

Marktnotizen

kurz & knapp

Computop und EVO zertifizieren Terminals

Mit dem gemeinsamen Angebot von Evo Payments International und Computop können Händler in ganz Europa einheitliche PoS-Terminals einsetzen und diese mit ihrem E-Commerce-Geschäft auf einer einheitlichen Zahlungsplattform verbinden. Durch die Zertifizierung der Next-Terminals aus dem Hause CCV steht für Computop-Kunden jetzt das Acquiring in 46 Ländern und Überseegebieten zur Verfügung. Mit den nach PCI P2PE-Standard zertifizierten Terminals werden Zahlungsdaten „end-to-end“ verschlüsselt, was für eine Verbesserung der Sicherheit sorgt und die Händler zusätzlich von einer eigenen PCI-Zertifizierung entlastet.

Kunden von Evo Payments, deren Zahlungsabwicklung schon bisher über das Computop Paygate lief, können mit dem Einsatz dieser Terminals Transaktionen aus allen Kanälen zusammenführen – aus ihrem stationären Handel wie auch aus dem Online-Geschäft. So lassen sie sich mit den Abrechnungsdaten aus den Settlement Files einheitlich verarbeiten und auswerten. Damit werden Angebote wie Click & Collect oder Return-in-Store nicht nur auf der Warenwirtschafts-, sondern auch auf der Zahlungsseite möglich.

BVDW fordert Akzeptanzpflicht für digitales Bezahlen

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V. setzt sich für eine stärkere Förderung digitaler Bezahlfverfahren in Handels- und Dienstleistungsbetrieben bis hin zur gesetzlichen Einführung einer Akzeptanzpflicht für digitale Bezahlfverfahren am Point of Sale ein. Daneben fordert der Verband eine Schaffung paneuropäischer Standards durch die European Payment Initiative (EPI), den Ausbau von digitalen Bezahlangeboten in öffentlichen Einrichtungen und in der öffentlichen Mobilitätsinfrastruktur (zum Beispiel an Parkautomaten und im Nahverkehr), die Beratung von Betrieben bei

der Einrichtung digitaler Zahlverfahren wie NFC-Handys oder Smartwatches und ihre Unterstützung durch Know-how-Transfer und Schulungsangebote sowie den Start von Bildungsinitiativen, um die digitale Inklusion der breiten Bevölkerung sicherzustellen, sodass auch Senioren und Schulkinder digital teilhaben können.

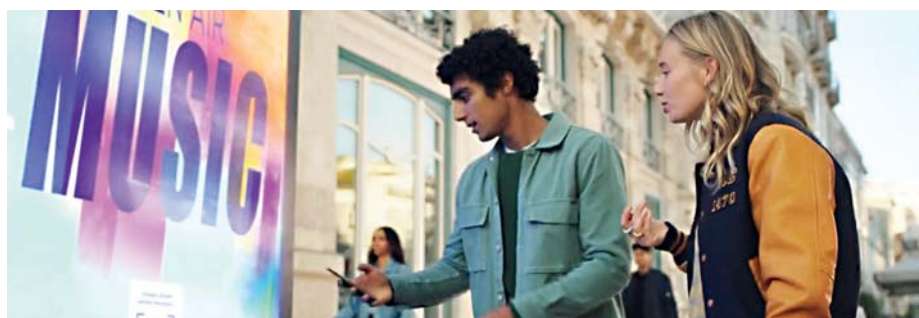
Diese Forderungen ähneln denen des Digitalverbands Bitkom, der sich ebenfalls für eine flächendeckende Akzeptanz bargeldloser Bezahlfverfahren einsetzt. Allerdings geht der Bitkom nicht so weit, eine Akzeptanzpflicht zu for-

dern, sondern hält eine Incentivierung für ausreichend (siehe Interview mit Kevin Hackl in KARTEN 4/2021).

Ford kooperiert mit Stripe

Die Ford Motor Company hat eine Fünfjahresvereinbarung mit Stripe unterzeichnet, um den E-Commerce-Vertrieb des Automobilherstellers schneller weiterzuentwickeln. Gemeinsam wollen beide die Online-Zahlungsinfrastruktur sowohl für Kunden als auch für Händler in Europa und Nordamerika ausbauen, um ihnen und dem Unternehmen Ford ein verbessertes und zuverlässiges E-Commerce-Erlebnis zu bieten.

