

nexi

# Partnertag

16. November 2023

---

Marianne Bregenzer

Michel Rudolf von Rohr



## Eure Moderation heute sind



**Marianne Bregenzer**



**Michel Rudolf von Rohr**

# Agenda; Spannende Einblick in Nexi und wohin die Reise gehen soll

- |              |  |              |  |
|--------------|--|--------------|--|
| <b>14:00</b> | <b>Eröffnung</b><br>Marianne Bregenzer, Country General<br>Manager Switzerland, Nexi Schweiz AG                          | <b>15:05</b> | <b>Nexi Partner Portal: Eine neue Art der<br/>Zusammenarbeit</b><br>Sepp Lange, Head of Partner Experience,<br>Nexi Germany GmbH                   |
| <b>14:05</b> | <b>Wir sind Nexi</b><br>Carola Wahl, Chief Regional Officer DACH,<br>Nexi Germany GmbH                                   | <b>15:35</b> | <b>Breakout-Session:</b> Erfahren Sie mehr über<br>unsere Speaker und deren Dienstleistungen   |
| <b>14:15</b> | <b>Nexi in der Schweiz</b><br>Marianne Bregenzer, Country General<br>Manager Switzerland, Nexi Schweiz AG                | <b>16:05</b> | <b>Die Zahlungslösung, die sich an Ihr<br/>Unternehmen anpasst</b><br>Ralf Gladis, Geschäftsführer/CEO, Computop GmbH                              |
| <b>14:30</b> | <b>Nexi App-Store: Das SmartPOS wird zum<br/>Allrounder</b><br>Martin Bitzer, Senior Product Manager,<br>Nexi Schweiz AG | <b>16:35</b> | <b>Round Table: Zukunft Payment, wo führt uns die<br/>digitale Reise hin</b> – mit Ralf Gladis, Tobias Trütsch,<br>Tobias Schmucki und Carola Wahl |
|              |  | <b>17:15</b> | <b>Networking und Apéro riche</b>  |

## Für tolle Bilder und ein paar Eindrücke auf Video begrüßen wir...



**Christine Zenz**



**Andrej Perko**

#ForzaDACH

Zürich  
16.11.2023

nexi



Willkommen Nexi

Carola Wahl, CEO Nexi DACH & Group Executive Committee Member der Nexi Group

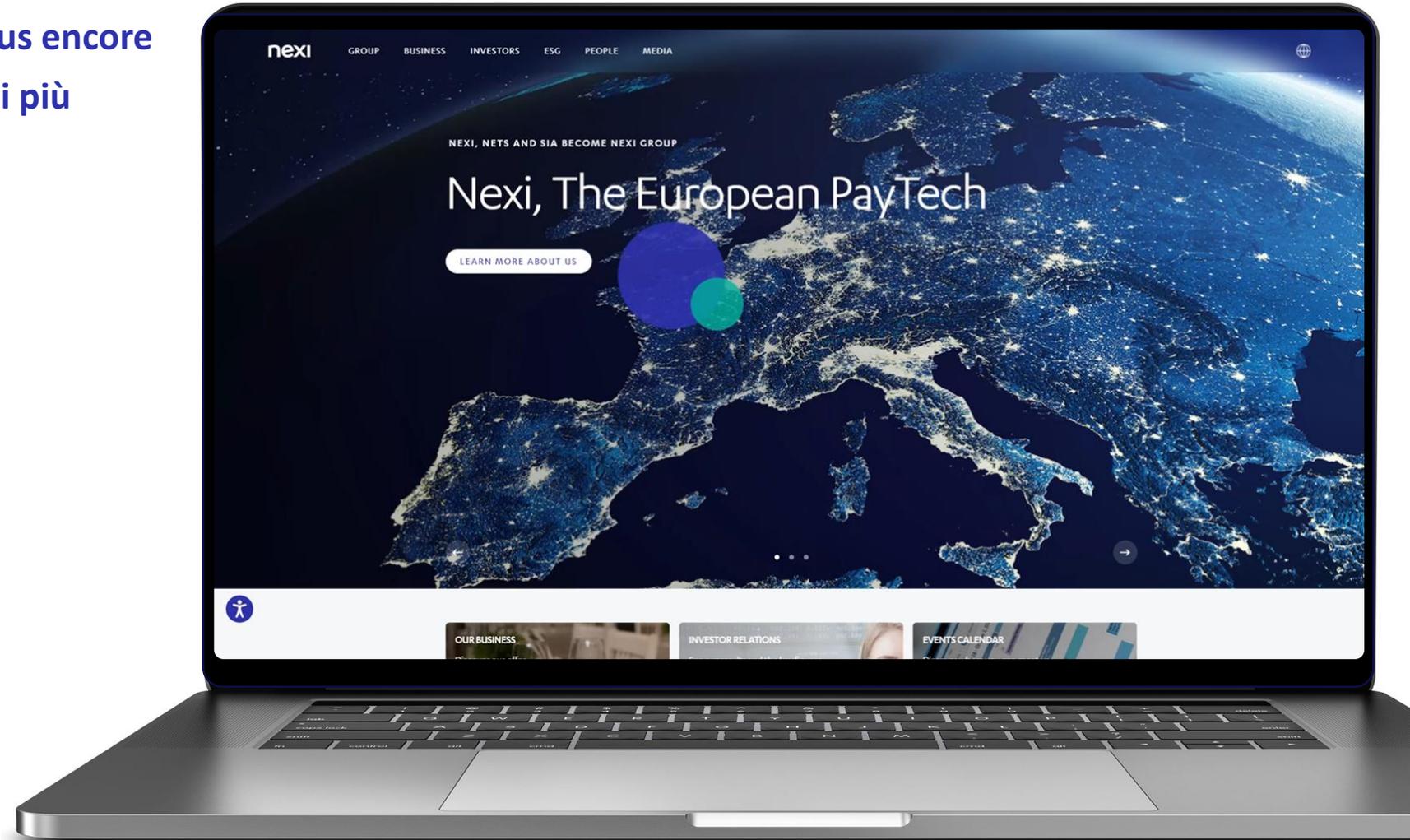


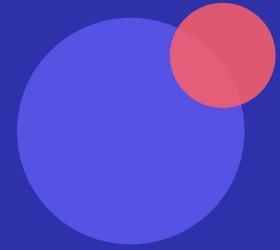
Zahlungen und **noch viel mehr**  
Payments and **more**  
Paiements et **bien plus encore**  
Pagamenti e **molto di più**

**Ziel: Erste Wahl im digitalen  
Payment!**



Gemeinsam wollen wir den  
Umsatz in den nächsten drei  
Jahren verdoppeln und damit  
die Digitalisierung des  
Mittelstands in DACH  
entscheidend voranbringen

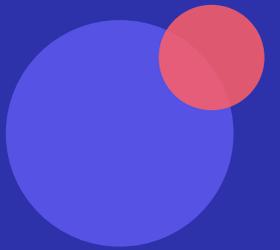




**Next  
generation  
payments**

**nexi**

**Next to  
Customers**



A STRONG BRAND IS A  
CUSTOMER PROMISE KEPT

49% der SME wünschen  
sich Unterstützung von  
ihrem Paymentanbieter  
bei der Digitalisierung  
(Visa Studie, Juli 2023)



**Lösungen über die  
gesamte Wert-  
schöpfungskette**



**Einfach zu verstehende  
Preise**



**Qualitätsservice**

# #ForzaDACH

Und wie packen wir das alles?

## WAS

Ziel: Erste Wahl im digitalen Payment!

## WARUM

Gemeinsam wollen wir den Umsatz in den nächsten drei Jahren verdoppeln und damit die Digitalisierung des Mittelstands in DACH entscheidend voranbringen

## WIE

Zusammenarbeit und Kundenfokus

Wir für  
EUCH

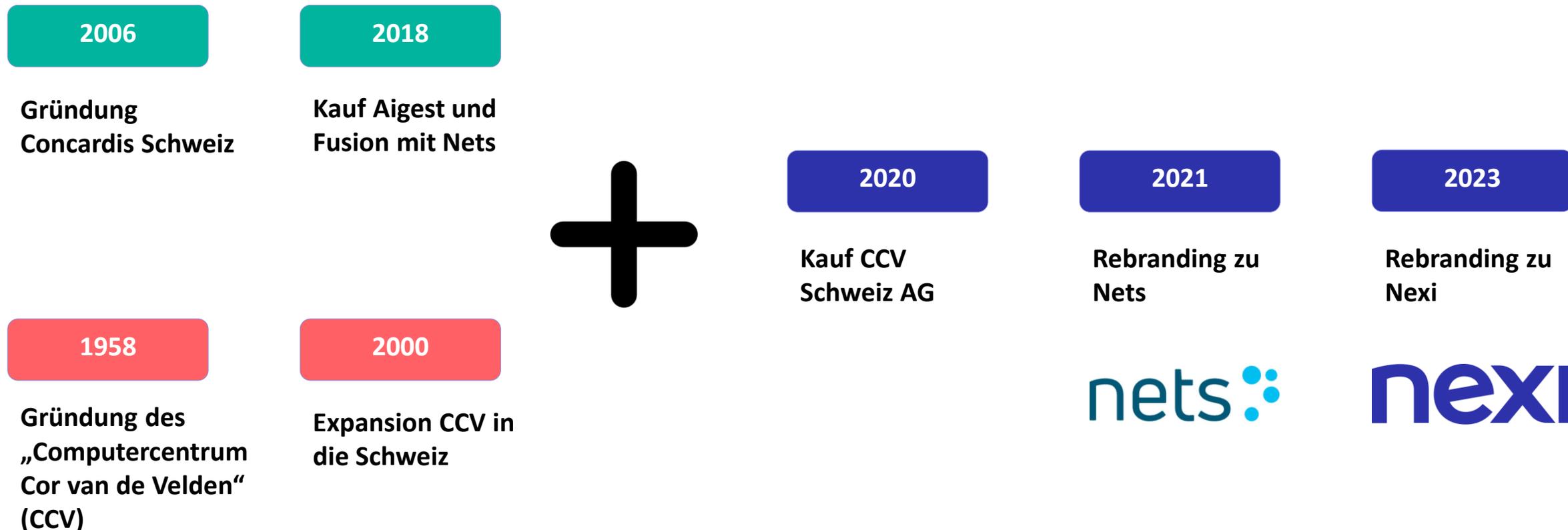


# Von DACH Zur Schweiz

- Nexi in der Schweiz
- Ein Blick auf den Markt
- Ausblick



# Mehr als 30 Jahre Erfahrung im Payment – Mit Nexi wollen wir getreu nach unserem Motto «European by scale, local by nature» für Sie da sein



