

ADUNO GRUPPE – THE SMART WAY TO PAY

Die Aduno Gruppe deckt in der Schweiz als einziges Unternehmen das gesamte Spektrum des bargeldlosen Bezahlens ab. Das integrierte Geschäftsmodell ermöglicht es, Synergien zu nutzen und Mehrwert für Aktionäre, Partner und Kunden zu schaffen. Die Strategie der Gruppe gibt den Weg für profitables Wachstum vor.

Getreu ihrer Vision «the smart way to pay» ermöglicht die Aduno Gruppe ihren Kunden ein sicheres und einfaches bargeldloses Bezahlen sowie privates Finanzieren. Sie bietet alle Produkte und Dienstleistungen für das bargeldlose Bezahlen und die Kreditfinanzierung aus einer Hand: von der Kreditkartenherausgabe (Issuing) und der Kartenakzeptanz (Acquiring) über Zahlterminals bis zu Privatkredit, Leasing und Depotbürgschaften.

Als einziges Unternehmen in der Schweiz deckt die Aduno Gruppe beide Seiten des Kartengeschäfts ab. Durch dieses integrierte Geschäftsmodell kann die Aduno Gruppe einerseits Synergien nutzen und Mehrwert schaffen, andererseits ist sie bestens gerüstet für die digitale Zukunft. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil der Aduno Gruppe ist die starke Marktpräsenz, sowohl direkt über eigene Online-Kanäle und Filialen als auch indirekt als bevorzugte Partnerin für Banken im Karten- und Privatkreditgeschäft.

Entlang der Wertschöpfungskette des bargeldlosen Bezahlens stellt die Aduno Gruppe verschiedene Dienstleistungen bereit und weitet diese kontinuierlich aus. Eine Schlüsselrolle im Geschäftsmodell nimmt die

Datenanalyse ein. Gestützt auf diese Datenanalysen setzt die Aduno Gruppe beispielsweise das Bonusprogramm surprize oder Dienstleistungen im Bereich Personal Finance Management um. Mit dem Echtzeit-Scoring von Transaktionen kann die Aduno Gruppe Betrugsmuster erkennen und so potenzielle Ausfälle oder Betrugsversuche verhindern.

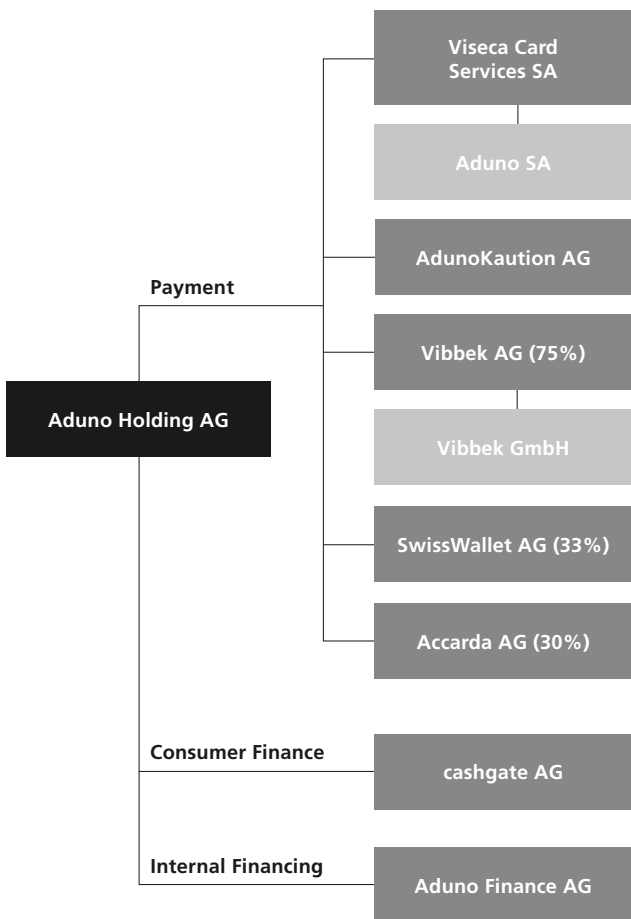
Geschäftsbereich Payment

Der Geschäftsbereich Payment umfasst die sich ergänzenden Geschäftsfelder Issuing und Acquiring. Viseca zählt zu den grössten Issuern von Kredit- und PrePaid-Karten in der Schweiz. Aduno ist als Acquirer für die Akzeptanz von elektronischen Zahlungen und die Verarbeitungsprozesse der Zahlterminals am Verkaufspunkt zuständig. Ebenfalls zum Geschäftsbereich Payment zählen die im Mietkautionsgeschäft tätige AdunoKautio, die auf Software-Entwicklung für Kartenzahlungen spezialisierte Vibbek AG sowie eine Beteiligung an der Accarda AG, die Kundenkarten herausgibt und kartenbasierte Kundenbindungsprogramme umsetzt, und an der SwissWallet AG, die digitale Bezahlösungen entwickelt.

