

Protokoll Winterversammlung Gärtnerischer Detailhandel

Datum	17. Januar 2024, 15:00 bis 18.00 Uhr	
Ort	Blumenbörse Schweiz, Standort Rothrist, Rössliweg 33, 4852 Rothrist	
Anwesende	23 Stimmberechtigte und 17 Gäste (28 stimmberechtigte Betriebe vor Ort und 11 Stimmberechtigte online per Zoom)	
Vorsitz	Norbert Schaniel	
Protokoll	Carmen Brogle	
Verteiler	Mitglieder Fachgruppe Gärtnerischer Detailhandel Zentralvorstand Bereichs- und Abteilungsleiter Website Ablage	
Traktanden	<ol style="list-style-type: none">1. Begrüssung/Tagungsablauf2. Rückblick des Präsidenten*3. Verabschiedungen4. Wahl Fachvorstand und Delegierte für DV5. Projekte Gärtnerischer Detailhandel<ol style="list-style-type: none">5.1. JardinSuisse Content Pool / Diskussion5.2 Grüene Tuume5.3 Pflanze des Jahres5.4 PR-Kampagne5.5. Displaykampagne5.6. Schule in der Gärtnerei6. SwiPay (Alternative zu Worldline)7. Revision Berufsbildung/Sicht Detailhandel8. Infos aus dem ZV9. Umfrage Preisentwicklung10. Fachrat Friedhof11. Diverses	<p>Norbert Schaniel Norbert Schaniel Norbert Schaniel Norbert Schaniel Norbert Schaniel / Othmar Ziswiler Swipay Stephan Nyffeler Stephan Nyffeler Othmar Ziswiler Norbert Schaniel</p>

1. Begrüssung/Tagesablauf

Norbert Schaniel

Norbert Schaniel begrüsst alle 41 Anwesenden und jene 17 Teilnehmer, die sich per Zoom eingeschaltet haben, herzlich zur Winterversammlung 2024.

Norbert Schaniel stellt das heutige Programm vor.

Die beiden Referenten (Bernhard Schmied und Christian Schuler) von Media Concept werden in Traktandum 5 den JardinSuisse Produkte (Content Pool und den Grüene Tuume) vorstellen
Gregor Felber (Swipay), ist für das Traktandum 6 vorgesehen und wird in der Pause dazu stossen.

2. Rückblick 2023

Der Fachvorstand und die Zentralstellen haben im 2023 diverse Projekte erarbeitet oder weitergeführt

- Überarbeitung Grüene Tuume 2024
- Entwicklung JardinSuisse Content Pool
- Pflanze des Jahres 2023 Anemone und 2024 Viburnum
- Neue Unterlagen für Schule in der Gärtnerei erarbeitet und Projekte durchgeführt
- Berufsbildungsreform
- Löhne Lernende werden erstmals seit 2018 angepasst
- Lohnverhandlungen JardinSuisse GBS begleitet
- Zielvereinbarung Pflanzenschutz begleitet
- Presseberichte Gärtnerischer Detailhandel an Medien verteilt und Presseanfragen beantwortet

3. Verabschiedung

Othmar Ziswiler

Norbert Schaniel bedankt sich beim scheidenden Fachvorstandsmitgliede, Urs Keller. Leider weilt dieser zurzeit in den Ferien und bekommt sein Geschenk später überreicht. Mit einem grossen Applaus werden Urs Keller die 16 Jahre seiner Amtstätigkeit verdankt.

4. Wahl Fachvorstand und Delegierte für DV

Norbert Schaniel

Martin Allenspach, der bereits ein Jahr im Fachvorstand GDH Einsitz genommen hat, wird von Norbert Schaniel vorgeschlagen. Martin Allenspach stellt sich kurz vor. Norbert Schaniel lässt über die Wahl von Martin Allenspach abstimmen und dieser wird mit einem grossen Applaus gewählt.

Im Weiteren steht die Wahl der DV vom 6. März 2024 im Hotel Bellevue Bern, bevor.

Folgende Personen stellen sich als Delegierte zur Verfügung:

Huber Dominik,	Richard Huber AG
Gerber Elias,	Blumengärtnerei G. Gerber
Hauert Matthias	Gärtnerei Leonotis
Küng Thuri	Guggenbühl Gartencenter
Meier Nicole	Blumenland Schweiz AG
Mötteli Helen	Blumehuus Mötteli + Co.
Lehmann Nelly	Lehmann Baumschulen AG
Frei Philipp	Blumengarten Stäfa

Sie werden einstimmig als Delegierte JardinSuisse GDH gewählt.

5.1. JardinSuisse Content Pool

Christian Schuler von der Media Concept stellt den JardinSuisse ContentPool vor.

Dieser erhält die erarbeiteten Texte und Bilder der Projekte von der Fachabteilung Gärtnerischer Detailhandel. Die Abonnenten können die Texte und Bilder für ihre Webseite, Newsletter etc. verwenden. Ziel ist es das Marketing der Mitgliedsbetriebe zu vereinfachen und Kosten zu senken.

- Vorhandene Content (Grüne Tuume) mehrfach nutzen
- Aus Content mehr Werbemittel generieren
- Content zusätzlich auch digital nutzen

Der Content Pool wurde anfangs Jahr gestartet und die Anzahl der Beiträge wird laufend zunehmen. Christian Schuler stellt in einer Demo die Handhabung vor.

Die Bilder kosten 1 – 3 Credits. Diese Bilder werden im Hintergrund einzeln lizenziert. Sie können danach beliebig oft heruntergeladen werden (solange das Abo läuft).

Die Kosten betragen für den Premium Zugang zum Content Pool bis Ende 2025 CHF. 780.00. Im Jahresabo erhalten die Abonnenten pro Jahr 100 Credits, die nicht aufgebrauchten Credits werden auf das nächste Jahr übertragen

Das Projekt Schweizer Pflanzen übernimmt einen grossen Teil der Grundkosten. Das Hosting der Videos ist möglich.