# Was hat sich in dieser Zeit getan – auf ein gutes Marktumfeld können wir weiterhin aufbauen

## Online activities

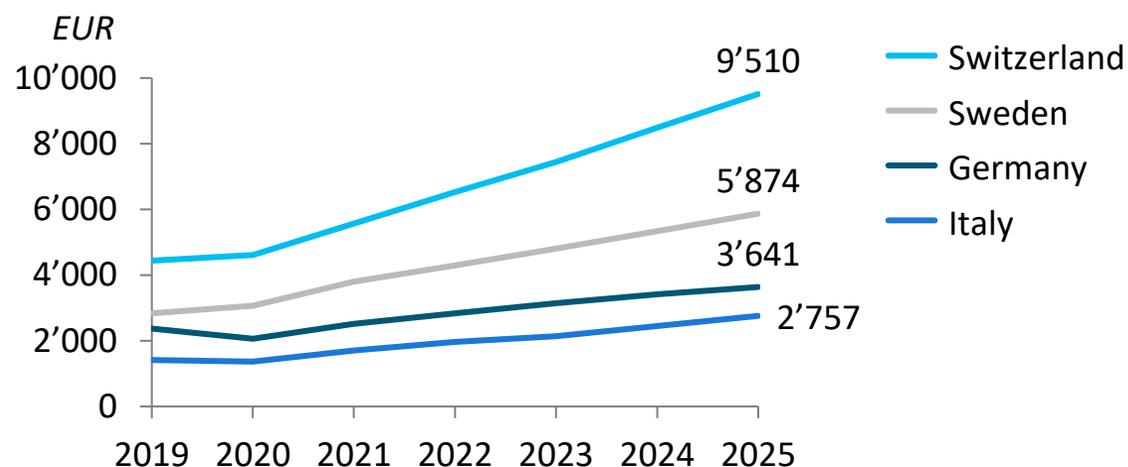
In 2022, 90% of people in EU reported that they use the internet in the previous 3 months. Taking a closer look at what they did online show that the internet was mainly used to communicate with others, for example for sending or receiving e-mails (86% of internet users) and instant messaging (80%)

The following online activities were also very popular amongst internet users:

- 77% relied on the internet to find information about goods & services
- 73% used it for making phone or video calls
- 72% watched internet-streamed TV or videos
- 71% read online news sites or newspapers
- 66% did online banking
- 65% participated in social networks
- 60% listened to music online
- 58% searched for health information online.

## Digital payments average transaction value per user

(incl. mobile payments at POS/online, card not present payments, dig. remittances)

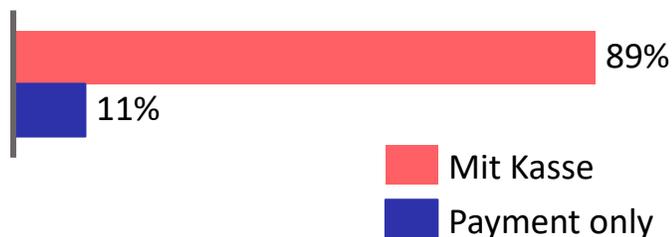


- Digitalisierung hat die Gesellschaft erfasst
- Digitales Payment als wichtiger Bestandteil
- Partner insbesondere mit Softwarelösungen werden als so genannte «Päckli» immer nachgefragt

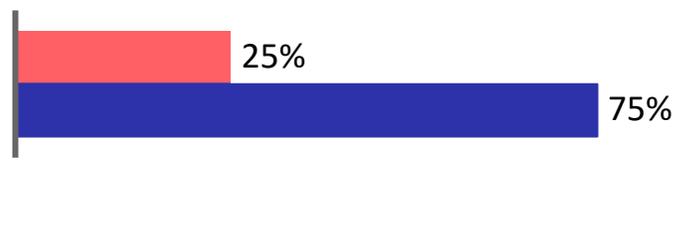
# Stichwort Kasse: Nach unserer Einschätzung wird die Kasse digitaler & funktional breiter. Sie wird künftig noch wichtiger für die Payment-Vermarktung.

## Die „Nordics“ als Vorbild für die Schweiz

### Anteil der Kassenpartner in den Nordics



### Anteil der Kassenpartner in der Schweiz



## Treiber

- **Kundenwünsche:** Für 74% der Konsumenten ist Einfachheit & Geschwindigkeit der wichtigste Faktor im Bezahlprozess\*
- **Marktkonzentration:** Anbieter von Kassensystemen fusionieren und bündeln ihre Marktposition (z.B. Lightspeed)\*\*\*

## Entwicklungen

- **Abwanderung in die Cloud:** Die Kassenlösung in der Filiale wandert mehr und mehr Richtung Zentrale oder in die Kassenanbieter-Cloud\*\*
- **Marktkonzentration II:** Software-übernehmen Kassenanbieter, um im Handel durchzustarten (z.B. Roqqio/Futurasoft)\*\*\*

## Anforderungen an Paymentvermarktung



- **Steigende Nachfrage nach Kassen**
- Reibungslose Kassenintegration
- Branchenspezifische Angebote
- **Kassenangebot**



# Ausblick

The largest segments are in business and business services and technology, media and leisure.  
The largest problems include...  
...to be...  
...to be...  
...to be...

49868  
608

58768

MODEL:428

GMB

7239  
572

Schweiz ist Fokusmarkt für Nexi. Gemeinsam mit Ihnen haben wir das Zielbild für unser Partner-Angebot definiert: Einfacher. Schneller. Zuverlässiger.



# Status Partner Portal «Agent Model»:

## Das Partner Portal für reine Vertriebspartner ist im 1. Halbjahr 2024 in die Schweiz live!

### Vertragsabschluss

- **Auswahl** eines verfügbaren Terminals
- **Optionale Website Integration:** Händler können Geräte direkt auf Ihrer Website bestellen
- Die **wichtigsten Händlerdaten** werden schon im Verkaufsprozess ermittelt

### Pre-onboarding, Bestellung & Versand

- **Bestellung:** Unterstützte Informationseingabe schon während des Bestellvorgangs
- **Rechtliches:** Digitaler Vertragsabschluss
- **Versand und Lieferung:** Schnell mit Start out of the box

### Vertrag aktivieren

- **Automatisch generierte Email,** um das Onboarding abzuschließen
- Aktivierung nach **Video-Ident** Verfahrens und erforderlicher Prüfungen

Wählen Sie eine Branche des Händlers  
Um die Branche des Händlers zu ermitteln, beginnen Sie bitte mit einer der beiden folgenden Optionen.

Suche über Branchencode oder Branchenbezeichnung  
Hier können Sie die Subskripte auf Grundlage des Branchencodes und der Branchenbezeichnung auswählen.

Suche über Branchenbezeichnung und Haupttätigkeit  
Hier können Sie die Subskripte auf Grundlage der Branchenbezeichnung und der Haupttätigkeit auswählen.

Hauptbranche  
Bitte wählen Sie den Geschäftsbereich aus, für welchen Sie unsere Dienstleistungen in Anspruch nehmen möchten.

Dienstleistungen Einzelhandel Finanzen & Öffentlichkeit Hotel- und Gastbetrieb Verkehr, Information & Kommunikation Industrie

Geschäftsbereich  
Hauptgeschäftsbereich: Lebensmittelgeschäfte  
Subgeschäftsbereich: Süßwarenhandel

Gesamtumsatz Ihres Unternehmens pro Jahr über alle Standorte

0 € - 250Tsd. € 250Tsd. € bis 350 Tsd. € 350Tsd. € bis 500Tsd. € > 500Tsd. €

RESTE LÖSUNGEN ANZEIGEN

Konfigurieren Sie Ihr Angebot  
Bitte wählen Sie die für Sie am besten geeigneten Terminaltypen, eine Mindestvertragsdauer und ein Preissetzungsausmaß, um fortzufahren. Sie können ein Terminalpaket auswählen oder die nachfolgende Einzelkomponenten auswählen.

Mindestvertragslaufzeit:  
0-60 Monate Keine

Wählen Sie Ihre Terminaltypen

Nexi SmartPOS A920  
ab 17,99 € (exkl. MwSt.)

Verfügbare Pakete

Paket 0  
Display & Kamera 5,21%  
Display & Kamera 1,58%  
Display & Kamera 1,51%  
Terminalpaket 0,19 € (exkl. 4,91 € exkl. MwSt.)  
Benötigungslösung Keine Gebühren

Ihr Nexi Angebot für bargeldloses Bezahlen  
Vielen Dank, dass Sie sich für Nexi entschieden haben.

