

Interview mit



*Hans-Jörg Widiger,
CEO der Swiss Bankers Prepaid Services AG*

Bezahlen mit Mehrwert leicht gemacht

Die Digitalisierung verändert seit Jahren das Bezahlverhalten der Konsumenten hin zu Online, respektive Mobile Payment. Die Coronapandemie hat diesen Trend zusätzlich befeuert. Die Swiss Bankers Prepaid Services AG, ein führender Anbieter von Prepaid-Kreditkarten, reagiert auf die veränderten Kundenbedürfnisse mit einem breiten Portfolio an Lösungen und Produkten, die den Bezahlvorgang für Händler und Kunden gleichermaßen erleichtern und zudem attraktive Mehrwerte bieten.

Wirtschaftsforum: Herr Widiger, wie hat die Pandemie in den vergangenen zwei Jahren Ihren Markt verändert?

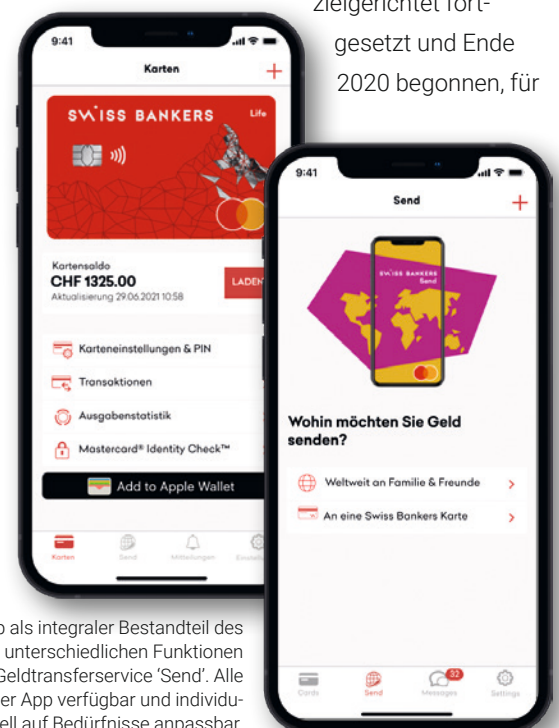
Hans-Jörg Widiger: Das Kundenverhalten ist nochmals deutlich digitaler geworden. Davon hat vor allem der E-Commerce profitiert. In der Folge haben die Anzahl Transaktionen zugenommen, gleichzeitig ist aber der Durchschnittsbetrag pro Transaktion gesunken. Dieser Effekt war in unserem Geschäft durch den vorübergehenden Einbruch des Reisemarktes besonders stark spürbar, da die tendenziell hohen Reisetransaktionsbeträge weggefallen sind. Im 2021 haben wir hinsichtlich der Reiselust unserer

Kunden bereits einen ersten Nachholeffekt erlebt, wenn auch vor allem innerhalb von Europa. Einen Anstieg des Geschäfts mit Übersee-Reisen erwarten wir ab 2023. Interessant war in dieser Zeit auch, dass wir vermehrt Anrufe von Kunden hatten, die erstmals mit der Karte im Internet eingekauft haben. Das erscheint auf den ersten Blick in der bereits seit langem hochtechnologischen Welt seltsam, lässt sich aber leicht erklären, da durch die Pandemiemaßnahmen die Menschen, die bisher digital eher zurückhaltend waren, oftmals keine anderen Möglichkeiten hatten als online einzukaufen. Ein freundlicher und speditiver telefonischer

Kundenservice in der eigenen Sprache wurde umso mehr sehr geschätzt.

Wirtschaftsforum: Was hat sich in diesen sehr spannenden drei Jahren bei Swiss Bankers verändert?

Hans-Jörg Widiger: Wir haben unsere Unternehmensstrategie zielgerichtet fortgesetzt und Ende 2020 begonnen, für



Die Swiss Bankers App als integraler Bestandteil des Produkte Portfolio mit unterschiedlichen Funktionen wie dem weltweite Geldtransferservice 'Send'. Alle Karten sind digital in der App verfügbar und individuell auf Bedürfnisse anpassbar.



SWISS BANKERS

Swiss Bankers bietet Prepaid-Kreditkarten für unterschiedliche Bedürfnisse an - sowohl digital in der App als auch physisch als Plastikkarte: Value für Firmenkunden zur Spesenabrechnung, Prime für Kunden mit dem Anspruch einer höheren Limite, Travel als perfekte Reisebegleiterin und Life für den sicheren Zahlungsalltag.