Siehe Anhang.

5.2. Grüene Tuume

Bernhard Schmid stellt den Grüene Tuume 2024 vor. Für das Jahr 2024 wurde der Grüene Tuume mit einem neuen Layout und Konzept entworfen. Neu umfasst er 8 Seiten. Im Fokus stehen Pflanzenstim-mungen, weniger einzelne Sorten. Die Zeitschrift soll Lust auf (saisonale) Pflanzen machen. Hochwertige Aufmachung, welche die Wertigkeit der Pflanzen unterstreicht. Der Preis bleibt gleich bei CHF. 0.06.

Verteilung neu über Quichmail (Tochtergesellschaft der Post). Die Vorteile sind:

- Liegt direkt im Briefkasten nicht mehr im Consumo
- Preis bleibt auch hier gleich bei Fr. 0.09
- Verschiedene Selektionsmöglichkeiten

Lokale Produkte werden immer stärker nachgefragt. Diesen Umstand gilt es für Schweizer Pflanzen zu nutzen und zu kommunizieren.

Printwerbung findet nach wie vor eine hohe Beachtung, vor allem auch bei der Kernzielgruppe der Grünen Branche.

Sehr kostengünstige Variante für Neukundenwerbung.

Preisbeispiel: Fr. 1'500.00 / 30 Rappen pro Kontakt

- o 5000 Stück Fr. 300.00
- o Individualisierung Fr. 430.00
- o Verteilerkosten Quickmail Fr. 550.00

Fr. 3'000.00 / 20 Rappen

- o 15'000 Stück Fr. 900.00
- o Individualisierung Fr. 430.00
- o Verteilerkosten Quickmail Fr. 1'650.00

5.3. Pflanze des Jahres

Othmar Ziswiler stellt die Produkte vor. Die Anwesenden haben heute die Möglichkeit vor Ort folgende Produktpalette (Outdoor-Blache, Wasserfestes Plakat, A3-Poster, Broschüre und Rotair) zu beziehen oder mit den abgegebenen Bestellformularen zu bestellen.

5.4. PR-Kampagne

Othmar Ziswiler erläutert die grosse Bedeutung der PR-Kampagne für die Fachabteilung und stellt die neuen PR 2024 vor.

5.5. Displaykampagne

Mit der Displaykampagne ermöglicht JardinSuisse den Mitgliedern, günstig regional online Werbung zu schalten. Schweizerpflanzen übernimmt die Grundkosten sowie die Hälfte des frei wählbaren Betrages der Streukosten. Bild- und Textmaterial für die Webseite werden zur Verfügung gestellt. Ziel ist Internetanwender auf die Webseite der Betriebe zu bringen.

5.6. Schule in der Gärtnerei

Othmar Ziswiler wirbt für die Schule in der Gärtnerei und macht auf die ausgeteilten neuen Broschüren aufmerksam. Ziel der Überarbeitung war es, dass diese Broschüren in der Schule durchgenommen werden und so mehr Zeit für unsere Themen verwendet werden.

Die in der Datenbank vorhandenen Adressen von Lehrpersonen, Schulleitungen und Gemeinden werden von JardinSuisse angeschrieben.

Das Feedback ist von den Gärtnereien und den Lehrpersonen sehr positiv.

5.7. ÖGA

Othmar Ziswiler macht auf die ÖGA, die von 26. – 28. Juni 2024 stattfindet, aufmerksam, Der IGC Congress findet in-Kanada vom 25. – 31.08.2024 statt. Florist.ch führt den Tag der Schweizer Blumen am 1. September 2024 durch.

6. SwiPay

SwiPay

SwiPay ist ein neuer Acquirer..Georg Felber präsentiert Ihre Dienstleistungen.
Siehe Anhang.

Othmar Ziswiler begrüsst die Alternative zu Worldline. JardinSuisse wird in naher Zukunft einen Vertrag mit SwiPay unterschreiben. Dieser beinhaltet vorteilhafte Konditionen für die Mitglieder.

7. Revision Berufsbildung

Stephan Nyffeler

Stephan Nyffeler stellt den Faltplyer A7 und die Berufsbroschüre A5 für die Nachwuchswerbung vor. Hinzu kommen Give Aways Bleistifte, zwei verschiedene Schlüsselanhänger), die man bei JardinSuisse bestellt werden können.

Infoveranstaltungen RGB24 für Ausbildungsbetriebe finden von November 2023 bis Februar 2024 in Zusammenarbeit mit den Kantonen und Regionalsektionen (Bildungszentren) schweizweit statt. Folgende Hauptthemen werden erläutert:

- Gesetzliche Rahmenbedingungen/Änderungen Bildungsverordnung
- Zusammenarbeit der drei Lernorte

Anmeldung unter www.bildung.jardintop.ch

Beim Lehrvertrag Gärtner;in EFZ Pflanzenproduktion sind vier Spezialisierungen möglich: Jedoch kommen diese nicht in den Lehrvertrag. Im Lehrvertrag steht bei der Berufsbezeichnung: **Gärtner EFZ** und bei der Fachrichtung/Branche/Schwerpunkt: **Pflanzenproduktion**.

Es sind 4 Spezialisierungen möglich:

- Baumschulen
- Stauden
- Zierpflanzen
- Verkauf (interessant für gemischte Betriebe)

Wenn Betriebe keine Produktion haben, muss mit einem Lehrverbund einzugehen. Alle Leistungsziele der Fachrichtung Pflanzenproduktion, welche im gemeinsamen Teil im Bildungsplan aufgeführt werden, muss man ausbilden. Somit muss man die Produktion abdecken können.

