
IM ZEICHEN DER DIGITALISIERUNG

Die Aduno Gruppe hat 2015 die digitale Transformation ihres Geschäfts mit hoher Kadenz vorangetrieben. Die Voraussetzungen für Digital Payment wurden geschaffen und erste Lösungen präsentiert. Der Bereich Consumer Finance hat mit dem Weiterbildungskredit ein neuartiges Produkt lanciert. Das günstige Umfeld am Kapitalmarkt wurde zur Platzierung von zwei Anleihen genutzt.

Hervorragende Ausgangslage für die Digitalisierung

Die Aduno Gruppe ist nicht nur ein führendes Kompetenzzentrum für Payment und Datendienste, sondern sie arbeitet auch auf Basis der Kartenprogramme von MasterCard und Visa. Weil auch die globalen Konzerne Apple, Google und Samsung für ihre Digital-Payment-Angebote auf die etablierten Kreditkartenanbieter als Partner setzen, verschafft dies der Aduno Gruppe einen wichtigen Startvorteil.

Die Markenbekanntheit und Marktmacht von Apple und Co. wird die Etablierung von Digital Payment im Massenmarkt beschleunigen. Die Kooperation mit den Kreditkartenanbietern bedeutet für den Kunden, dass seine Digital-Payment-Lösung auf seiner bestehenden Kreditkarte basiert, dass sie benutzerfreundlich und sicher ist. Zudem sind Kreditkarten weltweit akzeptiert. Für den Händler ist eine kartenbasierte Digital-Payment-Lösung ohne Zusatzaufwand sowohl im Laden auf Basis der bewährten NFC-Technologie als auch im Online-Shop einsetzbar. Und für die Aduno Gruppe bedeutet die Anbindung der Digital-Payment-Lösungen an die Kreditkartenanbieter, dass sich die Kreditkarte

noch mehr als alltägliches Zahlungsmittel etabliert. Und ein höherer Durchdringungsgrad bedeutet nicht zuletzt auch steigende Transaktionsumsätze.

Angesichts der dynamischen Entwicklungen rund um das Digital Payment ist der Faktor Time-to-Market entscheidend. Entsprechend hat die Aduno Gruppe im Jahr 2015 die mit der Digitalisierung verbundenen strategischen Projekte mit Hochdruck vorangetrieben. Im Zentrum stand die Implementierung der erforderlichen Abläufe, Systeme und Technologien. Parallel dazu wurden mit VisecaOne und Viseca MasterPass bereits konkrete Lösungen vorgestellt.

Digitale Services VisecaOne und Viseca MasterPass eingeführt

VisecaOne ist ein im Geschäftsjahr 2015 eingeführter digitaler Service, der das Einkaufen und Bezahlen im Internet sicherer und komfortabler macht. Es besteht aus einem Portal und einer App für Smartphones. Nach einer einmaligen Registrierung kann der Kunde Kartenzahlungen in Online-Shops via VisecaOne App kontrollieren und freigeben. Dabei muss er sich kein 3-D-Secure-Passwort mehr merken. Stattdessen erhält

er bei jeder Transaktion eine Push-Benachrichtigung auf das Smartphone, die er in der VisecaOne App mit einem Klick bestätigen oder ablehnen kann. Als einziger Anbieter in der Schweiz unterstützt die Viseca mit VisecaOne auch die Bestätigung von Online-Zahlungen auf der Apple Watch. Dafür wurde eigens eine Apple Watch App entwickelt, die automatisch auf der Uhr installiert wird, sobald man sich für VisecaOne registriert hat.

Zusammen mit VisecaOne wurde auch die Online-Bezahlung Viseca MasterPass eingeführt. Viseca MasterPass ist ein digitales Portemonnaie, mit dem Online-Einkäufe getätigt werden können. Der Kunde verwaltet und nutzt seine Karten über ein einziges Login und erhält so einen sicheren und einfachen Zugang zur weltweit akzeptierten Bezahlung, sei es via Smartphone, Tablet oder Computer.

