat sich der Einsatz einer Kartenakzeptanz nicht gelohnt“, so Otten. Nach der durch das Bundeskartellamt 2014 verordneten Aufhebung fester Gebührenentgelte für das girocard-System und der im Dezember 2015 erfolgten EU-weiten Begrenzung der Debitkarten-Gebühren auf 0,2 Prozent je Transaktion wurde die Akzeptanz für die Händler wirtschaftlich attraktiver.

Insbesondere in den Branchen, in denen der direkte Umgang mit Nahrungsmitteln zum Alltag zählt, überzeugt die kontaktlose Zahlungsmöglichkeit. Bei Kaufbeträgen unter 25 Euro muss nur noch die Karte vor das Terminal gehalten werden, schon ist die Bezahlung erfolgt.



Peter Otten, Geschäftsführer der Kölner Bäckerei Merzenich, setzt auf girocard kontaktlos.

Harald Sokol (Qualitäts- und Projektmanagement) von der Kölner Bank kennt die Probleme am Point of Sale und ist überzeugt von der neuen Zahlungslösung: „Die Warteschlangen an der Kasse – gerade zu Stoßzeiten – reduzieren sich, da der eigentliche Bezahlvorgang für Beträge bis 25 Euro unter einer Sekunde liegt. Sowohl Kunde als auch Verkaufspersonal profitieren vom Wegfall des Bargeldhandlings. Bei der großen Anzahl kleiner Beträge fehlt oft das Münzgeld für die passende Herausgabe.“

Der Geschäftsführer der Kölner Bäckerei bestätigt: „Unsere Kunden sind ebenfalls begeistert von der Zahlungsvariante und nutzen das Angebot, sofern ihre girocard bereits mit der Kontaktlos-Funktion ausgestattet ist.“ Seit Ende 2016 sind bereits rund 4,6 Millionen Kunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken im Besitz der VR-BankCard kontaktlos. Bis zum Ende des Jahres sollen insgesamt 26,5 Millionen Kunden mit der girocard kontaktlos bezahlen können.

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt:

CardProcess GmbH, Wachhausstraße 4, 76227 Karlsruhe, Telefon: 0721 1209-0, Fax: 0721 1209-6988

Ansprechpartner: Andrea Kebbel, E-Mail: Andrea.Kebbel@cardprocess.de, Telefon: 0721 1209-6813, Fax: 0721 1209-76813

Redaktion für diese Ausgabe: Andrea Kebbel (CardProcess)

Redaktionelle Mitarbeit und Gestaltung: [dialo:k], Eschborn

Bildnachweis: TeamBank AG, Kölner Bank eG