Abgeklärt werden muss: Wenn ein Betrieb im JS-Mitglied ist, muss der 13. Monatslohn ausbezahlt werden?

Löhne Lernende: Die Löhne werden im Sommer 24 im 1. Und 2. Lehrjahr um Fr. 150.00 und im 3. Lehrjahr um Fr. 200.00 angehoben. Bei den bestehenden Lehrverträgen empfiehlt der Fachvorstand aus Solidarität, anzupassen.

Bestehende Lehrverträge passt man aus Solidarität an.

Pflanzenwerk und Pflanzensortiment Betrieb

- Die Arbeitsgruppe Pflanzenkompetenz hat sich intensiv damit beschäftigt, damit die Pflanzenkompetenz über die Handlungen im Betrieb aufgebaut wird
- Anfangs November wurden Kurzfilme zum Thema Pflanzenwerk zu allen drei Lernorten auf der Homepage von JardinSuisse aufgeschaltet.
- Das Pflanzenwerk löst die jetzigen Lerndokumentationen ab und wird im Betrieb ausgeführt.
- Das betriebspezifische Pflanzensortiment löst die nationale Pflanzenliste ab. Jeder Betrieb definiert welche Pflanzen seine Lernenden kennen und verwenden müssen.
- In einem Zierpflanzenbetrieb mindestens 300 Pflanzen. In einer Baumschule mindestens 350 und Staudenbetrieb sind es mindestens 600.

Gemeinsamer Fachunterricht der Produzenten

- Neu besuchen alle Produzenten gemeinsam den Unterricht an der Berufsfachschule. Ausnahme sind die Blockwochen im 2. Und 3. Lehrjahr mit je 30 Lektionen. Diese werden in der Spezialisierung besucht.
- Die ÜK werden ebenfalls gemeinsam durchgeführt. Ein dreitägiger ÜK-Kurs im zweiten Lehrjahr findet innerhalb der Spezialisierung statt. Dieser wird zeitnah zur Blockwoche durchgeführt.
- Alle Produzenten EFZ absolvieren in einem ÜK die Staplerausbildung mit Prüfung.

Die Schulstandorte werden durch die Kantone definiert. Es kann aber davon ausgegangen werden, dass schweizweit ein Angebot bestehen bleibt.

Wie der Fachbewilligungskurs Pflanzenschutz, in die Lehre eingebaut wird, ist noch offen.

8. Infos aus dem ZV

Stephan Nyffeler

Stephan Nyffeler bedankt sich für die Wahl in den Zentralvorstand. Es ist ein komplexes und herausforderndes Amt, da viele Entscheidungen getroffen werden müssen. Dabei ist es sehr wichtig, dass alle Fachrichtungen vertreten sind.

Ruedi Kündig ist am Ende seiner Amtsdauer angekommen. Raphael Stirnimann stellt sich als Ersatz zur Wahl in den Zentralvorstand.

Die Versammlung beschliesst einstimmig die Wahl von Raphael Stirnimann zu unterstützen und erteilt den Delegierten des Gärtnerischen Detailhandels ihn an der DV zu wählen.

9. Umfrage Preisentwicklung

Othmar Ziswiler präsentiert die Preisumfrage vom September 2023. Die Folien werden an alle Besucher verschickt.

10. Fachrat Friedhof

Norbert Schaniel

Norbert Schaniel ist es ein Anliegen das Projekt vorzustellen. Seit einem Jahr läuft das Freiflächenprojekt. Betriebe von JardinSuisse werden finanziell unterstützt, um Musterflächen auf Friedhöfen zu bepflanzen. Leider haben nur wenige Firmen solche Musterflächen in ihren Friedhöfen gestaltet und so vom Projekt profitiert.

Norbert bittet, das Mitmachen zu fördern.

11. Diskussion/Fragen

Keine Wortmeldungen.