Im Anhang dieser E-Mail erhalten Sie Ihr Angebot für Ihr ausgewähltes Paket für bargeldloses Bezahlen. Sie können Ihr Angebot über das Nexi Merchant Portal prüfen oder bei Bedarf zusätzliches Zubehör und Leistungen hinzufügen. Anschließend bestätigen Sie bitte Ihr Angebot über das Nexi Merchant Portal.

Angebotsgültigkeit  
Ihr Angebot ist nur für die nächsten 7 Tage gültig. Danach müssen Sie Ihr Paket erneut auswählen und mit Ihrem Antrag zu aktualisierten Kosten fortfahren.

Bitte melden Sie sich über den Link unten im Nexi Merchant Portal an und bestätigen Ihr Angebot.

Zum Nexi Merchant Portal

## Zusammenfassung:

**Wir wollen Ihr «preferred partner» sein in einem starken Wachstumsmarkt!**



Ihr zuverlässiger  
Partner im  
Payment-Bereich

Wir setzen auf lokalem  
Support, Produkte und  
Ansprechpartner



Reibungslose  
Einrichtung Ihrer  
Kunden

Einführung des Partner  
Portals



Ihre Kasse auf  
unserem Gerät

Wir bieten technischen  
Integrationssupport und  
einen App-Marktplatz

nexi

# SmartPOS

App-Stores für Partner

---



Martin Bitzer  
Senior Product Manager



## SmartPOS Bediente Terminals

### Die neue Bezahlgeneration mit integriertem App-Store



#### Nexi SmartPOS A920

5" farbigen Touchdisplay, inklusive integriertem Drucker, Scanner, Kameras und Akku - für mobile Einsatzmöglichkeiten, wie z.B. im Einzelhandel, bei Lieferdiensten, im Event-Bereich oder in der Gastronomie mit Android 7.1



#### Nexi SmartPOS A77

Kompaktes Design gepaart mit leistungsstarken Hardwareeigenschaften und Android Betriebssystem für massgeschneiderte Einsätze am mobilen oder stationären Point of Sale mit Android 8.1



# SmartPOS Bediente Terminals

## Die neue Bezahlgeneration mit integriertem App-Store



### Nexi SmartPOS A920

5" farbigen Touchdisplay, inklusive integriertem Drucker, Scanner, Kameras und Akku - für mobile Einsatzmöglichkeiten, wie z.B. im Einzelhandel, bei Lieferdiensten, im Event-Bereich oder in der Gastronomie mit Android 7.1



### Nexi SmartPOS A77

Kompaktes Design gepaart mit leistungsstarken Hardwareeigenschaften und Android Betriebssystem für massgeschneiderte Einsätze am mobilen oder stationären Point of Sale mit Android 8.1



# SmartPOS Kassen- und Automatenterminals

## Die neue Bezahlgeneration mit integriertem App-Store



### Nexi Desk POS A35

4" farbigen Touchdisplay, Kamera, wie z.B. im Einzelhandel, bei Theken, im Self-Checkout in der Gastronomie mit Android 10.0



### Nexi Unattended POS IM30

Leistungsstarken Hardwareeigenschaften und Android Betriebssystem für massgeschneiderte Einsätze am Automaten oder Self-Checkout, Parking oder EV-Charging mit Android 7.1



# SmartPOS Kassen- und Automatenterminals

## Die neue Bezahlgeneration mit integriertem App-Store



### Nexi Desk POS A35

4" farbigen Touchdisplay, Kamera, wie z.B. im Einzelhandel, bei Theken, im Self-Checkout in der Gastronomie mit Android 10.0



### Nexi Unattended POS IM30

Leistungsstarken Hardwareeigenschaften und Android Betriebssystem für massgeschneiderte Einsätze am Automaten oder Self-Checkout, Parking oder EV-Charging mit Android 7.1



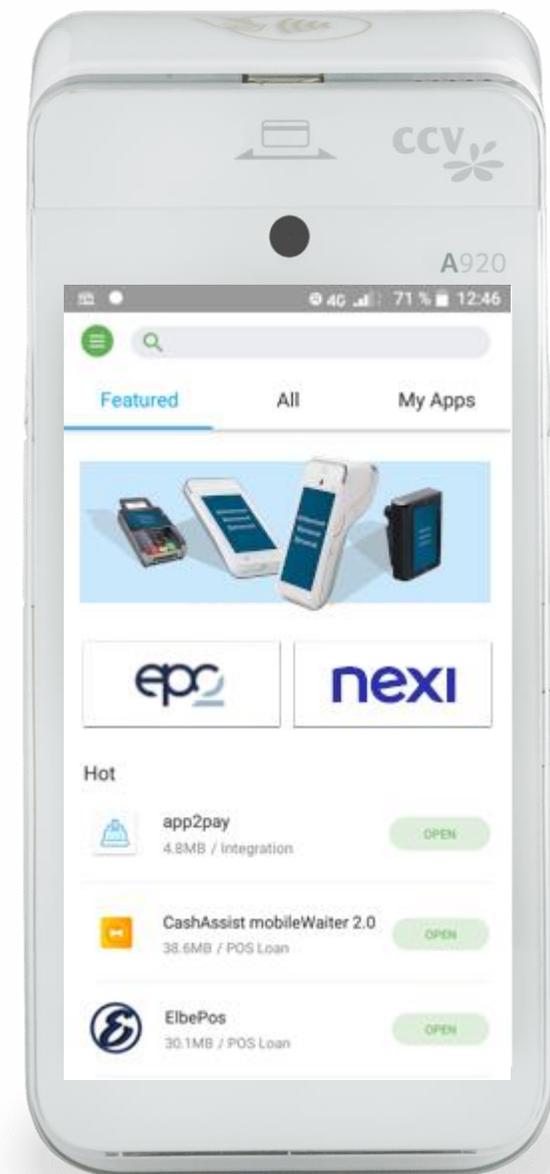
# SmartPOS

## Dank des App-Stores: Das SmartPOS wird zum Allrounder!

Der Nexi App-Store für Zahlungsterminals bietet die Vielfalt und den Komfort, die von Plattformen wie Google Play oder dem Apple App-Store bekannt sind. Der Unterschied: Dieser digitale Marktplatz befindet sich direkt auf dem Terminal – ganz ohne Umwege oder zusätzliche Geräte.

### Vorteile für Händler:

- **All-in-One-Lösung:** Durch die Integration einer Kassenapplikation wird das Zahlungsterminal zu einem multifunktionalen Gerät, das Bestellabwicklung, Kartenzahlung und Rechnungsdruck nahtlos miteinander verbindet.
- **Spezialisierte Apps:** Möglichkeiten zur direkten Kundenfeedback-Erfassung, Integration von Kundentreueprogrammen und Implementierung alternativer Zahlungsmethoden.
- **Wachstumsorientiert:** Mit wachsenden Anforderungen können neue Apps hinzugefügt werden – ob für Zeiterfassung, E-Commerce oder Lagerverwaltung.



# Partner App-Store

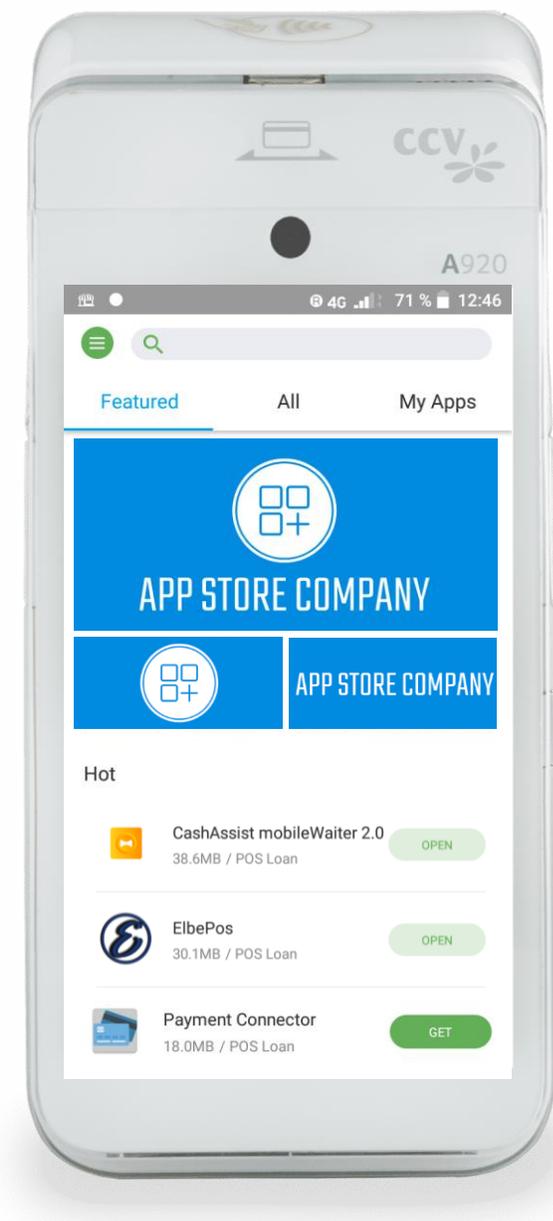
## Individuelle Kontrolle mit einer «White-Label» Lösung von Nexi

Erschliessen Sie das volle Potenzial des SmartPOS Bezahlterminals, indem Sie den App-Store selbst steuern.

Es ist nicht länger der «Nexi»-Store – es ist Ihr eigener, massgeschneiderter Store.

