



WHITEPAPER

# Ein modulares Ecosystem für Zahlungsdienste

Die Vorteile einer modularen Zahlungsplattform für Issuer, um in einem digitalen Markt mit wachsenden Verbraucheransprüchen konkurrenzfähig zu bleiben

nets 

# Inhaltsverzeichnis

Einführung. . . . .	.3
Zahlungsdienste: Auf den ersten Blick einfach, aber in Wirklichkeit hochkomplex . . . . .	.3
Das Kerngeschäft der Issuer wird zunehmend komplexer . . . . .	.4
Transformation von Altsystemen: Langwierig, riskant und voller Kompromisse . . . . .	.4
Die Versuchung, die Herausforderungen des Altbestands zu umgehen. . . . .	.5
Fallstricke vermeiden: Eigene Assets in einem modularen digitalen Wertschöpfungsnetzwerk kombinieren . . . . .	.6
Drei Schritte zur Zusammenarbeit mit neuen Partnern . . . . .	.7
Issuer mit modularen Wertschöpfungsnetzwerken bleiben am Ball . . . . .	.8
Wertschöpfungsmentalität leben . . . . .	.9
Ein modulares Wertschöpfungsnetzwerk für Zahlungsdienste: Erste Schritte . . . . .	10
Über Nets . . . . .	11

# Einführung

Die Paymentbranche entwickelt sich schneller denn je weiter. Immer höhere Ansprüche und Erwartungen der Verbraucher veranlassen Kartenherausgeber (Issuer) kontinuierlich dazu, neue und innovative Dienstleistungen anzubieten, um relevant zu bleiben. Die Entwicklung erfordert eine schnelle Reaktion der Issuer, da Zahlungen immer nahtloser werden und zunehmend in den Alltag integriert werden.

Für viele etablierte Anbieter mag es ungewohnt erscheinen, mit FinTechs und anderen Herausforderern konkurrieren zu müssen, für die Digitalisierung von Anfang an ganz selbstverständlich ist. Alte Plattformen bereiten Issuern Kopfschmerzen und die technischen Herausforderungen werden von Jahr zu Jahr größer. Dennoch ist das Erfolgsrezept sowohl für etablierte Player als auch für Neueinsteiger ähnlich – nämlich eine Denkweise anzunehmen, bei der Zusammenarbeit, Partnerschaft und Wertschöpfungsketten eine zentrale Rolle spielen. Die Komplexität ist enorm, und nur wenige – wenn überhaupt – können ganz allein bestehen. Ein modulares Wertschöpfungs-Ecosystem ist erforderlich.

Digitale  
Zahlungslösungen  
von heute sind genauso  
vertrauenswürdig und  
benutzerfreundlich wie  
jeder nativ digitale  
Service

## Zahlungsdienste: Auf den ersten Blick einfach, aber in Wirklichkeit hochkomplex

Außenstehende dürften oft überrascht von der Komplexität sein, die unter der Oberfläche der intuitiven, benutzerfreundlichen Zahlungsdienste liegt, die wir alle täglich nutzen. Digitale Zahlungslösungen von heute sind genauso vertrauenswürdig und benutzerfreundlich wie jeder andere digitale Service. Unter der benutzerfreundlichen Oberfläche zeigt sich jedoch eine komplexe Zahlungslandschaft, die auf Verbraucherbedürfnissen, Regelwerken und regulatorischen Anforderungen basiert, die seit Jahrzehnten einem ständigen Wandel unterworfen sind.

Erfolgreiche Zahlungslösungen kaschieren diese Komplexität gekonnt und verbergen sie vor dem Verbraucher. Hinter den Kulissen werden Milliarden von Zahlungen mit Lichtgeschwindigkeit verarbeitet und fortschrittliche Analyse-Engines analysieren unermüdlich Transaktionsinformationen, um Betrüger zu entlarven, fehlerhafte Zahlungsvorgänge abzufedern und elegant den Status quo wiederherzustellen, wenn etwas schief geht. Der Verbraucher genießt ein reibungsloses Zahlungserlebnis und ist sich nicht bewusst, welche Macht in den darunterliegenden Wertschöpfungsnetzwerken verborgen ist.

## Das Kerngeschäft der Issuer wird zunehmend komplexer

Kartenherausgeber (Issuer) navigieren Verbraucher sicher und zuverlässig durch ihre täglichen Zahlungsaktivitäten. Ihr oberstes Ziel ist es, ein reibungsloses Zahlungserlebnis zu bieten und dabei für den Verbraucher unsichtbar zu bleiben. Für Issuer ist der Idealzustand folglich, wenn Verbrauchererwartungen auf Zahlungskomplexität treffen oder ein tiefgehendes Verständnis der Anforderungen von Zahlungstransfers und des Kundenwunsches nach Komfort auf Prozesse und Technologien im Bereich der Zahlungsabwicklung treffen. Seit Beginn der Kreditkartenzahlungen in den 1960er Jahren sind Issuer ständigen Herausforderungen ausgesetzt – und ihr Job wird immer komplexer.