29. Januar 2024

Für das Protokoll



Norbert Schaniel



Carmen Brogle

1000

1000

Marketing

Solution

Content

Strategy

Media

Trends

WINTERVERSAMMLUNG

„CONTENT POOL“

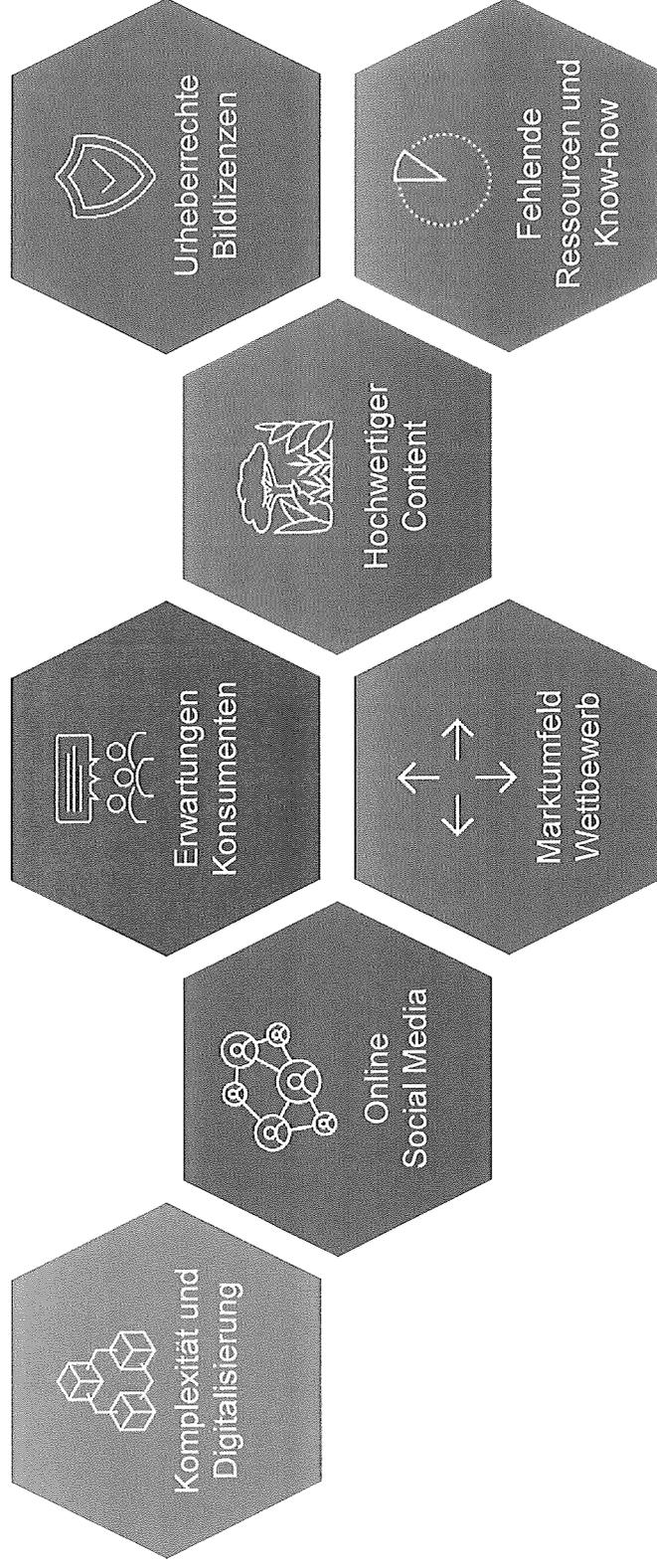
„GRÜNE TUUME“

Media Concept Schweiz AG
Rickenstrasse 12
CH-8733 Eschenbach

Jardin Suisse

Ausgangslage

PROBLEMFELD KMU UND MARKETING



LÖSUNGSANSÄTZE

Marketing vereinfachen und Kosten senken

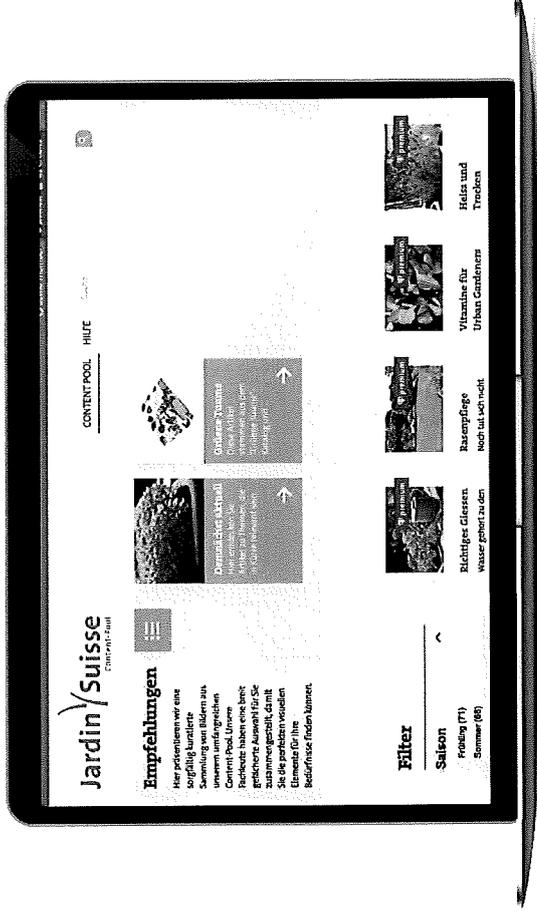
Vorhandener
Content
mehrfach nutzen

Aus Content
mehr
Werbemittel
generieren

Content
zusätzlich auch
digital nutzen

Neu

CONTENT POOL VON JARDIN SUISSE



Demo Content Pool

<https://contentpool.jardinsuisse.ch>

- Erstklassiger Content zu fachlichen Themen, einschliesslich Grüene-Tuume-Inhalten.
- Individuelle Nutzung der Inhalte für eigene Marketing-Massnahmen und Werbemittel.
- Einfache Bildlizenzierung und somit Rechtsicherheit
- Nutzung für Print und Digital
- Laufend neue Inhalte

Jardin Suisse Content-Pool

ANWENDUNGSBEISPIELE



Demo 1 Website

Demo 2 Website

Jardin Suisse

ANWENDUNGSBEISPIELE



Jardin Suisse Content-Pool

ANWENDUNGSBEISPIELE



Jardin Suisse Content-Pool

EINFÜHRUNGSANGEBOT

Profitieren Sie vom Premium-Zugang
zum Content Pool bis Ende 2025
zum Preis von einem Jahr.

Jetzt nur Fr. 780.-

Anmeldung unter:

<https://contentpool.jardinsuisse.ch>



**Einführungsangebot
Content Pool
bis zu 12 Monate gratis!**

Sie erhalten den Premium-Zugang
zum Content Pool bis Ende 2025
zum Preis von einem Jahr.

Jetzt nur Fr. 780.-

Jetzt anmelden!