### Vorteile der Übernahme des App-Stores durch Sie als Partner:

- **Individuelle App-Auswahl:** Gestalten Sie den Store nach Ihren Wünschen. Bieten Sie massgeschneiderte Lösungen statt einer breiten Palette.
- **Volle Kontrolle aus der Ferne:** Dank spezieller Tools können Sie Applikationen aus dem App-Store unkompliziert und direkt auf die Terminals übertragen, ohne physisch vor Ort zu sein.
- **Optimierung des Kundenservices und Supports:** Dank Fernverwaltungsmöglichkeiten können Sie sich nicht nur aus der Ferne auf das Terminal aufschalten, sondern sogar die Kontrolle übernehmen – für maximale Betriebseffizienz.
- **Einblick in Statistiken & Reports:** Erhalten Sie detaillierte Informationen zur Nutzung des App-Stores, um Ihr Angebot kontinuierlich zu optimieren.



# Wikigration

## Die Integration Wissenplattform – Der heiße Draht zu Nexi

**Kurz vorgestellt:**

**Wikigration ist die Partnerplattform für Entwickler**

**Durch Wikigration werden angeboten:**

- Dokumentationen
- Tools, Software und API
- Know-how
- Neuste technische Neuigkeiten
- Webshop für Starter Kits
- sowie umfassende «Wie wird's gemacht» für eine bessere, schneller und vor allem sicherere Integration

# Wikigration

## Die Integration Wissenplattform – Der heiße Draht zu Nexi

Kurz vorgestellt:

**Wikigration ist die Partnerplattform für Entwickler**

Durch Wikigration werden angeboten:

- Dokumentationen
- Tools, Software und API
- Know-how
- Neuste technische Neuigkeiten
- Webshop für Starter Kits
- sowie umfassende «Wie wird`s gemacht» für eine bessere, schneller und vor allem sicherere Integration

**Nexi bietet jederzeit eine helfende Hand, vom Planungs- bis zum Realisierungsprozess und kontrolliert stetig die Qualität des Systems und bietet professionelle Beratung beim Ausbau und Innovativen verbessern unserer gemeinsamen Lösungen.**

# Wikigration

## mAPI-Entwicklung – Die Entstehung Ihrer App auf unseren Android Terminals

### Erstgespräch:

Gemeinsame Vorstellungs- und Planungsphase Ihrer Idee und Lösung mit unseren Spezialisten



### NDA & App-Store Vertrag mit CCV:

CCV wird einen NDA und einen App-Store Vertrag mit unserem Partner ausarbeiten.



### App Entwicklung:

Mittels bereitgestelltem Debug Terminal beginnt die Entwicklung Ihrer App und deren Anpassung auf unsere gratis zur Verfügung gestellten mobile API (mAPI)



### Abnahme & Pilotphase:

Ihre App wird zusammen mit unseren Spezialisten und CCV geprüft und abgenommen. Nach erfolgreicher Abnahme erfolgt die limitierte Freigabe fürs Feld.

### Ready for take off:

Pilotphase – go  
Fehler – Keine  
Performance hervorragend  
Projekt hat abgehoben und ist in Richtung Erfolg unterwegs



# Wikigration

## mAPI-Entwicklung – Die Entstehung Ihrer App auf unseren Android Terminals

### Erstgespräch:

Gemeinsame Vorstellungs- und Planungsphase Ihrer Idee und Lösung mit unseren Spezialisten

### NDA & App-Store Vertrag mit CCV:

CCV wird einen NDA und einen App-Store Vertrag mit unserem Partner ausarbeiten.

### App Entwicklung:

Mittels bereitgestelltem Debug Terminal beginnt die Entwicklung Ihrer App und deren Anpassung auf unsere gratis zur Verfügung gestellten mobile API (mAPI)



### Abnahme & Pilotphase:

Ihre App wird zusammen mit unseren Spezialisten und CCV geprüft und abgenommen. Nach erfolgreicher Abnahme erfolgt die limitierte Freigabe fürs Feld.

### Ready for take off:

Pilotphase – go  
Fehler – Keine  
Performance hervorragend  
Projekt hat abgehoben und ist in Richtung Erfolg unterwegs

# Wikigration

## mAPI-Entwicklung – Die Entstehung Ihrer App auf unseren Android Terminals

### Erstgespräch:

Gemeinsame Vorstellungs- und Planungsphase Ihrer Idee und Lösung mit unseren Spezialisten



### NDA & App-Store Vertrag mit CCV:

CCV wird einen NDA und einen App-Store Vertrag mit unserem Partner ausarbeiten.



### App Entwicklung:

Mittels bereitgestelltem Debug Terminal beginnt die Entwicklung Ihrer App und deren Anpassung auf unsere gratis zur Verfügung gestellten mobile API (mAPI)



### Abnahme & Pilotphase:

Ihre App wird zusammen mit unseren Spezialisten und CCV geprüft und abgenommen. Nach erfolgreicher Abnahme erfolgt die limitierte Freigabe fürs Feld.

### Ready for take off:

Pilotphase – go  
Fehler – Keine  
Performance hervorragend  
Projekt hat abgehoben und ist in Richtung Erfolg unterwegs



# Wikigration

## mAPI-Entwicklung – Die Entstehung Ihrer App auf unseren Android Terminals

### Erstgespräch:

Gemeinsame Vorstellungs- und Planungsphase Ihrer Idee und Lösung mit unseren Spezialisten



### NDA & App-Store Vertrag mit CCV:

CCV wird einen NDA und einen App-Store Vertrag mit unserem Partner ausarbeiten.



### App Entwicklung:

Mittels bereitgestelltem Debug Terminal beginnt die Entwicklung Ihrer App und deren Anpassung auf unsere gratis zur Verfügung gestellten mobile API (mAPI)



### Abnahme & Pilotphase:

Ihre App wird zusammen mit unseren Spezialisten und CCV geprüft und abgenommen. Nach erfolgreicher Abnahme erfolgt die limitierte Freigabe fürs Feld.

### Ready for take off:

Pilotphase – go  
Fehler – Keine  
Performance hervorragend  
Projekt hat abgehoben und ist in Richtung Erfolg unterwegs



# Wikigration

## mAPI-Entwicklung – Die Entstehung Ihrer App auf unseren Android Terminals

### Erstgespräch:

Gemeinsame Vorstellungs- und Planungsphase Ihrer Idee und Lösung mit unseren Spezialisten



### NDA & App-Store Vertrag mit CCV:

CCV wird einen NDA und einen App-Store Vertrag mit unserem Partner ausarbeiten.



### App Entwicklung:

Mittels bereitgestelltem Debug Terminal beginnt die Entwicklung Ihrer App und deren Anpassung auf unsere gratis zur Verfügung gestellten mobile API (mAPI)



### Abnahme & Pilotphase:

Ihre App wird zusammen mit unseren Spezialisten und CCV geprüft und abgenommen. Nach erfolgreicher Abnahme erfolgt die limitierte Freigabe fürs Feld.

### Ready for take off:

Pilotphase – Go  
Fehler – Keine  
Performance - hervorragend  
Projekt: Hat abgehoben und ist in Richtung Erfolg unterwegs



# DEMO



# Nexi Partner Portal

## und API Ecosystem.





# Wie wollen wir wahrgenommen werden?

Simplicity wins.

# Rückblick

**2021OCT**

Research.

**2022H2**

Agent (ECR App) Pilot.

**2023SUMMER**

ISV (API) Reseller Pilot.

**2023H2**

KNB Reseller Pilot.

**2024MID**

Swiss?

# Rückblick

## Previous partner insights

- March 2020  
**Qualitative study of SME merchants**  
 • Investigate ECR provider option
- May 2020  
**Partner Sales - all hands partners survey**  
 • DACH Need: Fast onboarding/process, good support and sufficient status comm to partner  
 • Nordic Need: Broaden offered/Integrated product range
- August 2020  
**Partner portal internal mapping (Cross EU)**  
 • Key needs, with focus area on Resellers (insight out perspectives)

## Aim for this study

October 2021  
**Qualitative study of Partner needs**

**In order to strengthen our understanding and collaboration further with partner, we need to..**

- Map internal processes and general handling and understanding of partners
- Strengthen **outside-in** perspective on Partner needs through qualitative interviews across markets.
- Enable a cross-market understanding of partner pains & needs

Research goal & approach

How does the **cross country experience** look like for Nets' **partners**, and what **needs and expectations** do they have towards Nets services & solutions?



Partner Insight Project

Research questions focus on understanding..

- **Partners set up & business and how they support merchants**
- **Their relation and collaboration with Nets Group - and other partners**
- **Service & system usage**
- **Onboarding experience and daily processes running their business**
- **Expectations, pains and needs towards Nets Group**

### SME market view

by merchants interviews, ECR insights by expert interviews  
 • increases with merchant size (partner SME's tend to be  
 • shifts towards push channels (via cooperation partners)  
 • partners will converge (partnership to provider)  
 • on by mimicking functionalities of regular ECR (e.g.

# Research

Die Informationsbasis für Entscheidungen.

# Rückblick

Partner Archetypes

## Partner types

Nets' partners consist of overall five different business types. Here listed on total representation at Nets.

### 1. ECR provider (Electronic Cashier systems)



- Provides ECR systems to Merchants (POS). And Nets stand for Acquiring solution to the Merchants.
- **DACH:** DACH region have more independent stand-alone solutions, but would like to supply more integrated solution (e.g. with SmartPOS).
- **Nordics:** More represented in the Nordics, because terminals/POS are better integrated to cashier systems.
- Represented by Trivec, Kassamagnetti (Nordics), **KMZ**, Orderbird (DACH).

