



# WIKIPAYMENT - DOSSIER

Version 2021.06

|  |  |
|--|--|
| <b>Leistungsblatt 01</b>                 | <b>Profitable Ausrichtung von Kreditkartenstrategien sowie Bewertung von Marktkonditionen und Produkten. Neutrale Überprüfung und Optimierung von Leistungen und Verträgen im Kreditkarten-Processing und damit in Verbindung stehenden Leistungen (Issuing-Processing).</b>   |
| <b>Zielgruppe</b>                        | Vorstände, Geschäftsführer, Gewährträger, Aufsichts- und Verwaltungsräte von Verbänden und Kreditkarten ausgebenden Sparkassen, Banken, Versicherungen, Co-Branding-Partnern und Institutionen.  |
| <b>USP:<br/>(Warum<br/>Wikipayment?)</b> | Wikipayment wahrt Neutralität mit hoher Transparenz, ohne wirtschaftliche Eigeninteressen als Dienstleister in der Wertschöpfungskette zu verfolgen. Dadurch bestehen keine Interessenskonflikte zwischen einem Beratungsmandat und der Erbringung des eigenen Geschäftes (bspw. Produktion, Service, Dienstleistung, etc.). Wikipayment ist unabhängig, extern, frei im Handeln und baut auf bestehende Analysen und Auswertungen der Auftraggeber und/oder Verbundpartner auf. |
| <b>Produktportfolio</b>                  | Mastercard und VISA-Kreditkarten   |
| <b>Vorteil</b>                           | Portfolio-Ertragsteigerung um durchschnittlich 2 bis 10 EUR pro Karte/Jahr plus regionale Strategieoptimierung.  |
| <b>Projektleiter Vita</b>                | <b>Carsten Oppelt, 20 Jahre PLUSCARD GmbH (Sparkassen-Finanzgruppe)</b> , davon 13 Jahre in der Geschäftsleitung mit maßgeblicher Strategie-, Preis- und Produktverantwortung für das Kreditkarten-Processing inkl. verbundener Leistungen.  |
| <b>Investition</b>                       | 750 EURO Tagessatz + Erfolgsbeteiligung<br>Reisekosten: 0,80 EUR pro Kilometer + 150 EUR Übernachtungspauschale.<br>Eine Bündelung von Instituten ist möglich.   |

## **Einsparung**

Wikipayment arbeitet auf Erfolgsbasis. Ihnen verbleiben annähernd 67 % des von Wikipayment zusätzlich lokalisierten Ertragspotenzials, die Ihnen heute in Ihrer Bilanz zu 100% fehlen. Somit erfolgt grundsätzlich eine Überamortisierung unseres Honorars bei Umsetzung unserer Vorschläge aus zusätzlich generierten Erträgen. Unser Angebot ist für Sie risikofrei und schont Ihr Budget, weil wir Erfolg garantieren können.

## **Mit uns haben Sie einige Ertragssorgen weniger . . .**

### **Ihr Nutzen / unsere Leistung**

- I. Neuabschluss und Nachverhandlung bestehender Verträge mit neuen oder bestehenden Vertragspartnern zur nachhaltigen Ertragsoptimierung
  
- II. Überprüfung und (Nach-)Verhandlung von Verträgen zur Erreichung verbesserter Konditionen
  
- III .Analyse und Optimierung von bestehenden Konten-/Kartenportfolios:
  - Streichung unnötiger Kosten
  - Erlös-Steigerungen durch Nutzung bestehender und neuer Produktoptionen
  - Detailoptimierung von Produkten und Prozessabläufen
  - Processingkosten-Überprüfung
  - Versicherungsprämien - Benchmarking
  - Prüfung von Fördermitteln
  - Erweiterung des Provisionsgeschäftes
  - Technische Vertriebsunterstützungsmaßnahmen
  
- IV. Geschäftsfeld-(Neu)-Ausrichtung/Optimierung an regionale Markterfordernisse

## **( 1 ) Leistungsangebot im Detail**

**Wikipayment** verhandelt im Namen von Sparkassen, Landesbanken und Banken verbesserte Vertragskonditionen mit dessen Dienstleistern, zeigt Einsparpotenziale auf und richtet das bestehende Kreditkarten-Produktportfolio auf eine zukunftsorientierte und stärkere Profitabilität aus.