Jardin Suisse

Neues Konzept

GRÜNE TUUME



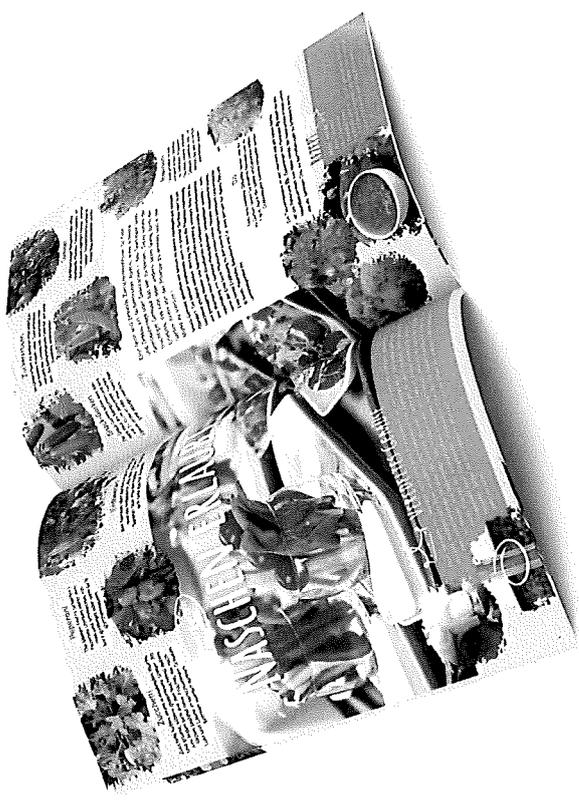
- **Neues Layout und Konzept**
 - Im Fokus stehen Pflanzenstimmungen, weniger einzelne Sorten
 - Die Zeitschrift soll Lust auf (saisonale) Pflanzen machen
 - Hochwertige Aufmachung, welche die Wertigkeit der Pflanzen unterstreicht
- **Verteilung neu über Quickmail**
 - Liegt direkt im Briefkasten nicht mehr im Consumo
 - Preis für Verteilung bleibt gleich
 - Verschiedene Selektionsmöglichkeiten
- **Neu 8 Seiten anstelle 6 Seiten zum gleichen Preis**

Neues Konzept

GRÜNE TUUME



- **Weitere Verteilmöglichkeiten**
 - Beilage in Zeitungen
 - Adressierter Versand
 - Beilage beim Versand von Rechnungen etc.
- **Individualisierung**
 - Logo und individuelle Informationen auf der Vorder- und Rückseite
 - Ganze Inhaltsseiten können gewechselt werden
 - Alternative Themen sind bereits gelayoutet



Neues Konzept

GRÜNE TUUME



- Lokale Produkte werden immer stärker nachgefragt. Diesen Umstand gilt es für Schweizer Pflanzen zu nutzen und zu kommunizieren.
- Printwerbung findet nach wie vor eine hohe Beachtung, vor allem auch bei der Kernzielgruppe der Grünen Branche.
- Sehr kostengünstige Variante für Neukundengewinnung und Kundenbindung.

Neues Konzept

GRÜNE TUUME



Preisbeispiele:

Fr. 1'500.- / 30 Rappen pro Kontakt

- 5000 Stück Fr. 300.-
- Individualisierung Fr. 430.-
- Verteilkosten Quickmail Fr. 550.-

Fr. 3'000.- / 20 Rappen pro Kontakt

- 15'000 Stück Fr. 900.-
- Individualisierung Fr. 430.-
- Verteilkosten Quickmail Fr. 1'650.-

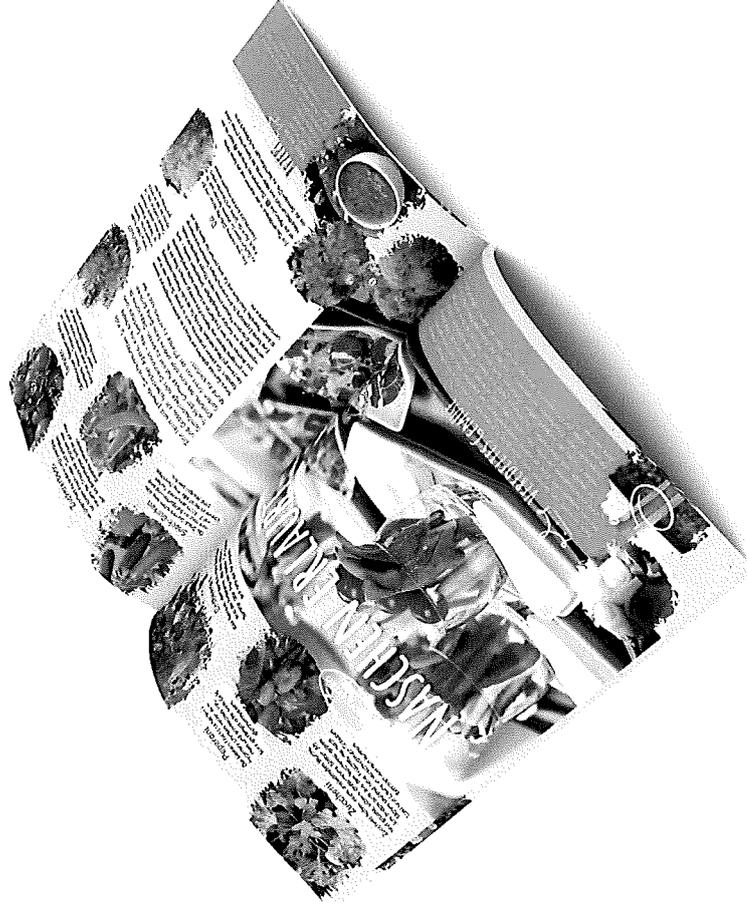


Schweiz. Natürlich.

Schweizer Pflanzen zahlt einen wesentlichen Teil an die Erstellungs- und Verteilkosten.

Neues Konzept

GRÜNE TUUME



Ergänzung

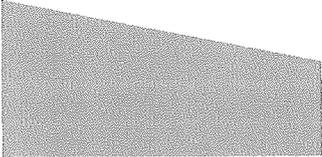
DISPLAY-KAMPAGNEN



- Sinnvolle Ergänzung im Marketing-Mix, gerade im Zusammenhang mit den vorgestellten Inhalten.
- Bringt sehr kostengünstig Traffic auf die Website
Für Fr. 250.- Schaltkosten erhalten Sie ca.:
 - 50'000 – 100'000 Impressionen
 - 750 – 1'250 Klicks
- JardinSuisse trägt die Kosten für das Themenkonzept und das Kampagnenmanagement.
Die Hälfte der Schaltkosten wird von Schweizer Pflanzen finanziert.