### 2. Payment providers and Integrator



- Consists of both Terminal providers, Acquiring partners and various integrators.
- **DACH:** Partners provide POS to Merchants and have Acq at Nets.
- **Nordics:** POS only + 95 % unattended business (ATMs etc).
- Represented by Autodata, Beas (Nordics), Reacard, **CCV** (DACH).



### 3. Banks

- **DACH:** Banks have a close Merchant relations by supplying POS, and Nets Group supplies Acquiring.
- **Nordics:** Banks act mainly as leads but would like to have a closer relation to Merchants by supplying terminals (like DACH area).
- Represented by Nordea, DNB, Danske Bank (Nordics), Sparkasse Duisburg, Sparkasse Niedernbayern-Mitte



### 4. Software providers

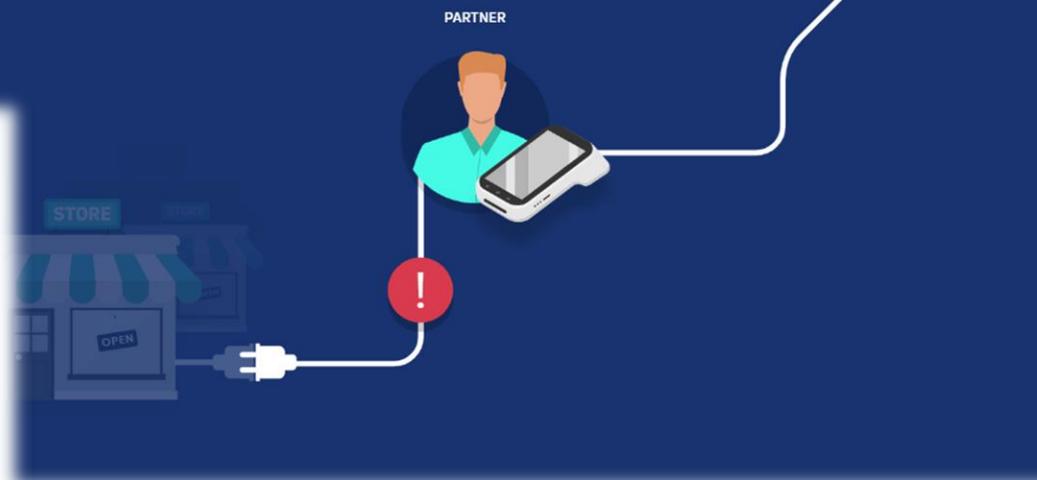
- This Partner does not view payment solution as core part of their business.
- They generate a smaller amount of leads (POS/Acq) to Nets Group, but are not specifically interested in commissions - they focus on their own core business.
- Represented by SAP, Oracle (Both in Nordics and DACH).



### 5. B2B Distribution partner

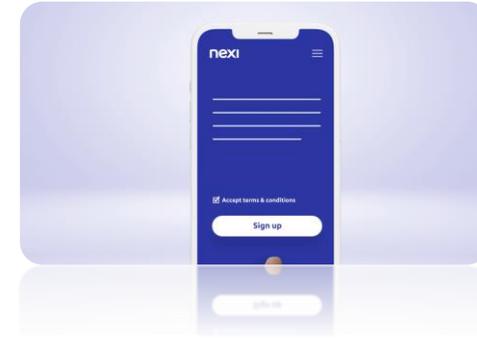
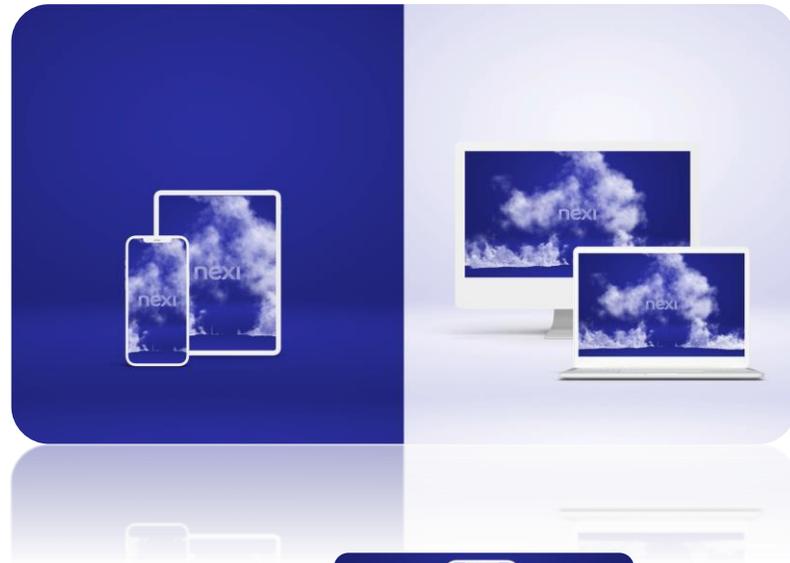
- This partner is often an association, Telco or agency, where internal teams generate both merchant and business leads through B2B sales.
- **This collaboration model with Nets Group is often supported by a lead fee/profit share model.**
- Represented by Svensk handel, Virke handels organisasjonen (Nordics), A1, Dehoga Westfalen (DACH).

Nets' partners provide various payment & purchase services, and thus act as gate keepers to merchants. If a partner should decide to pull the plug to Nets, we will loose all their merchants. So, it's it's essential, we uphold good collaborations and service offerings to our partners.



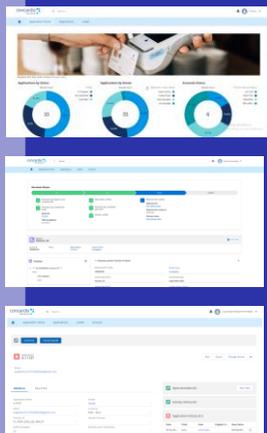
**Research**  
Modell und Einteilung.

# Rückblick



**Stetig in Richtung Vision**  
Schritte und Hintergründe.

### PARTNER PORTAL



- App-fähige Geräte samt SmartPOS\* Funktionalitäten
- Verbindung allerorts dank Mobilfunk und WiFi
- Klassisch: stand-alone mit Bonddrucker oder digitalem QR-Code
- Virtuell: mittels SoftPOS<sup>3</sup> auf den Diensthandys der Angestellten
- Integrierbar in Kassensysteme\*

### POS PAYMENT



### DIGITALES ONBOARDING



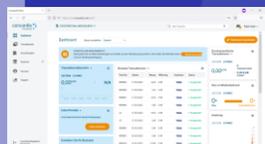
- E2E digital transformiert ohne Papierkram
- Unterstützt alle gängigen SME-Rechtsformen in DACH\*
- Automatisierte Identitätsprüfung und Benachrichtigungen an Händler
- Digitale Dienste beschleunigen die Onboarding Journey je Rechtsform

# Digitale Partner Proposition

Unique Charakteristika. Benefits.

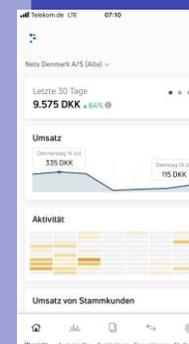
- Zentraler Zugriffspunkt samt Onboarding Status jedes Händlers
- Nachvollziehbases Provisions-Reporting
- Keine Pricing Überraschungen<sup>1</sup>
- Tägliche\* Bruttoauszahlung über alle Kartenarten<sup>1</sup>
- Versand am nächsten Werktag<sup>12</sup>
- Eine Monatsendrechnung<sup>1</sup>
- API Ecosystem bei Einsatz eigener Systeme

### HÄNDLER PORTAL



- Service Tickets erstell- und einsehbar
- Detailliertes Reporting über Transaktions- und Zahlungsverlauf
- Informationen über Standorte, Vertragsinhalte und Preise einsehen
- Rechnungen digital abrufen

### HÄNDLER APP



- Primäre Insights für Händler auch mobil über iOS und Android
- Companion Mode als digitale Begleitung des POS

1 Deutschland, Österreich  
2 bei Folgebestellungen  
3 SoftPOS A 2024 | TBC Apple

# Produkt Portfolio Highlights



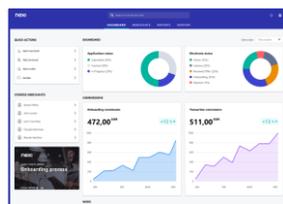
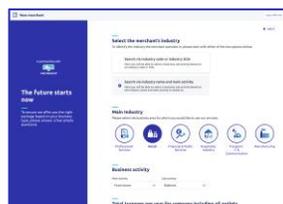
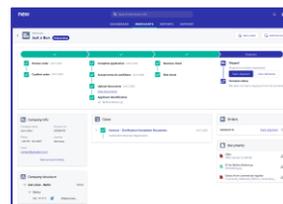
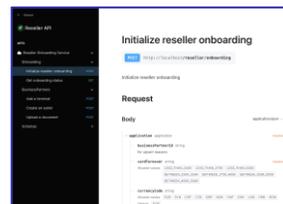
APIs als Kommunikationsprotokolle zur IT-Landschaft des Partners

Integrierte Übersicht der Nexi Lösung in zentralem Portal

Der Payment Order in jedem Schritt folgen

Digitaler Support für das Setup von Terminals

Digital transformierter Provisionsprozess smart Reporting



«2-3 years ahead of competition»  
sagte einer unserer Partner

«Thanks to PSSP, customer onboarding  
has become much clearer for us»  
mtMax GmbH

# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



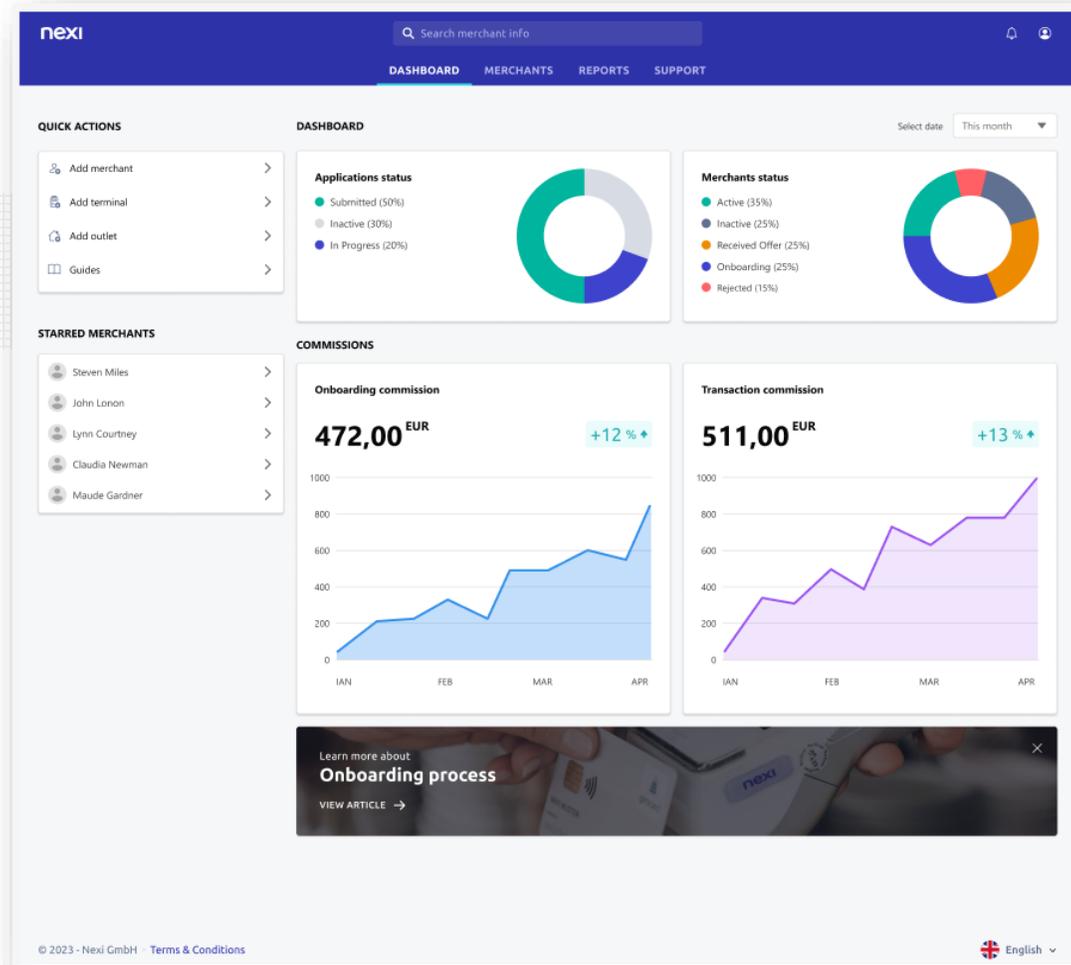
**I. Verhandeln der technischen Bereitstellung,  
Integrationschritte und Volumen Pricing**



# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



## II. Zugriff auf das One-Stop Shop Partner Portal



# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



## III.a Wahl der Nutzung der Nexi Eingabeform

nexi Partner Portal STARTSEITE ANTRÄGE HÄNDLER SUPPORT

Kooperationsangebot mit

### Die Zukunft beginnt jetzt

Bitte beantworten Sie ein paar Fragen, damit wir Ihnen ein bestmögliches Paket für Ihr Geschäftsmodell erstellen können.

### Wählen Sie eine Branche des Händlers

Um die Branche des Händlers zu ermitteln, beginnen Sie bitte mit einer der beiden folgenden Optionen.

Suche über Branchencode oder Branchenbezeichnung  
 Hier können Sie die Subaktivität auf Grundlage des Branchencodes und der Branchenbezeichnung auswählen.

Suche über Branchenbezeichnung und Haupttätigkeit  
 Hier können Sie die Subaktivität auf Grundlage der Branchenbezeichnung und der Haupttätigkeit auswählen.

### Hauptbranche

Bitte wählen Sie den Geschäftsbereich aus, für welchen Sie unsere Dienstleistungen in Anspruch nehmen möchten.

Dienstleistungen

Einzelhandel

Finanzen & Öffentlichkeit

Hotel- und Gastbetrieb

Verkehr, Information & Kommunikation

Industrie

### Geschäftsbereich

hauptgeschäftsbereich:  subaktivität:

### Gesamtumsatz Ihres Unternehmens pro Jahr über alle Standorte

0 € < 250Tsd. €
250Tsd. € bis 350 Tsd. €
350Tsd. € bis 500Tsd. €
> 500Tsd. €

BESTE LÖSUNGEN ANZEIGEN

nexi Partner Portal STARTSEITE ANTRÄGE HÄNDLER PROVISION

Geschäftspartner  
**TESTHRC2 PSSP ZWEI Martin Dill**

Geschäftspartner ID (Nexi): 40018199    Telefon: 17630148939    E-Mail: kouhyar.zp01-bv34dumny2@gmail.com

#### Händler Status

- Händler ist angemeldet
- Händler hat Angebot erhalten  
Angebot: Q-25518  
Datum: 20.05.2022

- Risikoprüfung abgeschlossen
- Postident erfolgt
- Unternehmensprüfung abgeschlossen
- Rechtsform verifiziert

#### Händler Hierarchie

- \*\*\*\*Rechtsinheit (40018199): TESTHRC2 PSSP ZWEI Händl...  
Aktiv
- > Standort (20020818): demo test  
Aktiv

#### Kundenvorgänge (3)

Händlername	Anfrage ID	Kategorie	Zusammenfassung	Status
TESTHRC2 PSSP ZWEI ...	2391922	Generelle Anfrage	GHJKK	In Bearbeitung
TESTHRC2 PSSP ZWEI ...	1761407	Verfran - Generelle Anfrage	Terminal ID: 4031117C Dr	Abgeschlossen

# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



## III.a Status Transparenz

✓
Application
Checks
Shipment

- ✓ **Review order** 00 Mth
- ✓ **Confirm order by 7 Feb** 25 Jan, 12:42  
Offer 12345 has been accepted.

- ✓ **Complete application** 27 Jan
- ✓ **Accept terms & conditions** 27 Jan
  - ✓ Bettina Buttercup 27 Jan, 10:02
  - ✓ Paul St. James 27 Jan, 08:54
- 🔄 **Applicant(s) identification**  
Merchant applicant(s) must verify their identified via given links.
  - 🔄 Bettina Buttercup [Deutsche Post](#)
  - ✓ Paul St. James 31 Jan, 21:52

- ✗ **Business checks** 🔒 Shipped  
We are checking on the merchant's information and documents. There are some support cases that require your attention.  
[View support case](#)
- 🔄 **Risk checks**  
We are checking on the merchant's information and documents.

**Merchant structure**

- Legal Entity
  - 📄 **Greatest Company** (40320448) ▶
  - Outlet
    - 📄 **Greatest Library** (20001966) ▶

**Related Contacts (6+)**

Contact...	Account...	Roles	Identified

**Cases (1)**

Case ID	Category	Summary	Status
1234567	Business checks	Missing documents	Open

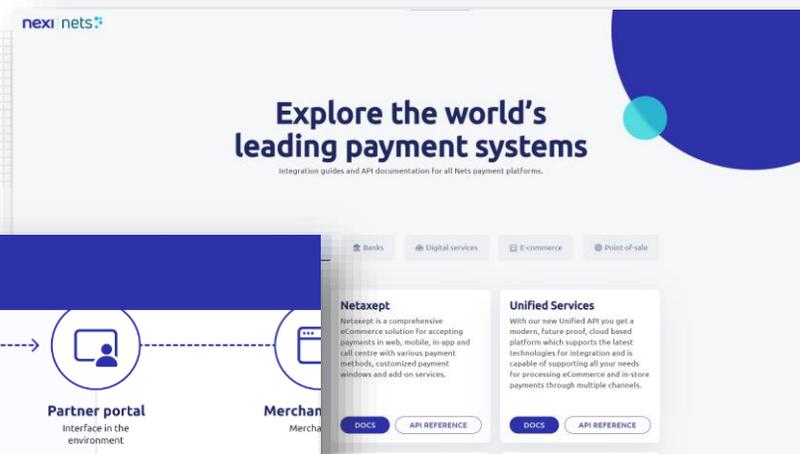
[View](#)

**Documents** Review completed

- Offer (Quote Q-28918)
- Business Registration

# nexi PARTNER PORTAL PAYMENT ECOSYSTEM

## III.b Wahl der Nutzung eigener Lösungen und Eingabemasken



nexi | nets Partner

- 📄 Docs
- 📅 Change log
- 🗨️ Support
  
- Overview
- Getting started

**Partner system**      **Partner portal**      **Merchant**

Interface in the environment

### Onboarding states

During the onboarding, our process is divided into three distinct states that transitions through, ultimately resulting in active status, with each state represented by a call:

# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*

**Reseller API**

Connect to Edit Share

v48.0

APIS

- Reseller Onboarding Service
  - Onboarding
    - Initialize reseller onboarding POST
    - Get onboarding status GET
  - BusinessPartners
    - Add a terminal POST
    - Create an outlet POST
    - Uploads a document to the ex... POST
  - Schemas

## Initialize reseller onboarding

POST <https://stoplight.io/mocks/concardis/reseller-api/148331906/reseller/onboarding>

Initialize reseller onboarding. Initial onboarding does not have businessPartnerId field provided. It is possible to update already initiated onboarding by providing businessPartnerId received during initial request.