So wird der Automobilhersteller Stripe Connect nutzen, um die Zahlungen von Kunden an lokale Ford-Händler zu erleichtern. Bei der Entwicklung von E-Commerce-Angeboten für das ge-



Visa wirbt für Visa Debit

Nachdem Visa im September 2021 die Markenevolution gestartet hatte, hat das Scheme im Januar in Zentraleuropa eine Visa-Debit-Kampagne mit Lead aus Deutschland gestartet. Im Zentrum steht die geiche Botschaft, die seit September vergangenen Jahres in der europäischen Dachmarkenkommunikation transportiert wird: Visa ist mehr als eine Karte, sondern ein Netzwerk, das Menschen verbindet. Dabei werden Geschichten aus dem Alltag erzählt, in denen mit Visa Debit gezahlt wird – aber eben nicht immer mit Karte, sondern mal mit Karte, mal mit dem Smartphone oder auch mit einer Uhr. Dabei ist Visa Debit für die junge Mutter, die ihrem Kind ein Riesen-Plüschtier kauft, die Möglichkeit, spontan zur Heldin zu werden, für das junge Paar, das damit Tickets für ein Open-Air-Konzert bezahlt ist es ein sicher online bezahlter unvergesslicher Abend und für den

Jogger, der seine Freunde zu einem Getränk einlädt und dies mit seiner Smartwatch bezahlt ist es „Die Runde geht auf mich“. Der Unterschied zwischen Debit- und Kreditkarte wird dabei nicht erklärt, sondern es geht darum, das Scheme als Lösung für alle Bezahlsituationen zu positionieren.

Die Visa-Debit-Kampagne umfasst reichweitenstarke Medien wie TV, digitale Pakete, Display, Social Media und Website und bietet über die gesamte Customer Journey hinweg auf die Kanäle und Zielgruppen abgestimmten Content. Dafür nutzt werden Medien wie Tiktok, Youtube und Google genutzt. Für die Entwicklung und Umsetzung der Multichannel-Kampagne zeichnen Digitas Pixelpark Hamburg in der Kreation und Media Starcom im Bereich Media verantwortlich. Red.

samte Produkt- und Dienstleistungsspektrum von Ford soll die Plattform ein wichtiger Bestandteil der technologischen Infrastruktur sein. Für Ford-Händler, die bereits heute digitale Zahlungsdienste anbieten, soll der Service von Stripe die Abwicklung von Online-Zahlungen wie Fahrzeugbestellungen, Reservierungen und digitale, kostenpflichtige Dienste effizienter gestalten.

Lastschriftdienstleister für Klarna in den USA: Gocardless

Klarna hat eine Partnerschaft mit dem Konto-zu-Konto-Zahlungsdienstleister Gocardless in den USA bekannt gegeben. Im Rahmen der Kooperation bietet Klarna bietet Gocardless die Zahlungen der inzwischen mehr als 21 Millionen US-Kunden per Bankenzug an. Zum Einsatz kommt Gocardless bei dem „Pay in 4“-Angebot, bei dem Klarna-Nutzer in vier zinslosen Raten oder in monatlichen Raten mit der Klarna-Finanzierung zahlen können.

Epay bringt Dertour-Gutscheine in den Handel

Gemeinsam mit Epay als Dienstleister vertreibt das Reiseunternehmen Dertour Reisegutscheine im Einzelhandel. Die Gutscheinkarten sind deutschlandweit in den Märkten von Rewe, Penny und Hit und auch in den Postfilialen erhältlich und können mit einem Wert zwischen 15 und 150 Euro aufgeladen werden. Einlösbar sind sie online bei Buchung auf der Website www.der.com, oder in einem der 450 Dertour Reisebüros deutschlandweit sowie telefonisch oder per Videochat und E-Mail.

Payone kooperiert mit Banxware

Payone und das Berliner Fintech Banxware, ein Anbieter von Unternehmensfinanzierungs- und Kreditvergabe-Technologie, sind eine strategische Partnerschaft eingegangen. Payone wird zukünftig speziell kleinen und mittelgroßen Händlerkunden mittels der digitalen Banxware-Antragsstrecke Express-Finanzierungen für Betriebsmittel und Investitionen mit flexiblen Laufzeiten bis zu 12 Monaten anbieten. Die Händlerfinanzierungsvergabe erfolgt in Echtzeit auf Basis der jeweils in den vergangenen 6 Monaten vom

Händler getätigten Umsätze. Die Bewilligung und Auszahlung soll im Schnitt bereits innerhalb von 15 Minuten nach Online-Beantragung über das Payone-Händler-Portal erfolgen. Banxware als sogenannter „revenue-based Finance-Anbieter“ trifft die Finanzierungsentscheidung basierend auf KI-Technologie. Dabei wird die Prognostizierung von zukünftigen Umsätzen eines Unternehmens in die Bewilligung der Finanzierungsvergabe miteinbezogen. Nach einer Pilotphase mit ausgewählten Händlerkunden, die im Januar 2022 startet, soll die Finanzierungslösung im Laufe des Jahres bundesweit ausgerollt werden.