Themen 2024:

- Pflanze des Jahres
Frühling
- Kletterpflanzen
- Herbstbepflanzung
- Pflanze des Jahres
Herbst



Neues Konzept

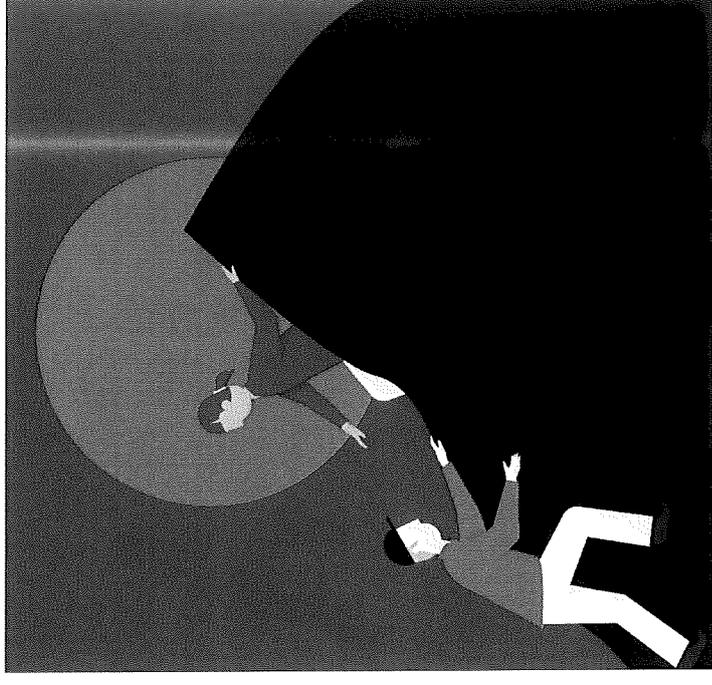
FRAGEN



- Bei Fragen zum Content-Pool, zum Grüene Tuume oder allgemeinen Marketingthemen stehen wir jederzeit zur Verfügung.

Grüezi Schweiz!
Grüezi Jardin/suisse!

Von der Vision zum
Gipfelsturm





DAS BEZAHLNETZWERK

PAYONE Switzerland AG
und SIX Payment
Services AG haben
fusioniert

**Auf Wiedersehen, SIX
Payment Services –
Hallo Worldline**

Die Idee:

Das geht doch besser! Aus der Schweizer Payment-Krise von 2021 wurde SwiPay geboren.

Massive Veränderungen im Schweizer Payment-Markt hatten im Sommer 2021 viele Händler unerwartet vor enorme Herausforderungen gestellt. Durch diverse Zu- und Verkäufe bisheriger Payment-Anbieter gab es bei der Akzeptanz bargeldloser Zahlungsmethoden große Unzufriedenheit und den Wunsch nach mehr Klarheit, Transparenz und Zuverlässigkeit.

**Nexi und Nets schließen Fusion ab und setzen Weg zum
führenden europäischen PayTech-Anbieter fort**

Nets Group übernimmt führenden
Schweizer Zahlungsterminal-Anbieter
CCV Schweiz SA



DAS BEZAHLNETZWERK

Warum Swipay?

Im Zusammenspiel mit versierten Partnern bietet SwiPay Ihnen **massgeschneiderte Bezahlösungen für Ihr Geschäft**. Ob am Point of Sale via Terminal oder in Ihrem Webshop via E-Commerce: Es gelten die gleichen Konditionen und es gibt eine einzige Abrechnung für alle Ihre Kartenakzeptanzen, ganz egal wo und mit welcher Karte Ihre Kunden bezahlen.

Volle Transparenz durch das **Interchange++** Modell bei den Konditionen **garantiert Ihnen faire Preise**. Abgerechnet wird nämlich nur genau das, was im verursachungsgerechten Verfahren an tatsächlichen Kosten durch die verwendete Karte Ihres Kunden anfällt. Kein vermeintlich günstiger Gebührendeckel (sogenannte «Blended Models»), der in Wirklichkeit doch nur Mehrkosten für Sie als Kunde bringt.

Unsere **schlanke und damit kosteneffiziente Administration** stellt sicher, dass diese Konditionen auch in Zukunft so bleiben, wie wir sie Ihnen heute anbieten. Unsere komplett digitale Antragsstrecke und eine innovative, zeitgemäße und in ganz Europa einzigartige Umsetzung eines voll-digitalen KYC Prozess erlauben uns unendlich zu skalieren ohne nennenswerte Zusatzkosten in der Administration mit Ihnen zu wachsen!



DAS BEZAHLNETZWERK

Unser Stärken:

- ✓ Flache Hierarchien und direkter Zugriff auf das oberste Management garantieren nachhaltige Entscheidungen. Heute und in Zukunft.
- ✓ Die sorgfältige Auswahl von verlässlichen Partnern bieten unseren Kunden die geforderte Sicherheit und garantiert technische Innovation.
- ✓ Voller Fokus auf die Digitalisierung aller Prozesse minimiert laufende Kosten, ermöglicht unendliche Skalierbarkeit und garantiert einzigartige Geschwindigkeit. Und das 24/7/365!
- ✓ Die besten Preise am Markt und ein erstmalig verständlich und transparent erklärtes IC++ Modell garantieren höchste Kundenzufriedenheit und optimale Kundenbindung.