Bei einer optional angestrebten und möglichen Bündelung von Instituten sind noch weitaus höhere Skaleneffekte möglich. Daher ist ein Zusammenschluss in Form einer Projekt-Einkaufsgemeinschaft sinnvoll. Wir können diese auf Wunsch initiieren und lenken, um für Institute Best-Buy-Konditionen zu erreichen.

In der Regel bedeutet eine Umsatzsteigerung bei Dienstleistern im gleichen Maße eine Kostensteigerung bei Instituten. Es sei denn, Sie wählen die richtigen Werkzeuge zur Produktoptimierung und wenden diese an.

Institute werden von Ihren Dienstleistern bei der Konditionsvergabe zum Teil erheblich benachteiligt, da diese im Gegensatz zu anderen Kunden nicht von dessen Gewinnausschüttungen partizipieren und kein Mitsprache-Recht besitzen. Wir verhandeln für Sie einen fairen, ausbalancierten Preis.

## **( 2 ) Wikipayment fokussiert sich auf das Leistungsspektrum . . .**

- Strategie- und Ertragsoptimierung
- technisches Processing
- Karteninhaber-Service
- die grundsätzliche Struktur Ihres Produktportfolios
- weitere bestehende Services, u. a. Versicherungsleistungen, Käuferschutz, Marketing und Vertrieb
- neue sinnvolle und innovative Produkte
- Co-Branding-Projekte
- Ausschreibungen und unabhängige Angebote

## **( 3 ) In Ihrem Auftrag verhandeln wir u. a. mit folgenden Unternehmen . . .**

### **( a ) Technisches Processing**

- AWP - equens Worldline
- Bayern Card Service / FinanzInformatik
- VR-Payment, ehemals CardProcess
- First Data
- PLUSCARD Service-Gesellschaft für Kreditkarten-Processing mbH
- SIA
- SIX Group
- VISECA

#### **( b ) Standard- und Premium-Versicherungen**

- AGA - Allianz Global Assist / Allianz
- AXA
- DAV - Deutsche Assistance
- HanseMercur
- ZURICH

#### **( 4 ) Zusätzlich analysieren wir . . .**

- jeden Leistungsbaustein Ihrer Dienstleister auf ihre Notwendigkeit.
- die Richtigkeit und Transparenz Ihrer Abrechnungen, damit Institute nicht mehr bezahlen, als sie tatsächlich nutzen.
- als Benchmark Ihre Aufwendungen aller weiteren zur Prüfung angefragten Leistungen.

In der Regel bedeutet eine Umsatzsteigerung bei Dienstleistern im gleichen Maße eine Kostensteigerung in Ihrem Haus. Es sei denn, Sie wählen die richtigen Werkzeuge zur Produktoptimierung aus.

#### **( 5 ) Herausforderung**

Unter den heutigen Rahmenbedingungen werden die teilweise hohen und komplexen bzw. verschachtelten Produkt-Kosten selten hinterfragt.

Wer überprüft die tatsächlichen Produktnutzungsquoten und das tatsächliche Kunden- bzw. Kaufinteresse Ihres regionalen Marktes? Flächeninstitute funktionieren in sich nun mal anders als Sparkassen und Banken in Ballungszentren.

Wer kontrolliert die richtige Zuordnung durchlaufender Kosten wie internationale Gebühren der Kartenorganisationen? Wer bestätigt die Kalkulationen von Dienstleistern auf Richtigkeit der fakturierten Kostenpositionen?

Wer übernimmt das Controlling der anfallenden Zusatzkosten Ihrer **Apple-Pay-Transaktionen**? Innovationen sind gut und wichtig. Aber was ist, wenn Ihr bisheriger Zahlungsverkehr durch hohe **Zusatzkosten bei Kreditkarten und Girocards** mit jeder weiteren Transaktion Ihres Kunden mäßig (mittelfristig) bis stark (langfristig) defizitär wird? Wie sieht Ihre Lösung aus, wenn die Apple-Pay-

Akzeptanz und eine gleichzeitige Applikationsintegration beim Kunden auf den Anwendungsgeräten überproportional wächst und auch Online-Transaktionen künftig möglich werden? Wird das bisherige Interbankenentgelt (Interchange) die transaktions- und umsatzabhängigen Kosten decken?