Geschäftsbereich Consumer Finance

Der Geschäftsbereich Consumer Finance beinhaltet das Privatkredit- und Leasinggeschäft der cashgate. Als Partner namhafter Schweizer Banken verfügt cashgate über das landesweit dichteste Vertriebsnetz mit rund 1'400 Partnerbanken als Verkaufsstellen für Privatkredite. Eigene Filialen in Genf, Langenthal, Lausanne, Neuenburg, St. Gallen, Winterthur und Zürich runden das Vertriebsnetz ab.

Konzernstruktur der Aduno Gruppe



Erfolgsfaktoren treiben das künftige Wachstum

Ausgehend von den Markttrends und ihren eigenen Stärken hat die Aduno Gruppe Erfolgsfaktoren ermittelt, die das künftige Wachstum antreiben werden. Beispielsweise kann sie dank ihrer Kompetenz im Kartengeschäft und der gefestigten Marktposition künftig die Kartendurchdringung bei den Partnerbanken ausbauen. Durch eine abgestimmte Strategie mit den Banken können beide Partner Mehrwert generieren.

Als Expertin im Bezahlprozess wird die Aduno Gruppe überdurchschnittlich vom Wachstum im digitalen Payment profitieren. Hier spielt sie ihre Kompetenz in der Datenanalyse in Kombination mit dem Zusammenspiel von Payment und Consumer Finance aus. Die intelligente Datennutzung – unter Berücksichtigung strikter Datenschutzbestimmungen – erlaubt es, den Mehrwert des Karteneinsatzes für Kunden und Händler zu steigern. Kunden erhalten mehr und bessere Dienstleistungen und höhere Sicherheit. Händler profitieren von zielgruppengerechten Marketing-Instrumenten, die sich direkt positiv auf den Ertrag auswirken und indirekt den Kartenumsatz steigern.

Die Strategie für profitables Wachstum

Gestützt auf die Erfolgsfaktoren hat die Aduno Gruppe ihre Strategie für profitables Wachstum bis 2018 definiert. Die Strategie umfasst drei aufeinander abgestimmte Ausbaustufen, die nicht in chronologischer Reihenfolge, sondern vielmehr parallel nebeneinander umgesetzt werden:

– Strengthen the Core: Das Kerngeschäft stärken.

Die Aduno Gruppe verfügt mit ihrem Kerngeschäft über eine stabile Ausgangsbasis. Das Kartengeschäft, das Privatkredit- und Leasinggeschäft sowie die Depotbürgschaften erzielen ein solides organisches Wachstum und liefern regelmässige Erträge. Die Aduno Gruppe wird das Kerngeschäft systematisch weiter stärken, beispielsweise durch die Forcierung

zung des Online-Vertriebs, die Intensivierung der Vertriebszusammenarbeit mit Partnerbanken oder durch Massnahmen zur Annäherung der Prozesse und Richtlinien an Bankenstandards.

– **Extend the Core: Das Kerngeschäft auf Basis der Kernkompetenzen erweitern.**

Als zweite Stufe lanciert die Aduno Gruppe rund um das bestehende Payment- und das Consumer-Finance-Geschäft neue Produkte und Dienstleistungen. Zudem wird die Marktdurchdringung erhöht und es werden neue Märkte und Kundengruppen erschlossen. Das geschieht beispielsweise durch den Ausbau der Kartendurchdringung bei den Partnerbanken oder durch die Übernahme weiterer Kreditportfolios im Geschäftsbereich Consumer Finance.

– **Beyond the Core: Das Kerngeschäft in die Zukunft entwickeln und neue Kernkompetenzen aufbauen.**

Auf der dritten Stufe etabliert die Aduno Gruppe sukzessive neue digitale Lösungsangebote und Geschäftsmodelle für Konsument, Händler und Partner – aufbauend auf dem Basisgeschäft sowie den Kernkompetenzen Payment, Consumer Finance und Data Analytics. Beispiele dafür sind das Bonusprogramm surprize oder VisecaOne/Viseca MasterPass, welche das Bezahlen von Online-Einkäufen sicher, schnell und einfach machen.