Carlos Gómez-Sáez
CEO VR Payment GmbH



„Durch die Digitalisierung der Geschäftsprozesse eröffnen sich den Unternehmen immer wieder neue Möglichkeiten. Als starker und unternehmerischer Partner helfen wir unseren Kunden, diese Opportunitäten zu nutzen und ihre Geschäftsideen mit den passenden Paymentlösungen zu realisieren.“



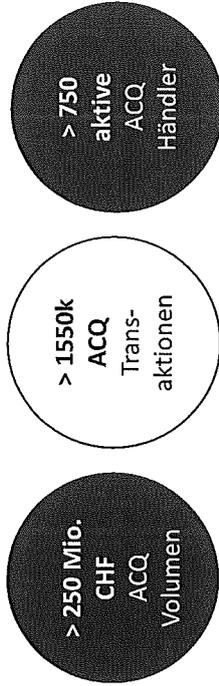
DAS BEZAHLNETZWERK

Unsere bisherigen Meilensteine am Weg zum Gipfel:

- | | | |
|--|--|--|
| (1) Gewinnung von wallee und PayTec als PSP Partner für unser ep2 Acquiring <input checked="" type="checkbox"/> | (2) Business Case Erstellung & Freigabe durch Management VR Payment <input checked="" type="checkbox"/> | (3) ep2 Zertifizierung via ep2 Council & FIServ <input checked="" type="checkbox"/> |
| (4) Anpassung Vertragswesen, Preis- und Leistungsverzeichnis <input checked="" type="checkbox"/> | (5) Anpassung Card Scheme Fees Schweiz & Klärung IC++ Lizenzmodell <input checked="" type="checkbox"/> | (6) Anpassung Settlement CHF inkl. täglicher gebührenfreier Auszahlung <input checked="" type="checkbox"/> |
| (7) Definition & Anpassung der Onboarding Prozesse bei VR Payment <input checked="" type="checkbox"/> | (8) Organisation Zusammenarbeit SwiPay x Walle X VR Payment <input checked="" type="checkbox"/> SwiPay x PayTec X VR Payment <input checked="" type="checkbox"/> | (9) Organisation Zusammenarbeit innerhalb VR Payment <input checked="" type="checkbox"/> |
| (10) Umsetzung VR Payment DCC via PSP wallee und via PayTec <input checked="" type="checkbox"/> | (11) Umsetzung APM, Alipay, WeChat Pay für CH | (12) ep2 PSP Abnahmen auf den Terminals von Concardis <input checked="" type="checkbox"/> , PayTec <input checked="" type="checkbox"/> & Worldline <input checked="" type="checkbox"/> |
| (13) Erstellung/Einführen einer digitalen Antragsstrecke inkl. mehrsprachigen (D/E/FR/IT) Video-Avatar für das Self-Onboarding der Kunden mit DocuSign & Video-Ident <input checked="" type="checkbox"/> | (14) Erstellung/Einführen einer digitalen Partnerabrechnung für alle Partner und Vermittler der SwiPay <input checked="" type="checkbox"/> | (15) Erstellung & Einführung der mehrsprachigen Serviceanträge und aller sonstigen Dokumente FR <input checked="" type="checkbox"/> , ENG <input checked="" type="checkbox"/> , IT <input checked="" type="checkbox"/> |

Nach etwa einem Jahr intensiver Vorbereitung, Planung und Umsetzung ab Sommer 2021 ist seit 01. September 2022 das neue Bezahlnetzwerk von SwiPay operativ tätig. Natürlich ep2-zertifiziert und damit voll einsatzbereit hinsichtlich aller erforderlichen Akzeptanzen und Einsatzmöglichkeiten.

Wo stehen wir heute?



**Wir sind
gekommen, um
zu bleiben!**



pharmactiv

ANWR
GROUP

PIH|A|R|I
COST MANAGEMENT IN HOSPITALITY



PostFinance

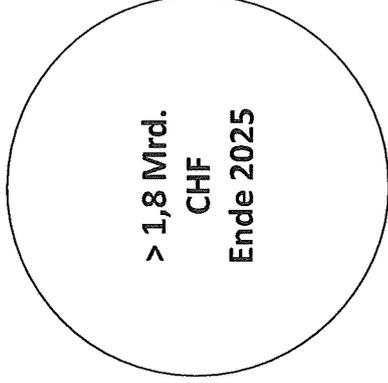
Jardin/suisse
Unternehmerverband Gärtner Schweiz



HANDELSVERBAND
ASSOCIATION DE COMMERCE
.SWISS

Subsidia
Digital Retail Solutions

Wo geht die Reise hin?





DAS BEZAHLNETZWERK

Rahmenvertrag SwiPay X JardinSuisse

- Die Gebühren sind abhängig von der durchschnittlichen Bongrösse
- Die Gebühren sind dabei immer verursachungsgerecht
- Der Händler bzw. Mitglied von JardinSuisse profitiert in diesem Fall immer
- Der neue Rahmenvertrag bietet ein Einsparpotenzial von fast 40% auf die jährlichen ACQ – Kosten!

Das Interchange++ (IC++) Modell:

Die anfallenden Gebühren für die Kartenverarbeitung werden in verschiedenen Varianten heute im Markt angeboten. Das IC++ Modell ist dabei das transparenteste und damit fairste Modell, weil nur die tatsächlich im Moment des Kaufes anfallenden Kosten der verwendeten Karte Ihnen belastet werden welche Ihnen auf Wunsch maximal detailliert auch ausgewiesen werden.