### Request

Body application/json

```

{
  "application": {
    "businessPartnerId": "string",
    "cardTurnover": "LESS_THAN_250K",
    "currencyCode": "EUR",
    "duration": "0 months",
    "email": "user@example.com",
    "flavourApplied": "string",
  }
}
    
```

Request Sample: Shell / cURL

```

curl --request POST \
  --url https://stoplight.io/mocks/concardis/reseller-api/148331906/reseller/onboarding \
  --header 'Accept: application/json' \
  --header 'Content-Type: application/json' \
  --data '{
    "application": {
      "businessPartnerId": "string",
      "cardTurnover": "LESS_THAN_250K",
      "currencyCode": "EUR",
      "duration": "0 months",
      "email": "user@example.com",
      "flavourApplied": "string",
    }
  }'
    
```

Body

- application (required)
  - businessPartnerId string (required)
 

Initial onboarding is performed when businessPartnerId is empty. It is possible to update already initiated onboarding by providing businessPartnerId received during initial request.
  - cardTurnover string (required)
 

Allowed values: LESS\_THAN\_250K, LESS\_THAN\_275K, LESS\_THAN\_500K, BETWEEN\_250K\_250K



## Onboarding API

Die eigenen Systeme nutzen? Kein Problem.

- Start by Mocking.
- Händler KYC.
- Status abfragen.
- Standorte ausbauen.
- Terminal IDs anlegen.

<https://developer.nexigroup.com/en-EU/>

nexi nets

## Explore the world's leading payment systems

Integration guides and API documentation for all Nexi Group payment platforms.

Select country: All | All | Banks | Digital services | E-commerce

Point of sale

### Unified Services

With our new Unified API you get a modern, future proof, cloud based platform which supports the latest technologies for integration and is capable of supporting all your needs for processing eCommerce and in-store payments through multiple channels.

### Partner

The Partner Portal represents in the B2B segment, the central point for the management of all existing merchants. It is intended for agents and resellers to use. In addition to the management of the business, the ecosystem provides all the necessary functions, especially for the fast and efficient onboarding of dealers. The APIs offer an individual integration into your systems.

DOCS API REFERENCE DOCS

# nexi PARTNER PORTAL PAYMENT ECOSYSTEM



## III.c Integration

nexi Partner Portal    STARTSEITE    ANTRÄGE    HÄNDLER    PROVISION    SUPPORT

# Alles über den Onboarding-Prozess

Onboarding-Antrag

Was ist ein Antrag?

Wie startet man den Antrag?

Wie füllt man den Antrag aus?

Wie wird der Antrag eingereicht?

## Onboarding-Antrag

Was ist ein Antrag?

Der 'Onboarding-Antrag' ist das Formular mit allen Händlerdaten, die für die Aktivierung des Händlers

**Volle Kontrolle**  
Partner. Händler. Jederzeit.

nexi

< ZURÜCK ZUR VORHERIGEN SEITE

Kooperationsangebot mit  
**Test Partnership**

**Immer inklusive:**

- ✓ Intelligente & einfache Anmeldung, Kein Papier
- ✓ 100% transparente Preise
- ✓ Tägliche Bruttoauszahlung
- ✓ Monatliche Rechnung
- ✓ Transaktionen jederzeit im Überblick

**Konfigurieren Sie Ihr Angebot**  
Bitte wählen Sie Ihre gewünschten Terminals. Die Anzahl der Terminals/Lizenzen kann...

**Mindestvertragslaufzeit**

60 Monate

**Wählen Sie Ihre Terminaltypen**

**Nexi SmartPOS A920**

Ab **17,95 €** pro Monat

AUSWÄHLEN

Seite: Startseite

www.flsstudio.de

FLS

Info Shop Kontakt

**Franziska Laarman Studio**

Einzige Kunsthandwerk für einzigartige Menschen

Unsere Philosophie

Set Inspiration

In den Warenkorb

Wir verwenden Cookies, für das beste Nutzenerlebnis, wirhe bitte "Alle akzeptieren". Du stimmst damit der Verwendung von Cookies zu.

Cookie-Einstellungen    Alle akzeptieren

STARTSEITE    ANTRÄGE    HÄNDLER    PROVISION    SUPPORT

## Ihr Antrag

- Unternehmensrechtliche Details
- Details Antragsteller
- Rechtsträger der Gesellschaft
- Kontaktdaten des Unternehmens
- Terminal nach Ihren Bedürfnissen gestalten

## Unternehmensrechtliche Details

Bitte geben Sie Ihre registrierten Firmendaten genau an. Wir sind gesetzlich verpflichtet, diese Angaben zu überprüfen. Abkürzungen oder Schreibfehler können zu Verzögerungen führen.

## Unternehmensform

Bitte beachten Sie, dass nach dem Ausfüllen des Antrags eine Unternehmensform zu e.K. oder Einzelunternehmen wählen müssen. Bitte wählen Sie die Unternehmensform aus, die am besten zu Ihrer Situation passt. Bitte wählen Sie die Unternehmensform aus, die am besten zu Ihrer Situation passt.

Unternehmensform

GmbH & Co. KG

# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



## IV. Der Payment Order in jedem Schritt folgen

The screenshot shows the 'Onboarding' section of the nexi merchant portal. A progress bar at the top indicates the status of various steps. The steps are:

- Review order (24.01.2020)
- Confirm order (24.01.2020)
- Complete application (24.01.2020)
- Accept terms & conditions (24.01.2020)
- Upload documents (24.01.2020) with a link to 'View documents'
- Applicant identification (Betтина Buttercup)
- Business check
- Risk check
- Shipment (Shipment has been dispatched, with 'Track shipment' and 'View deliveries' buttons)
- Terminal online (We have not had a response from the terminal)

Below the progress bar, there are sections for 'Company info' (Company name: Just a Bun, Account no.: 20308378, Phone: +49 761 123 4567, Country: Germany), 'Cases' (Contract - Clarification Foundation Documents, 24.01.2020), 'Orders' (3680604578, Track shipment), and 'Documents' (Offer, ID for Bettina Buttercup, Extract from commercial register).

The screenshot shows the 'Meine Bestellungen' page. It features a sidebar menu with options like Dashboard, Transaktionen, Auszahlungen, Business, Meine Bestellungen, User Management, and Security Center. The main content area displays 'Bestelldetails' with a table showing order status and details.

Bestellnr.	Status	Bestell...
—	Ausstehend	22.10.

Below the table, there are sections for 'PRODUKTE' and 'LIEFERUNGEN'. The 'Wiederkehrende monatliche Kosten' section includes a table with columns for 'Bild' and 'Produktname':

Bild	Produktname
	Terminalmiete Concordis V200c
	Bonrollen
	V200c-Steckernetzteil 230 Volt

# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



## V. Digitales Support Center und Wissensbasis

**nexi Partner Portal**
STARTSEITE
ANTRÄGE
HÄNDLER
PROVISION
SUPPORT

**Support Center**  
Support Anfragen • FAQs

**Meine Support Anfragen (6+)**

Anfrage ID	Kategorie	Zusammenfas...	Status
2379248	Partner infor...	gfgfg	Geschlossen
2329286	Zugriff auf Pa...	Beantragung ...	Geschlossen
2304228	Anpassung vo...	test case, plea...	Geschlossen
2214333	Fragen zur Pr...	asdsad	Geschlossen
2214332	Fragen zur Pr...	fragen zur pro...	Geschlossen
2214323	Händler-bezo...	handler-bezo...	Geschlossen

Alle anzeigen

**Händler Support Anfragen (6+)**

Händlern...	Anfrage ID	Kategorie	Zusamme...	Status
TEST...	2391922	Generell...	GHJKK	In Bear...
Genre Cl	2381164	Generella	CDP wa d	Geschl...

**Hilfe benötigt?**

Themen durchsuchen

FAQ nach Themenfeldern durchsuchen:

Partner Portal

Händleranträge

Service

Technischer Service

Händlerverträge und Preise

- > Wie lange dauert die Terminalbestellung?
- > Kann ich eine Terminal Bestellung stornieren?
- > Wie sind die Terminal Preise?
- > Technische Fragen/Hilfe zum Terminal

**Anfrage senden**

Worauf bezieht sich Ihre Anfrage?