Bearingpoint und Six planen Invoice-to-Payment-Service

Bearingpoint und Six gehen eine Kooperation zur Entwicklung eines voll integrierten Invoice-to-Payment-Services ein, der die gesamte Wertschöpfungskette von der Rechnungserstellung bis zur Zahlung digitalisiert: Rechnungssteller senden Rechnungen ins E- und M-Banking ihrer Kunden. Diese prüfen alle Angaben online und können die Rechnung mit einem Klick zur Zahlung freigeben. Dieser Service soll auch Sepa-Request-to-Pay (SRTP)-Funktionalitäten unterstützen.

Ziel ist es, den Banken in Europa ein in der Schweiz erprobtes Modell anzubieten, das den Empfang von Rechnungen und die Freigabe von Zahlungen im elektronischen Banking der Banken ermöglicht. Grundlage hierfür ist die in der Schweiz bereits etablierte Lösung E-Bill von Six. Der Zeitpunkt für die Einführung der Lösung hängt von der Beteiligung der Banken und Rechnungssteller in den entsprechenden Ländern ab. Bearingpoint und Six planen gegenwärtig mit ersten Anwendungen im europäischen Markt bis 2023.

Helvetia II zu Wholesale CBDC in der Schweiz erfolgreich

BIZ, SNB und SIX haben in der Schweiz erfolgreich die Integration von digitalem Zentralbankgeld für Finanzinstitute (Wholesale CBDC) mit Geschäftsbanken getestet. Damit ist eine entscheidende Voraussetzung für die Emission digitalen Zentralbankgelds erfüllt. Das im vierten Quartal 2021 durchgeführte

Experiment umfasste eine breite Palette von Transaktionen in Schweizer Franken: Interbank-, geldpolitische und grenzüberschreitende Transaktionen. Untersucht wurde dabei die Abwicklung von Interbank-, geldpolitischen und grenzüberschreitenden Transaktionen auf den Testsystemen von Six Digital Exchange (SDX), des Schweizer Echtzeit-Bruttoabwicklungssystems Six Interbank Clearing (SIC) und der Kernbankensysteme. Beteiligt waren neben der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und Six auch Citi, Credit Suisse, Goldman Sachs, die Hypothekbank Lenzburg und die UBS. Sie alle haben Wholesale CBDC in ihre bestehenden Back-Office-Systeme und Prozesse integriert.

Das Projekt Helvetia zur Erforschung der Abwicklung von tokenisierten Vermögenswerten in Wholesale CBDC begann 2020 mit Phase I. Die Phase II des Projekts zeigt, dass eine solche Integration operationell möglich ist. Die Ausgabe von Wholesale CBDC auf einer Distributed-Ledger-Technologie (DLT)-basierten Plattform, die einem Unternehmen des Privatsektors gehört und von diesem betrieben wird, wäre nach Schweizer Recht möglich. Gemäß internationalen Regulierungsstandards sollten die Betreiber von systemisch bedeutsamen Infrastrukturen Zahlungen in Zentralbankgeld abwickeln, soweit dies praktikabel und möglich ist.

Worldline und S & B: europäische Tankstellenlösung

Worldline und Scheidt & Bachmann (S&B) haben den Ausbau ihrer seit fast zehn Jahren bestehenden Partnerschaft durch die Einführung einer neuen Bezahlösung für Tankstellen in ganz Europa bekannt gegeben. Die Lösung kombiniert die Petrol & Energy Suite von Worldline mit Sigma Connect von S&B, ist speziell auf den Tankstellenbetrieb zugeschnitten und soll in diesem Jahr europaweit ausgerollt werden.