Das IC++ Modell besteht aus 3 Komponenten:

IC	+	+
Interchange	Card Scheme Fee (CSF)	Acquirer Service Fee (ASF)

Die Acquirer Service Fee (ASF) werden Ihnen im IC++ durch uns im Detail pro Kartentyp angeboten und stellen somit die dritte Komponente in den Gesamtgebühren wie folgt dar:

IC	Interchange:	Card Scheme Fee:	Acquiring Service Fee*:
	<p>Von den einzelnen Kartenorganisationen im Namen der Kartenherausgeber (z.B. Bank des Kunden) erhobenen Gebühren</p>	<p>Von den einzelnen Kartenorganisationen (Visa, Mastercard) erhobenen Gebühren</p>	<p>0,36% + CHF 0,00/Trx. 0,22% + CHF 0,00/Trx. 0,36% + CHF 0,00/Trx. 0,22% + CHF 0,00/Trx. 0,20% + CHF 0,00/Trx. (CH) 0,00% + CHF 0,12/Trx. 0,20% + CHF 0,00/Trx. 0,55% + CHF 0,00/Trx. 0,55% + CHF 0,00/Trx. 0,55% + CHF 0,00/Trx.</p>



DAS BEZAHLNETZWERK

Rahmenvertrag SwiPay X JardinSuisse - indicative Zahlenbeispiele* I :

Prozentuale Kosten pro Transaktion

Bongrösse	CHF 25.00	CHF 50.00	CHF 80.00	CHF 120.00	CHF 180.00	WL Blended %	WL Blended CHF
Visa Debit	0.68%	0.47%	0.46%	0.46%	0.45%	0.73%	CHF 0.10
Mastercard Debit	0.70%	0.48%	0.39%	0.34%	0.37%	0.43%	CHF 0.10
Visa	1.04%	0.83%	0.82%	0.82%	0.81%	1.20%	
Mastercard	1.07%	0.84%	0.83%	0.82%	0.82%	1.20%	
Maestro CH	CHF 0.12	CHF 0.12	CHF 0.12	CHF 0.12	CHF 0.12		CHF 0.16
Maestro international	1.22%	1.01%	1.01%	1.01%	1.01%	1.20%	CHF 0.16
Diners	1.50%	1.30%	1.30%	1.30%	1.30%	2.20%	
JCB	1.10%	0.90%	0.90%	0.90%	0.90%	2.20%	
UPI	1.15%	0.95%	0.95%	0.95%	0.95%	2.20%	

(* auf Basis eine Trx mit einer Schweizer Consumer-Card bei den Berechnungen von Visa & Mastercard)



DAS BEZAHLNETZWERK

Rahmenvertrag SwiPay X JardinSuisse - indikative Zahlenbeispiele* II :

Absolute Kosten pro Transaktion in CHF

Bongrösse	25CHF		45CHF		75CHF		100CHF		300CHF					
	SP	WL	SP	WL	SP	WL	SP	WL	SP	WL				
Visa Debit	0.17	0.28	-39%	0.27	0.43	-38%	0.35	0.65	0.47	0.83	-44%	1.39	2.29	-39%
Mastercard Debit	0.18	0.21	-14%	0.28	0.29	-5%	0.31	0.42	0.37	0.53	-30%	0.99	1.39	-29%
Visa	0.26	0.30	-13%	0.42	0.54	-22%	0.62	0.90	0.82	1.20	-32%	2.44	3.60	-32%
Mastercard	0.27	0.30	-11%	0.43	0.54	-20%	0.62	0.90	0.83	1.20	-31%	2.45	3.60	-32%
Maestro CH	0.12	0.16	-25%	0.12	0.16	-25%	0.12	0.16	0.12	0.16	-25%	0.12	0.16	-25%
Maestro international	0.31	0.46	-34%	0.51	0.70	-28%	0.76	1.06	1.01	1.36	-26%	3.02	3.76	-20%
Diners	0.38	0.55	-32%	0.64	0.99	-36%	0.98	1.65	1.30	2.20	-41%	3.90	6.60	-41%
JCB	0.28	0.55	-50%	0.46	0.99	-54%	0.68	1.65	0.90	2.20	-59%	2.70	6.60	-59%
UPI	0.29	0.50	-43%	0.48	0.90	-47%	0.71	1.50	0.95	2.00	-53%	2.85	6.00	-53%

(* auf Basis eine Trx mit einer Schweizer Consumer-Card bei den Berechnungen von Visa & Mastercard)



DAS BEZAHLNETZWERK

Fallbeispiel ACQ-Wechsel auf bestehender Worldline-Terminal-Infrastruktur:

- ✓ keinerlei technischen Veränderungen bei Ihnen vor Ort
- ✓ keinerlei operative Veränderungen im bisherigen Handling einer Kartenzahlung bei Ihnen im Betrieb
- ✓ Alles bleibt wie bisher – nur kommt die Auszahlung über die DZ Bank und von 100 CHF bleibt am Ende einfach mehr übrig 😊

Ablauf einer Umstellung:

- 1) Formloses Schreiben an Ihren bisherigen ACQ-Partner mit Ihrer Aufforderung zum Wechsel des bisher aktiven Akquirers für die mit SwiPay im Rahmenvertrag vereinbarten Kartenakzeptanzen.
- 2) Übermittlung der entsprechenden Terminal ID (ersichtlich in jedem Kartenbeleg) an SwiPay, Meldung dieser ID durch SwiPay an Ihren aktuellen Akquirier zusammen mit allen erforderlichen sonstigen Informationen, um zum Tag XY den Wechsel vorzunehmen
- 3) Am Tag XY Begleitung des „Wechsels“ und gemeinsame Testbuchung, Verifikation der Verarbeitung der Buchung und Erfolgsmeldung (das passiert in der Regel am Morgen vor Öffnung Ihres Betriebes)
- 4) **WICHTIG:** aufgrund „administrativer Verzögerungen“ müssen wir bei einem ACQ-Wechsel mit 2-3 Wochen „Vorlauf“ rechnen, ginge technisch zwar viel schneller ... leider ist die Verzögerung nicht von SwiPay beeinflussbar.



DAS BEZAHLNETZWERK

Fragen & Feedback:

„Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele.“

Friedrich Wilhelm Raiffeisen

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Georg Felber
Consultant
SwiPay AG
gf@swipay.ch



(PS: meine Kontaktdaten erhalten Sie ganz einfach durch den Scan des QR-Codes)

