Omnichannel und Internationalisierung – Der „Schlüssel zum Erfolg“?

Fotos: EVO Payments

Im Interview mit POS Technology erklärt Anna Bejaoui, General Manager bei EVO Payments International, wie die internationale Vernetzung den Handel voranbringen kann

In aller Munde und oftmals viel zu häufig inflationär verwendet: Die Begrifflichkeiten „Omnichannel“ und „Internationalisierung“ stehen bei vielen Händlern ganz oben auf der Agenda. Doch gerade im stationären Handel stoßen ambitionierte Pläne schnell an nationale Grenzen. Wie können Zahlungstransaktionen für die Kunden möglichst einfach und effizient auf internationaler Ebene abgewickelt werden? Welche Rolle spielt die internationale Vernetzung, sowohl für den stationären Handel am POS als auch für den Online-Handel und auf welche Weise können Händler und Kunden gleichermaßen davon profitieren? Antworten auf diese Fragen gibt nun Anna Bejaoui im POS Technology-Interview:

Welche Bedeutung hat die Etablierung von Omnichannel-Lösungen im Payment-Bereich für Sie?

Die Welt wächst zusammen. Dies ist Fakt, trotz der Veränderungen durch die Pandemie, die ja den Megatrend der Globalisierung verlangsamt, aber gleichzeitig den Megatrend der Digitalisierung beschleunigt hat. Damit wird es für den Retail- und Online-Handel immer wichtiger, auf unterschiedlichste Kundenbedürfnisse mit internationalem Background reagieren zu können. Transaktionsabwicklungen nach „Schema F“ werden langfristig nicht zu einer nachhaltigen Zufriedenheit der Verbraucher und dem Wachstum im Handel führen. Umso wichtiger ist es daher, nachhaltige, umfassende und vernetzte Payment-Lösungen zu entwickeln, welche Zahlungen vereinfachen und zeiteffizient sowie unkompliziert gestalten – sowohl stationär am POS als auch online im E-Commerce-Bereich.

Wie genau sollte der Handel reagieren, um den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen auf internationalem Level gerecht zu werden?

Eine für mehrere Länder gültige, einmalige Zertifizierung von POS-Terminals, die gleichzeitig eine hochsichere Verschlüsselung der Daten garantiert, ist schon ein erster wichtiger Schritt in Richtung Vereinfachung und „Zahlungssicherheit“. Zusätzlich werden die Abrechnungsdaten aus den Settlement Files einheitlich und zentral verarbeitet und ausgewertet. Das sorgt dafür, dass Angebote wie Click & Collect oder Return-in-Store nicht nur auf der Warenwirtschafts-, sondern auch auf der Zahlungsseite möglich werden. Jeder Händler kann sein Business so endlich zentral steuern, seinen Kunden

über die Verkaufskanäle des stationären Geschäfts und des E-Commerce hinweg Angebote platzieren und einen zeitgemäßen Service bieten.

Auf welche Weise treiben Sie bei EVO Payments International die internationale Vereinheitlichung von Zahlungstransaktionen voran?

Hocheffiziente Omnichannel-Lösungen und die kontinuierliche Erweiterung unseres internationalen Netzwerkes sind im Fokus unseres täglichen Bestrebens. An erster Stelle stehen dabei stets die individuellen Kundenbedürfnisse. Mit unseren Kunden und Partnern arbeiten wir tagtäglich an der Verbesserung und Vereinfachung der Payment-Prozesse – bei uns und bei ihnen.

Was heißt das konkret?

Unsere jüngste Erfolgsstory zeigt: Im Rahmen unserer Partnerschaft mit dem globalen Payment Service Provider Computop und einer Zertifizierung für die internationale Kartenakzeptanz von POS-Terminals können Händler nun in ganz Europa einheitliche POS-Terminals einsetzen und diese mit ihrem E-Commerce-Geschäft auf einer einheitlichen Zahlungsplattform in 46 Ländern und Überseegebieten verbinden.

Welches Ziel verfolgt EVO Payments mit der internationalen Zertifizierung?

Die internationale Zertifizierung der POS-Terminals ist ein wichtiger Schritt, mit dem wir neue Möglichkeiten für unsere Kunden und die Kunden von Computop gleichermaßen schaffen. Integrierte Technologielösungen wie diese vereinfachen das Business von Händlern über alle Verkaufskanäle signifikant und sind dabei, die Zukunft des weltweiten Zahlungsverkehrs maßgeblich zu verändern.

Unsere Interviewpartnerin: Anna Bejaoui

General Manager bei EVO Payments International, einem der weltweit führenden Full-Service-Anbieter von Zahlungstechnologien und Payment-Lösungen.

Das Unternehmen: EVO Payments International

EVO Payments International ist die europäische Tochtergesellschaft der EVO Payments, Inc. und ein Full-Service Zahlungsspezialist für Deutschland und Europa. EVO wurde 1989 gegründet, hat seinen Hauptsitz in Atlanta, U.S.A., und ist Principal Member von Visa und Mastercard. Die internationale Präsenz erstreckt sich über Nord- und Lateinamerika und Europa. Die in Köln ansässige EVO Payments International GmbH ist die europäische Tochter der EVO Unternehmensgruppe.
Das Angebot umfasst alle Leistungen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs im stationären Handel und im E-Commerce – von Acquiring (Kartenakzeptanz), über Netzbetrieb und POS-Terminals bis hin zu Payment Service Providing und Kartenakzeptanz am ATM (Geldausgabeautomat).

Omnichannel and internationalisation – the „key to success“?

On everyone's lips and far too often used in an inflationary manner: The terms "omnichannel" and "internationalisation" are at the top of the agenda for many retailers. But especially in stationary trade, retailers' ambitious plans quickly die due to national regulations. But how can payment transactions be processed as simply and securely as possible on an international level? What role does international processing play, both for stationary trade at the POS and for online trade, and how can retailers and customers equally benefit?

In the interview: Anna Bejaoui, General Manager at EVO Payments International, one of the world's leading full-service providers of payment technologies.