



ASMAS Sportfachhandel Schweiz  
ASMAS Commerce de sport Suisse

ANWR·GARANT  
SWISS

***Der Austausch von älteren Kreditkartenterminals wird aufgrund aktualisierter Sicherheitsvorgaben nötig. Ab Ende 2025 werden Geräte wie «Yomani» oder «Yoximo» nicht mehr unterstützt. ASMAS und ANWR-Garant haben sich bereits mit diesem Thema auseinandergesetzt.***

***Was bedeutet das für unsere Händler als Nutzer dieser Geräte?***

Eine neue Lösung für Zahlterminals steht an. Dies ist die Gelegenheit, eine umfassende Überprüfung der Zahlterminals (zukünftig müssen diese ep2 fähig sein), Akquirers, Abrechnungsmodelle sowie der Kauf- oder Mietoptionen vorzunehmen.

***Wie soll ein Fachhändler vorgehen?***

Es gibt keine Standardlösung. Die Lösung muss Ihrem Geschäft und Bedürfnissen angepasst sein. Gerne geben wir Ihnen jedoch nachfolgend einige Erklärungen und Tipps, die Ihnen weiterhelfen.

***Kann ich beim Gerätewechsel auch gleich den Acquirer wechseln?***

Ja, beim Gerätewechsel ist es möglich aus den bestehenden Verträgen auszusteigen. Es lohnt sich auf jeden Fall Vergleichs Offerten bei verschiedenen Anbietern einzuholen. ASMAS und ANWR haben gemeinsam bei Worldline und Swipay Rahmenverträge ausgehandelt.

***Was gilt es bei einem Wechsel zu beachten?***

Wir empfehlen das Angebot ganzheitlich zu betrachten. Es geht nicht nur darum die besten Konditionen zu erhalten, sondern auch darum die bestpassende Dienstleistung für mein Unternehmen zu kriegen.

Dies sind Leistungen wie:

- Kundenportal
- Terminal Lösungen (stationär, mobil oder integriert)
- Kartenakzeptanz inkl. TWINT Konditionen
- E-Commerce Lösungen
- Finanzielle Abwicklung
- Support (Supportzeiten + Kosten)
- Payment Reconciliation

***Gibt es Lösungen für eine Kassenintegration?***

Ja, alle Anbieter haben die notwendigen Anbindungen (API-Schnittstellen) Wichtig ist hier die Auswahl des Zahlungsterminals. Es empfiehlt sich in diesem Fall mit dem Kassenhersteller, Acquirer oder Service Provider Kontakt aufzunehmen.

***Es besteht die Möglichkeit neue Geräte zu mieten oder zu kaufen. Was wird hier empfohlen?***

Bei der Miete wird kein Kapital gebunden und die Service- und Supportkosten sind im Mietpreis enthalten. Beim Kauf kommen zusätzlich die jährlichen Servicepakete dazu. Während Worldline für das Servicepaket pro Gerät 180.— und Jahr verlangt, ist mit Wallee & Swipay die Lösung gerade 60.— und Jahr. Dafür werden pro Transaktion noch 3 Rappen zurückbehalten. D.h. ab 4000 Transaktionen ist die Lösung Worldline



die bessere. Wichtig es sind immer die Transaktionen pro Gerät nicht pro Geschäft die ausschlaggebend sind.

***Wallee ist ein Service Provider. Welchen Vorteil habe ich, wenn ich die Geräte bei Wallee kaufe oder miete?***

Als Händler habe ich dann die Möglichkeit jederzeit den Acquirer zu wechseln und einen anderen einzusetzen. Dies auch bei laufendem Vertrag. Für den stillgelegten Zahlungskanal entstehen keine Kosten.

***Wir unterscheiden heute das Blendid und das Interchange++ Modell. Wo ist der Unterschied?***

Beim Blended-Modell handelt es sich um eine Pauschale, die alle Gebühren (Card Scheme Fee, Interchange Basis Fee, Acquirer Service Fee) umfasst. Diese Vereinbarung ist nur bedingt vorteilhaft, da Anpassungen einzelner Gebühren – zum Beispiel der Interchange Base Fee – nicht automatisch in die vertraglich vereinbarte Pauschale einfließen. Neuverhandlungen nach Vertrags Ablauf sind notwendig.

***ASMAS und ANWR empfehlen ein Interchange++ Modell. Was sind die Vorteile?***

Bei Interchange Fee's (Gebühr von Acquirer an Kartenherausgebende Bank) und Scheme Fee's (Gebühr von Acquirer an Kartenorganisation) haben wir keinen Einfluss auf die Gebühr.

Wir erwarten in Zukunft in diesen Bereichen günstigere Tarife. Diese werden mit dem Interchange Modell direkt weitergegeben.

***ASMAS und ANWR verhandeln die übergeordneten Verträge für die Acquirer Service Fee. Kann ich mich auf diese verlassen?***

Ja, das Beobachten des Marktes sowie das Aushandeln bestmöglicher Konditionen wird von beiden Serviceorganisationen gemeinsam vorangetrieben. Es ist ein stetiger Prozess. Um die bestmögliche Variante für das eigene Geschäft zu finden, empfiehlt es sich ein eigenes Anforderungsprofil zu erstellen und aufgrund dessen die Offerten einzuholen.

***Hast du noch letzte Tipps?***

Wichtig ist die Laufzeit der Basisverträge zu beachten. In dieser schnelllebigen Zeit empfiehlt es sich keine Verträge mit einer höheren Laufzeit als 24 Monate zu unterzeichnen.