Als Antwort auf die zunehmende Digitalisierung im Payment-Bereich soll sie Autofahrern ein nahtloses Zahlungserlebnis an der Zapfsäule, in der Waschanlage, im Shop und an weiteren Kontaktpunkten bieten. Gleichzeitig können Energieversorger ihr Spektrum akzeptierter Zahlungsmittel erweitern, um

Zugang zu neuen Kunden und Vertriebskanälen zu erhalten. Gemeinsam wollen beide Partner die Entwicklung der Zahlungsinfrastruktur im Tankstellengeschäft und bei der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge durch die Bündelung ihres Know-hows und die Installation der Lösung in Tausenden von Tankstellen in ganz Europa weiter vorantreiben. Damit unterstützen sie auch die Kraftstoff- und Energieversorger, die bereits seit einigen Jahren dabei sind, sich von Rohstoffanbietern zu Mobilitätsanbietern zu wandeln.

Mastercard startet Lösung für B2B-Echtzeitzahlungen

Mastercard hat in den USA die Lösung Mastercard Track Instant Pay gestartet, eine virtuelle Kartenlösung, die Firmenkartenprogramme, Machine Learning und Straight-through-Processing kombiniert, um Echtzeitzahlungen im B2B-Geschäft zu ermöglichen, beispielsweise um Lieferantenrechnungen zu

bezahlen. Zunächst ist Mastercard Track Instant Pay nur in den USA verfügbar. Die internationale Expansion ist jedoch geplant.

Klarna startet Festgeldkonto in der App

Klarna hat ein eigenes Festgeldangebot in der Klarna-App gestartet. Es bietet Laufzeiten von 12 bis 48 Monaten zu Zinssätzen von 0,5 Prozent, 0,85 Prozent, 1,05 Prozent beziehungsweise 1,15 Prozent. Ausgestattet mit einer Vollbanklizenz der schwedischen Finanzaufsicht verwahrt Klarna bereits jetzt umgerechnet 6 Milliarden Euro an Kundeneinlagen. In Deutschland wird „Festgeld+“ das bestehende Desktop-Festgeldangebot sowie die Partnerschaft mit dem Einlagenmarktplatz Raisin ergänzen. Um das Angebot zu nutzen, müssen Kunden ein Klarna-Bankkonto in der aktuellsten Version der App eröffnen, Geld von einem externen Konto einzahlen und den gewünschten Betrag

auf ihr Sparkonto übertragen. Die Kontoeröffnung ist papierlos möglich. Für Sicherheit sorgt ein biometrischer Login per Fingerabdruck oder Gesichtserkennung. „Festgeld+“ ist das erste einer Reihe neuer Finanzmanagement-Angebote, die im Jahr 2022 folgen sollen und baut auf den Services auf, die im November 2021 mit dem Relaunch der Klarna-App eingeführt wurden.

Spotify kooperiert mit Stripe

Spotify hat eine Partnerschaft mit Stripe vereinbart, um Podcastern dabei zu helfen, Zahlungen zu akzeptieren, wiederkehrende Einnahmequellen zu erschließen und so die Verbindung zu ihren Fans zu vertiefen. Gleichzeitig will die Plattform damit die Einführung ihrer Podcast-Abo-Plattform beschleunigen. Stripe stellt die Zahlungsinfrastruktur für Podcasts bereit und ermöglicht es Spotify, die Funktion um Dutzende von Währungen für Urheber in über 30 Ländern zu erweitern. So können „Creators“ Zah-



ZEITSCHRIFT FÜR
ZAHLUNGSVERKEHR UND PAYMENTS

IMPRESSUM

Verlag und Redaktion

Verlag Fritz Knapp GmbH
Gerbermühlstraße 9,
60594 Frankfurt am Main,
Postfach 700362,
60553 Frankfurt am Main
Telefon + 49 (0) 69/9708 33-0
Telefax + 49 (0) 69/7078400
Internet: www.kreditwesense.de
E-Mail: red.bum@kreditwesense.de

Chefredaktion: Philipp Otto (P.O.),
Swantje Benkelberg (sb);
Redaktion: Philipp Hafner (ph), Carsten
Englert (ce), Miriam Veith (mv)

Redaktionssekretariat und Lektorat:
Elke Hildmann

Satz und Layout: Eckhard Gasteyer

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag

bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig.

Manuskripte: Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter www.kreditwesense.de.

Verlagsleitung: Philipp Otto
Anzeigenleitung: Timo Hartig
Anzeigenverkauf: Hans-Peter Schmitt,
Telefon + 49 (0) 69/9708 33-43

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 33 vom 1.1.2022

Erscheinungsweise: Jeweils am 15. Februar, 15. Mai, 15. August, 15. November 2022. Zusätzliche 8 x jährlich Karten-News aus der Zeitschrift „bank und markt“.

Diese Ausgabe liegt der Zeitschrift „bank und markt – Zeitschrift für Banking“, Heft 2/2022, als Supplement bei.