TESTMRCCT PSSP PARTNER R34

Meinen Händler

Händler auswählen

Kategorie

Kategorie auswählen ▼

Terminal ID

Terminal ID auswählen ▼

Bevorzugte Kontaktart

Per Concardis Portal

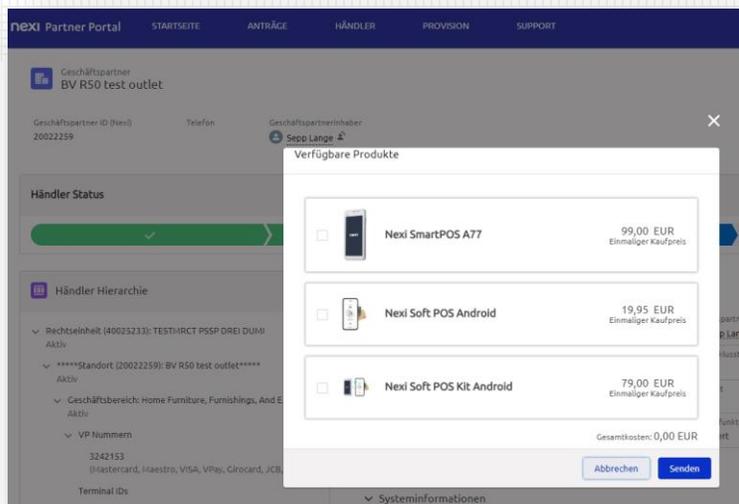
Per Telefon

Nachricht

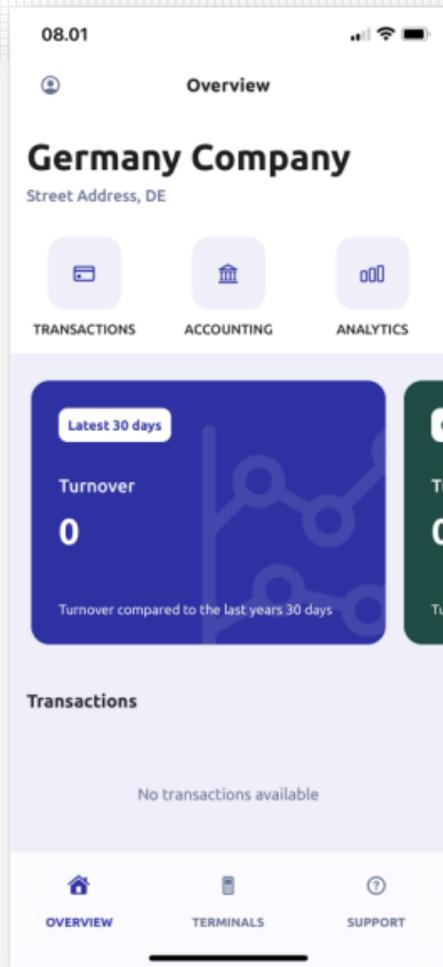
Anhang hochladen

oder Dateien ablegen

# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



android 



Get ready for iOS



## SoftPOS

Integriert<sup>1</sup> oder stand-alone.  
Tap-to-pay on Android.  
Tap-to-pay on iOS. /stay tuned

# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



## VI. Digital transformierter Provisionsprozess smart Reporting

Automatisches Speichern  Commission\_Report.xlsx - Schreibgeschützt - Excel

Suchen

Datei Start Einfügen Seitenlayout Formeln Daten Überprüfen Ansicht Entwicklertools Hilfe

Calibri 11 A A

F K U

Zwischenablage

Schriftart Ausrichtung Zahl

Standard

Bedingte Formatierung Als Tabelle Zellenformatvorlagen

Formatvorlagen

Einfügen Löschen Format Zellen

M22

	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Vertragsbeginn	Währung	Provisionsrate (%)	Provision (netto)	Kartenorganisation	Kartentyp	Anzahl d. Transaktionen	Transaktio	Kosten (lr	Deckun
2	22.02.2023	EUR	20%	0.32	Total		3	0.00	1.69	-0.09
3					Mastercard	MAST	1	8.00	0.11	
4					VISA	VI CLASSIC	2	-8.00	1.58	
5	20.05.2022	EUR	20%	0.33	Total		3	-14.00	1.72	-0.06
6					Mastercard	MAST	1	7.50	0.11	
7					VISA	VI CLASSIC	2	-21.50	1.61	

**Gutschrift**  
Datum: 12.10.2023

**Orderbird GmbH**  
Ritterstr. 12  
10969 Berlin  
VP Nr.: 800004046  
Ihre Umsatzsteuer-ID: DE276722316

**Nexi Germany GmbH**  
Helfmann-Park 7  
65760 Eschborn  
Nexi USt-ID:  
DE228965682

Gutschriftsnummer	Zeitraum	Gesamtbetrag Mehrwertsteuer	Gesamtgutschriftsbetrag
800004046-2023-0930-5-EUR	01.09.2023 - 30.09.2023	€ 0,01	€ 0,01

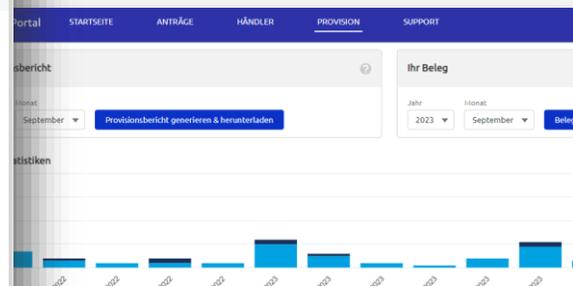
**Provisionen**

#	Beschreibung	MwSt.	Einheiten	Entgelt EUR	MwSt.-Betrag EUR	Gesamtentgelte EUR
1	Provisionsauszahlung für Händler-Kartenumsätze (VISA, MC, UP, DI, JCB)	19%	1	0,01	0,01	0,02
<b>Gesamt</b>				<b>0,01</b>	<b>0,01</b>	<b>0,02</b>

**Auszahlungen**  
Folgende Beträge wurden Ihrem Bankkonto gutgeschrieben.

Bankverbindung (IBAN) Betrag EUR

DE68 1007 0124 0112 1359 00 **0,02**  
Gutschrift



# nexi PARTNER PORTAL *PAYMENT ECOSYSTEM*



nexi Partner Portal    STARTSEITE    ANTRÄGE    HÄNDLER    PROVISION    SUPPORT

### Ihr Provisionsbericht

Jahr: 2023    Monat: März    Provisionsbericht generieren & herunterladen

### Ihr Beleg

Jahr: 2023    Monat: August    Beleg

### Ihre Antragsstatistik

Anzahl Anträge	40	Januar
	30	Februar
	20	✓ März
		April
		Mai

 **Acquiring Beteiligung**  
Reward the quality.

# nexi PARTNER PORTAL PAYMENT ECOSYSTEM



Seiten / ... / PI 23.4 Scope 3 JIRA-Links

## #2 - 1 Partners: One-time commissions

Erstellt von Dumitrita Crasnojan, zuletzt geändert von Monica Gabriela Apascalari am Sep 19, 2023

Status	REQ WIP
Author	@ Dumitrita Crasnojan
JA	https://nets.jiraalign.com/CapabilitiesGrid?FirstTime=True&CapabilityID=3598
JIRA	SMPL3-1359 - [Partners] One-time commissions IMPLEMENTATION
Technical solution	D.2 - Terminal One-time Commission

Team	Stakeholder	Sign-off	Details
Design	@ M?	to do	
Architecture	@	to do	
Salesforce	@	to do	
IL	@ Tom.	to do	
DWH	Ewa?	Solution/requirements feedback: <input checked="" type="checkbox"/> impact assesment done in June to do on 21.07.2023 facilitated by	

- Context
- Problem
- Requirements
  - Commission types
    - Merchant (LE) one-time
    - Terminal one-time
    - Ad-hoc/loyalty one-time
  - Commission rate example
  - Commission calculation example - Phase 1
- Requirements analysis
  - Pro-Con by type and basic criteria
  - Data required to identify uniquely a
  - Assumptions on data availability for
  - Assumptions on data availability for
  - Solution
  - Flow diagrams
    - Commission calculation
    - Goodwill Credit note issuing
  - Partner configuration
    - Scenario: As CC, I want to have the
    - Scenario: As Operations, I want to h
    - commissions
    - Scenario: As partner, I want to get n
    - Scenario: As partner, I want to see t
- Dependencies
  - Cross-country support
  - TID provisioning for Resellers
  - E2E testing notes

**Abschluss Beteiligung**  
Reward the sell. /soon

# Breakout

Startet in wenigen Minuten, stay tuned für mehr Details.



# Break out Sessions: Erfahren Sie mehr über unsere Speaker und deren Dienstleistungen



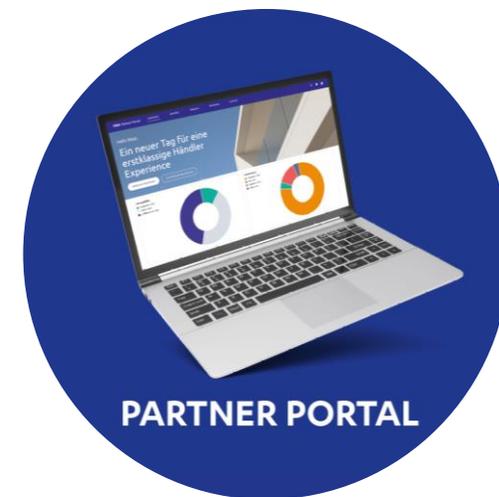
**René Schildknecht**



**Martin Bitzer  
Sinthujan Thurairajah**



**Ralf Gladis  
Sabrina Jantschik**



**Sepp Lange**

# Herzlich Willkommen zum Roundtable!



**Dr. Tobias Trütsch**  
Managing Director Center  
for Financial Services  
Innovation



**Ralf Gladis**  
Mitgründer und  
Geschäftsführer Computop



**Tobias Schmucki**  
Chief Solutions Officer  
HS-Soft



**Carola Wahl**  
Regional Officer DACH  
Nexi Germany GmbH

**Gerne überreichen wir Ihnen  
ihr Partner Kit beim Ausgang!**





**Wir wünschen Ihnen gutes  
Networking, schön sind Sie hier!**