
WACHSTUM IM ISSUING, ACQUIRING MIT DEFENSIVEN QUALITÄTEN

Der Geschäftsbereich Payment hat sich 2015 wiederum gut entwickelt. Das Issuing konnte den Kartenbestand auf rund 1.4 Millionen steigern, insbesondere dank der engen Zusammenarbeit mit den Partnerbanken. Das Acquiring hat das Vorjahresniveau gehalten und bedeutende Neukunden gewonnen.

Issuing als Kompetenzzentrum der Partnerbanken

Viseca zählt zu den grössten Herausgeberinnen (Issu-ern) von Kredit- und PrePaid-Karten von MasterCard und Visa in der Schweiz. Die Privat- und Geschäftskunden von Viseca profitieren von einem breiten Dienstleistungsangebot. Das Hauptaugenmerk im Issuing lag im vergangenen Geschäftsjahr darauf, die Projekte für das Digital Payment voranzutreiben. Ausführliche Informationen dazu finden sich im Kapitel «Strategische Projekte».

Viseca konnte die Kartendurchdringung im Jahr 2015 weiter erhöhen und den Kartenbestand zum Jahresende auf rund 1.4 Millionen steigern. Dazu beigetragen hat der grosse Einsatz der Viseca-Kundenberater: Sie haben im Jahr 2015 rund 200 Schulungen mit 3'000 Teilnehmern bei Partnerbanken durchgeführt, um die Bankmitarbeitenden mit den Viseca-Produkten vertraut zu machen. Damit unterstreicht Viseca auch ihren Status als Kompetenzzentrum der Partnerbanken für das Kartengeschäft.

Zusammen mit den Partnerbanken hat Viseca eine neue Dienstleistung für deren Angebote im Personal Finance Management (PFM) entwickelt. Über eine Schnittstelle mit Viseca kann der Bankkunde seine Kreditkartentransaktionen in seine PFM-Lösung importieren. Dort kann er die Kreditkartentransaktionen auflisten, gemeinsam mit allen Transaktionen im E-Banking durchsuchen, kommentieren und in übersichtlichen Grafiken visualisieren. Die Zürcher Kantonalbank ist die erste Bank, welche von der neuen Schnittstelle und Zusammenarbeit profitiert. Die Entwicklung erfolgte in enger Kooperation mit dem Schweizer Fintech-Start-up Contovista.

Acquiring hält Umsatz trotz anspruchsvollem Umfeld

Als Acquirer sorgt Aduno dafür, dass die Kunden ihrer Vertragspartner bequem und sicher mit allen gängigen Kredit- und Debitkarten bezahlen können. Dafür sorgt sie an allen Verkaufspunkten, sei es online oder physisch am Point of Sale, für die Akzeptanz und Verarbeitung der elektronischen Zahlungen. Sie stellt die physischen Zahlterminals ebenso zur Verfügung wie die Schnittstelle zum PSP (Payment Service Provider) bei einem Online-Shop.

Der Bereich Acquiring hat im Geschäftsjahr 2015 den Umsatz gehalten, was vor dem Hintergrund der Abschaffung des Euro-Mindestkurses als Erfolg zu werten ist. Neue Key Accounts aus Handel, Elektronik, Food and Beverage sowie Transport sorgten für Mehrumsätze und kompensierten die Einbrüche in währungssensitiven Branchen wie Tourismus, Hotellerie oder grenznaher Detailhandel.

Die auf Software für Bezahlterminals spezialisierte Tochtergesellschaft Vibbek AG hat den Roll-out ihrer Cloud-basierten Software im Jahr 2015 erfolgreich gestartet. Die Cloud-Lösung bedeutet, dass alle Steuerungsfunktionen zentral vorhanden sind und die einzelnen Bezahlterminals nur noch eine sichere Verbindung zur Cloud benötigen. Das ist insbesondere für grosse Händler mit vielen Standorten eine grosse Erleichterung. Sie können arbeits- und kostenintensive Prozesse vereinfachen und haben zudem jederzeit die Übersicht über alle getätigten Umsätze. Von diesen Vorteilen liessen sich auch bereits mehrere europäische Kunden überzeugen.

Im vierten Quartal 2015 wurde das neue Zahlterminal Yomani Touch im Schweizer Markt eingeführt. Das Yomani Touch gehört zu den modernsten Zahlterminals und wurde mit einem renommierten Designpreis ausgezeichnet.

Auswirkungen der tieferen Interchange Fee

Seit Anfang August 2015 gilt im Kreditkartengeschäft die von der Wettbewerbskommission verordnete tiefere domestische Interchange Fee von 0.7 Prozent. Am 1. August 2017 wird eine zweite Reduktion auf noch 0.44 Prozent folgen. Die Interchange Fee wird vom Issuer an den Acquirer verrechnet, wenn Kunden mit der Kreditkarte bezahlen. Der Acquirer belastet die Interchange Fee als Teil seiner Kommission an den Händler weiter.

Aus Sicht der Aduno Gruppe hat die Senkung der Interchange Fee zwei unterschiedliche Konsequenzen: Einerseits wirkt sie sich negativ auf die Ertragslage aus, da innerhalb der Gruppe das Kreditkarten-Volumen im Issuing deutlich grösser ist als im Acquiring. Andererseits profitiert der Handel von tieferen Gebühren, was die Kreditkarte für ihn zu einem noch attraktiveren Zahlungsmittel macht.