Bezugsbedingungen: Abonnementspreise inkl. MwSt. und Versandkosten: jährlich 171,14 Euro. Ausland: jährlich 183,74 Euro. Preis des Einzelheftes 25,00 Euro (zuzüglich Versandkosten).

Studentenabonnement: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt. Bestellungen aus dem In- und Ausland direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Probeheftanforderungen bitte unter Telefon + 49 (0) 69/9708 33-25

Bankverbindungen:
Frankfurter Sparkasse, IBAN: D68 5005 0201 0200 1469 71, BIC: HELADEF1822
Postbank Frankfurt, IBAN: DE96 5001 0060 0060 4826 09, BIC: PBNKDEFFXXX

Mitteilung gemäß § 5 Abs. 2 des Hessischen Pressegesetzes: Gesellschafter der Verlag Fritz Knapp GmbH, Frankfurt am Main, ist Philipp Otto.

Druck: Hoehl-Druck Medien + Service GmbH, Gutenbergstraße 1, 36251 Bad Hersfeld

ISSN 0937-597X

Fotonachweise: Seite 2: Fritz Knapp Verlag; Seite 4: DK; Seite 5: S-Payment; Seite 6: austinexas; Seite 8: Aufmacherfoto/Euro Kartensysteme, K. F. G. Matl/Nicole Matschoss_Euro Kartensysteme; Seite 9: Nicole Matschoss_Euro Kartensysteme; Seite 13: Adobe Stock/Tada Images_S. Jacob/Arkwright Consulting; Seite 16: Adobe Stock/j-mel, E.Judi/Studio Tilley; Seite 17: privat; Seite 20: AdobeStock/whyframeshot, N. Santschi/Payone; Seite 24: AdobeStock/Funtap, A. Bejaoui/Dr. Daniel A. Opoku_EVO Payments; Seite 26: beide Nets/Concardis; Seite 27: Nets/Concardis; Seite 29: beide Entersekt; Seite 30: Entersekt; Seite 32: AdobeStock/ronstik, N. Groß/Matthias Gottwald; Seite 33: ZIIB; Seite 34: Hoffotografen, Apple; Seite 36: AdobeStock/tippapatt, J. Ventouris/Severin Jacob, Fotografie AG, Zürich; Seite 41: Visa; Seite 44: P. Robejsek/Mastercard, K. Stark/Orderbird

lungen von Fans rund um die Welt in der von ihnen bevorzugten Währung annehmen. Im Rahmen der Partnerschaft mit Stripe zur Einführung von Podcast-Abos nutzt Spotify auch eine Reihe anderer Stripe-Produkte, darunter Stripe Billing, Stripe Invoicing und Stripe Radar.

Airplus kooperiert mit Coupa im Beschaffungswesen

Airplus hat eine strategische Partnerschaft mit dem Business-Spend-Management-Anbieter Coupa Software geschlossen. Dadurch werden die virtuellen Procurement-Karten von Airplus Zahlungsoption in der B2B-Zahlungslösung von Coupa. Das soll Unternehmen dabei helfen, ihre Ausgaben in Bereichen wie Reisen, Geschäftsausstattung und Verbrauchsmaterialien zu optimieren und zu zentralisieren. Kunden können die virtuellen Karten direkt auf Coupa Pay generieren, ohne das Portal wechseln zu müssen oder den Verlust von Informationen zu riskieren. Für Airplus ist die Partnerschaft ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg, sich als Anbieter für Einkaufszahlungen auch außerhalb von Geschäftsreisen zu positionieren.

GBS Pay gründet Omnichannel-Plattform mit Netcetera

Die GBS Pay GmbH, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von GBS Software AG, und Netcetera stellen eine Plattformlösung für sicheres und benutzerfreundliches Bezahlen im digitalen Zahlungsverkehr bereit. Das gebündelte Lösungsspektrum wird als eine End-to-End-Omnichannel-Plattform für Transaktionen angeboten und soll alle Beteiligten des Payment-Ökosystems in ihrer digitalen Transformation unterstützen. Dabei haben die Partner den Bankenmarkt ebenso im Blick wie Handel und Industrie. Die Zahlungslösungen können traditionell in der Kundenumgebung sowie in einer Cloud oder in hybriden Umgebungen betrieben werden. Innovative Payment-Lösungen wie Instant Payment sind Bestandteil des Angebots.