KONTAKTDATEN

Swiss Bankers Prepaid Services AG
Kramgasse 4
3506 Grosshöchstetten
Schweiz
☎ +44 31 7101215
info@swissbankers.ch
www.swissbankers.ch

unseren regionalen und funktionalen Marktausbau Investoren zu suchen. Etwas früher als geplant, da der durch Corona getriebene temporäre Volumeneinbruch einerseits und die Beschleunigung der Digitalisierung andererseits den Druck auf den Geschäftsausbau erhöht haben. Im Dezember 2021 konnten wir einen wichtigen Meilenstein in diesem Prozess erreichen, indem wir einen internationalen Partner, der 100% unserer Aktien übernommen hat, an Bord genommen haben. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Regulatoren [Stand 12. Januar 2023]. Unser Ziel ist es, uns mit dieser Unterstützung und den weiteren Partnern unseres Investors stärker in Richtung Embedded Finance und Banking as a Service zu entwickeln. Durch neue Technologien und die immer breitere Akzeptanz von digitalen Zahlungsmethoden wird am Point of Sale das Zahlen noch einfacher und vor allem funktionaler. Der Kundenentscheid direkt vom Konto, der Kredit-, Debit- oder Prepaidkarte, mit Loyaltypunkten oder in

Raten zu zahlen, wird deutlich unterbrechungsfreier werden. Angebote wie 'Buy-now-pay-later' kündigen diesen Wandel bereits an. Ein weiterer Bereich, der von der Technologisierung im Payment profitieren wird, ist die Shared Economy, also das Nutzen von Gütern wie Autos oder Fahrrädern durch mehrere Personen. Die Kombination aus beispielsweise Georouting, Zahltokens auf Produkten und biometrischer Identifikation ermöglichen die Abrechnung von Services einfach und individuell, auch wenn viele Personen ein und das selbe Produkt nutzen. Durch unseren neuen Investor haben wir Zugang zu einer eigenen Banking-as-a-Service Plattform, über die wir Finanz- und Nicht-Finanzinstituten sowie deren Kunden ein zukunftsweisendes Portfolio an integrierten Payment-, Lending- und Loyalty-Lösungen anbieten können.

Wirtschaftsforum: Welche neuen Angebote wird es also von den Swiss Bankers in den nächsten Monaten geben?

Hans-Jörg Widiger: Zurzeit warten wir noch auf die Freigabe der Regulatoren. Im Hintergrund haben aber die Arbeiten zur zukünftigen Kooperation und einem integrierten Angebot an Banking as a Service Produkten bereits begonnen. Zusätzliche bereiten wir den Markteintritt in einem unserer Nachbarländer vor.

Wirtschaftsforum: Wird es auch Neuerungen in Ihren bisherigen Säulen Prepaid, Send und Digital Solutions geben?

Hans-Jörg Widiger: Die drei Geschäftsfelder werden fließend in einander übergehen. Unsere Kunden werden in Zukunft im App festlegen, ob sie ihre Zahlungen mit der Swiss Bankers Karte auf Guthaben- oder Kreditbasis ausführen möchten oder ob sie die Loyalty Punkte eines Händlers einsetzen wollen. Die Send-Funktion, also das weltweite Geldversenden an andere Personen, ist heute bereits integraler Bestandteil des Swiss Bankers App. Diese Integration wird funktional weiter ausgebaut.

Damit wir unser Geschäft skalieren können, legen wir einen weiteren Fokus auf die Entwicklung unseres Payment-Lending-Loyalty Angebots für Unternehmen, die den Zahlprozess ihrer Kunden vereinfachen und funktional erwei-

tern wollen und selber nicht das Knowhow und die erforderlichen Lizenzen hierfür besitzen. Eine solche integrierte digitale Lösung haben wir letztes Jahr gemeinsam mit dem Schweizer KMU Portal Klara entwickelt und eingeführt. Klara bietet eine Business Software für kleinere und mittelständische Unternehmen an. Wir haben die Spesenkarte von Swiss Bankers medienbruchfrei in die Klara-Plattform integriert, so dass zum Beispiel keine zusätzlichen Arbeiten für die Verbuchung auf die korrekten Kostenstellen oder die Abrechnung der Mehrwertsteuer mehr notwendig sind. Alles passiert vollautomatisch sobald eine Spesenzahlung mit der Swiss Bankers Karte ausgelöst wird.

Wirtschaftsforum: In welchen Märkten möchten Sie sich langfristig stärker aufstellen?

Hans-Jörg Widiger: Wir möchten unseren Fußabdruck bei Unternehmen, die nicht im Finanzsektor tätig sind deutlich stärken. Geographisch werden wir mit der neuen Gruppe in den nördlichen Ländern, UK, Deutschland, Schweiz und Italien vertreten sein. Weitere Länder sind geplant.