Händler können Viseca MasterPass schnell und durchgehend an bestehende Kassen- und Zahlungssysteme anbinden. Die zentrale Datenspeicherung bringt insbesondere kleinen Online-Shops Vorteile, da sie die hohen Sicherheitsanforderungen nicht selber erfüllen müssen. Der Transaktionsprozess wird erheblich beschleunigt und dadurch die Abbruchrate minimiert. Zudem erhalten Schweizer Händler Zugang zu Kunden weltweit, die mit dem gleichen Standard bezahlen können.

Joint Venture SwissWallet gegründet

Viseca MasterPass ist eine erste Dienstleistung von SwissWallet. Hinter der neu gegründeten SwissWallet AG stehen die beiden Unternehmen Aduno Gruppe und Swisscard AECS sowie die Softwarefirma Netcetera. Ziel des Joint Ventures sind die Entwicklung und der Betrieb von digitalen Bezahlösungen. Die Partner planen, den Serviceumfang des SwissWallet laufend mit neuen Funktionen zu ergänzen.

surprize mit steigender Beliebtheit

surprize, das Bonusprogramm der Aduno Gruppe, hat sich im Berichtsjahr gut entwickelt. Die Anzahl der registrierten Teilnehmer nahm um rund ein Drittel zu und die angesparten Punkte wurden häufiger gegen Prämien eingetauscht. Zu diesem erfreulichen Resultat haben nicht zuletzt die beiden «Geld zurück»-Kampagnen beigetragen, bei denen die Teilnehmer für eine befristete Zeit surprize Punkte gegen Gutschriften auf der Kreditkarte einlösen konnten. Ausserdem stiessen weitere Unternehmen als Prämienpartner zu surprize, was die Attraktivität des Programms steigerte.

Eigene mPOS-Lösung in der Pipeline

Für kleinere Händler, denen ein eigenes Zahlterminal zu kostspielig ist oder die mobil unterwegs sind, ist mPOS die ideale Lösung für bargeldloses Bezahlen. mPOS steht für mobile Point of Sale. Das Aduno mPOS-Produkt besteht aus einem günstigen Kartenleser und einer einfachen Kassen-App und macht das Smartphone oder Tablet des Händlers zum voll integrierten Bezahlungssystem. Weitere Vorteile sind ein attraktiver Preis und ein unkomplizierter Vertragsabschluss. Das macht bargeldloses Bezahlen mobil und erschwinglich für neue Händler-Zielgruppen. Die Aduno Gruppe hat ihr mPOS-Produkt im vergangenen Geschäftsjahr entwickelt und getestet, die Lancierung ist für 2016 geplant.

Integration der AdunoKautio

Die im Vorjahr übernommene EuroKautio wurde 2015 vollständig in den Geschäftsbereich Payment der Aduno Gruppe integriert und in AdunoKautio umbenannt. Die Einheit ist erfolgreich im Mietkautionsgeschäft tätig. Privat- und Geschäftskunden können ihr Mietzinsdepot durch eine Bürgschaft von AdunoKautio ersetzen und das frei werdende Geld anderweitig verwenden.

Es geht somit darum, die Liquidität des Kunden zu schonen, was ins Konzept der Aduno Gruppe passt. Das Geschäft der AdunoKautio stellt eine ideale Erweiterung des Tätigkeitsfelds der Aduno Gruppe dar.

cashgateCAREER, das Weiterbildungsdarlehen

Mit cashgateCAREER, dem Kredit für Weiterbildungen, hat cashgate im Geschäftsjahr 2015 ein neues Produkt eingeführt. Das Spezielle am neuen Angebot: Es passt sich den besonderen Bedürfnissen des Kunden während der Zeit der Weiterbildung an. Während der Ausbildung profitiert er von einer reduzierten Darlehensrate. Erst nach dem Abschluss kommt die Standardrate zur Anwendung. Die Auszahlung des Darlehens erfolgt direkt an das jeweilige Weiterbildungsinstitut. Damit der Kunde vorab seine monatlichen Kosten während und nach der Weiterbildung berechnen kann, steht ihm ein Online-Rechner zur Verfügung.