Mollie kooperiert mit Chargebee

Der Payment Service Provider Mollie geht eine Partnerschaft mit dem Fintech-Unternehmen Chargebee ein, das eine Online-Abrechnungssoftware

für abonnementbasierte E-Commerce-Unternehmen anbietet. Die Zusammenarbeit ermöglicht es Kunden von Mollie, alle wichtigen europäischen Zahlungsmethoden zu akzeptieren, um ihr Abogeschäft in gleich mehreren Regionen auszubauen. Dazu gehören auch Kreditkarten und die Sepa-Lastschrift.

RS2 führt E-Commerce-Lösung für KMU ein

Die RS2 Group führt die E-Commerce-Lösung Shop and Pay für den schnellen und einfachen Start in das Online-Geschäft ein. Shop and Pay ist eine One-Stop-Shop-Lösung, bei der Händler und Dienstleister über RS2 nur einen Ansprechpartner für alle nötigen Shop- und Payment-Dienstleistungen sowie Abrechnungen haben und dabei zwischen mehr als 30 Zahlarten wählen können. Einrichtung und Betrieb sind ohne Programmierkenntnisse nutzbar. Zudem kann die Lösung nach Angaben von RS2 nahtlos an alle gängigen Shopsysteme angeschlossen werden. RS2 ist ein Anbieter von Omnichannel-Zahlungstechnologien und End-to-End-Zahlungslösungen für Acquiring und Issuing auf einer einzigen Plattform. Mit sieben Standorten weltweit unterstützt das Unternehmen Kunden in 37 Ländern. Das Unternehmen verfügt über eine E-Geld-Lizenz der BaFin.

Bluecode plant Start des „Alpen-Clusters“ für 2022

Bluecode plant für 2022 die weitere Expansion im Rahmen von EMPSA. Der sogenannte „Alpen-Cluster“ soll live gehen. Damit werden Nutzer von Twint und Bluecode im jeweiligen Gast-Payment-Netzwerk zahlen können. Im Lauf des ersten Halbjahres soll auch Italien via POC an den Alpen-Cluster angebunden werden.

Paypal startet Bezahlen nach 30 Tagen

Paypal hat Ende Januar die bereits im Juni 2021 angekündigte neue Zahlungsoption „Bezahlung nach 30 Tagen“ eingeführt und erweitert somit das „Später Bezahlen“-Angebot in Deutschland. Der neue Service soll in den kommenden Wochen für Kunden im Paypal-Konto sichtbar sein. Beim Bezahlen kann diese

Option – vorbehaltlich einer positiven Kreditwürdigkeitsprüfung – für Einkäufe bis zu 1000 Euro ausgewählt werden. Der Betrag wird automatisch nach 30 Tagen per Lastschriftzug abgebucht. Vor anstehenden Abbuchungen werden Kunden per E-Mail informiert. „Demnächst“ soll es zudem die Möglichkeit geben, das Fälligkeitsdatum – vor Ablauf der 30 Tage – gegen eine Gebühr einmalig zu verschieben. Bei Beträgen bis 20 Euro wird keine Gebühr berechnet.

PERSONALIEN

Peter Robejsek übernimmt von Peter Bakenecker



Mastercard Deutschland hat einen neuen Country Manager. Zum 1. Januar 2022 hat Dr. Peter Robejsek (Foto) von Peter Bakenecker die Verantwortung für den deutschen Markt übernommen. Seit 2017 für Mastercard tätig, verantwortete er in den vergangenen Jahren als Vice President das Produktmanagement für Deutschland und die Schweiz, einschließlich Lösungen rund um Instant Payments und Open Banking. Peter Bakenecker, seit September 2017 für das Geschäft in Deutschland und der Schweiz verantwortlich, verantwortet nun als neuer President Central Europe neben Deutschland und der Schweiz zusätzlich die Märkte Griechenland, Malta, Österreich, Polen, Slowenien, die Slowakei, Tschechien, Ungarn und Zypern.

Orderbird will Payment-Firma werden



Der Kassensystem-Anbieter Orderbird plant, die eigene Präsenz im Finanzdienstleistungssektor aufzubauen und zur Payment-Firma zu werden. Dazu wurde Dr. Katrin Stark als Chief Operating Officer gewonnen. Ihr Fokus soll insbesondere darauf liegen, digitale Strategien und Geschäftsmodelle mit Fintechs zu entwickeln sowie eine erfolgreiche Unternehmenssteuerung in allen Geschäfts-, Technologie- und regulatorischen Aspekten für Finanzdienstleistungsunternehmen aufzubauen.