Auf diese und weitere Fragen benötigen Sie kurzfristig institutsindividuelle Antworten.

### **( 6 ) Handlungsoptionen**

Wie reagiere ich auf Apple-Pay und weitere Wettbewerber? Benötige ich als Institut wirklich diese umfassende Produktvielfalt? Ist nicht weniger mehr? Bekomme ich vielleicht bei anderen Anbietern für das gleiche Geld mehr Leistung bei gleicher oder besserer Qualität? Kann ich mein Produktportfolio abspecken, ohne Kunden zu verlieren und meine Marge sprunghaft erhöhen? Habe ich wirklich meine Ertragsmöglichkeiten ausgeschöpft?

Auch diese Fragen stellen sich immer mehr Vorstände und gehen die dringend zu klärenden Themen mit uns unverzüglich an, um gerade im chancenreichen Kreditkartengeschäft das Cost-Income-Ratio mindestens zu halten und abzusichern.

### **( 7 ) Lösung**

Lassen Sie Erlöse und Kosten identifizieren, Produkte anpassen und Alternativen abwägen. Sie erhalten aussagekräftige und aktualisierte Angebote Ihrer heutigen Dienstleister sowie Offerten von Wettbewerbern zur Gegenüberstellung von Konditionen, um notwendige Preisnachlässe nachhaltig verhandelt zu bekommen.

Bei möglichen Migrationen von Kartenbeständen stehen wir ebenfalls an Ihrer Seite und koordinieren einen sicheren Projektablauf durch langjähriges Know-how.

Erfahrungsgemäß sind es oftmals schon die kleinen Veränderungen, die mit bereits verfügbaren Werkzeugen schnell, einfach und effizient zum Erfolg führen. Auch alternative Wege bringen Sie zum Ziel. Es ist wesentlich mehr machbar, als Sie denken!

## **( 8 ) Kontakt und Ansprechpartner:**

**Wikipayment.org** - Carsten Oppelt (Inhaber)

- Firmensitz - Deutschland: Saarlouiser Str. 24 - D-66740 Saarlouis
- Büro - Frankreich: 17, rue du General de Gaulle - F-57350 Schoeneck
- Telefon: 01 51 / 28 79 72 90
- E-Mail: 112@wikipayment.org
- [www.wikipayment.org](http://www.wikipayment.org)

Unabhängig - transparent - praxisorientiert.

***Eine erste Kontaktaufnahme ist bitte online über [www.wikipayment.org/Kontakt](http://www.wikipayment.org/Kontakt) vorzunehmen, um ein terminlich abgestimmtes Gespräch vereinbaren zu können.***

## **( 9 ) Fazit**

Wir sind Ihr Problemlöser. Mit uns haben Sie einige Sorgen in der Ausrichtung Ihres Zahlungsverkehrs weniger. Wir geben Sicherheit und stellen mit Ihnen die richtigen Weichen auf Ertrag. Unabhängig von emotionalen Bindungen.

Sprechen Sie mit uns über Ihre regionalen Marktherausforderungen und wir sondieren Möglichkeiten, diesen mit Schlagkraft zu begegnen.

Unser Vergütungsmodell ist unserer Geschäftsphilosophie angepasst. Wir werden in der Honorierung ganz erheblich an unserem Erfolg gemessen.

Setzen Sie mit uns auf eine vertrauensvolle und nachhaltige Partnerschaft.

Die besten Konditionen können im Übrigen die Menschen verhandeln, die keine emotionalen Bindungen zu Ihren Vertragspartnern pflegen. Nutzen Sie daher Experten in Ihren wichtigsten Verhandlungen für bessere Ergebnisse. Benutzen Sie uns als unbequemen Dritten. Der Gewinn liegt bekanntlich im Einkauf.

## **Unser Versprechen:**

**> > > Wir sind in unserer Leistung immer günstiger, als Ihre Ertragspotenziale hoch sind.**

**Wir freuen uns auf Sie!**