Im Laufe der Jahrzehnte haben sich die Strukturen, die Zahlungen zugrunde liegen, langsam verändert, während das Know-how und die Technologie immer ausgereifter wurden. In der Vergangenheit konnten Issuer mit niedrigen Investitionen in Technologie die Anforderungen der Kunden erfüllen und aktuell bleiben. Neue Zahlungsprodukte und -dienste wurden einfach zu bestehenden Bankplattformen hinzugefügt – dabei wuchsen ihnen die Plattformen allerdings zunehmend über den Kopf. So wurden beispielsweise Funktionen zur Bekämpfung von Betrug in der Regel über einfache Regelsätze hinzugefügt, die an Datenspeicher des Transaction Switch angehängt wurden, und die Produktkonfigurierbarkeit wurde über Datenbankskripte im Backoffice verwaltet – oder im besten Fall über einfache Greenscreens dargestellt. Die Erwartungen an automatisierte Lösungen und intelligente Systeme, die das Handeln des Verbrauchers vorhersagen, sind davon mittlerweile Lichtjahre entfernt.

Einzelne Systeme, die sowohl Zahlungen als auch traditionelles Banking umfassen, wurden immer komplexer und schwerfälliger zu handhaben. Neue Technologien wie Big Data-Plattformen und Analyse-Engines passten besser zu innovativen und datenintensiven Produkten.

## Transformation von Altsystemen: Langwierig, riskant und voller Kompromisse

Heutzutage leiden viele Issuer unter alten Technologieplattformen, die ihre Grenzen bereits vor Jahren erreicht haben und sich unweigerlich als zu unflexibel erwiesen haben, um mit den Verbrauchieranforderungen Schritt zu halten..

Glücklicherweise entstehen aus großen Herausforderungen große Innovationen und es entwickelten sich neue Architekturdenkmuster, die die Altlasten abmildern .

Einige Issuer haben Hochgeschwindigkeits-Architekturen gebaut, um bestehende und neue Technologien zu kombinieren. Durch die Einführung zusätzlicher moderner und flexiblerer Technologien, die über den vorhandenen Altbestand hinausgehen, können Issuer schneller das gewünschte Kundenerlebnis erreichen.

Andere Issuer haben Programme zum Austausch der Altsysteme gestartet, bei denen die Einzelsysteme in Microservice-Architekturen zerlegt werden, um eine bessere Verwaltbarkeit und kostengünstige Skalierung zu ermöglichen. Diese Zerlegungsmethoden können vielfältige Formen annehmen – Von der Umwandlung undokumentierter Alt-Codes in moderne Schnittstellen bis hin zum kompletten Neuaufbau – Stück für Stück. All dies sind gute und zielführende Maßnahmen, die aber auch langwierig und komplex sind. Mehrere parallele Prozesse machen es fast unmöglich, bei der Transformation auch nur ein minimales Innovationstempo aufrechtzuerhalten. Technologie zahlt sich aus, aber sie tut manchmal weh, ist zeitaufwendig und kostspielig.

Wenn Altsysteme nicht sorgfältig angelegt und geplant werden, behindert das Entwirren dieser Altsysteme häufig die Innovation während der Transformation

## Die Versuchung, die Herausforderungen des Altbestands zu umgehen

Eine technologische Erneuerung kann nicht über Nacht erfolgen, doch Issuer können es sich nicht leisten, darauf zu warten, dass eine langwierige Transformation abgeschlossen ist, bevor sie neue Dienstleistungen auf den Markt bringen. Ihre Herausforderung ist es, bereits zu digitalisieren und innovativ zu sein, während der Technologiewandel noch stattfindet. Issuer brauchen Möglichkeiten, den größten Aufwand beim Entwirren Ihrer Altlasten zu vermeiden, da solche Anstrengungen an sich nur begrenzt wertschöpfend sind. Sie brauchen Möglichkeiten, „ihre alten Grenzen zu überwinden.“

Ein Ansatz zur Lösung dieses Problems besteht darin, direkt auf eine neue Plattform zu wechseln und dabei einen All-in-One-Ansatz zu verfolgen, der von einigen Anbietern angeboten wird. Ein All-in-One-Ansatz reißt kritische Teile aus der Wertschöpfungskette des Issuers heraus und ersetzt sie. Systeme werden ausgetauscht,

Auch wenn es verlockend klingen mag, von vorne anfangen zu können und alle Komplexitäten hinter sich zu lassen, ist in Realität ein Weg voller Kompromisse

Produkte und Prozesse angepasst, aber die Transformation führt nicht zwangsläufig zu einer besseren langfristigen Situation. Die Issuer riskieren, aufgrund von starren Lieferantenverträgen auf der Strecke zu bleiben und abhängig

von der Innovationsroadmap des Anbieters zu werden, was mit einer eingeschränkten Manövrierfähigkeit und Innovationsfähigkeit, einhergeht.

Während die Roadmaps der Anbieter einen hohen Wert in Bezug auf Compliance und Gesetzesänderungen haben, sind Roadmap-Elemente in der Regel marktübliche Funktionen, die Issuer an den Mainstream binden, anstatt selbst die Führung zu übernehmen. Wenn es um Innovationen geht, die über diese grundlegenden Elemente hinausgehen, steht die Bereitstellung der Roadmap häufig direkt mit der Frage im Zusammenhang, wie tief der Issuer in die Tasche greifen möchte. Folglich geht eine Führungsposition in Sachen Innovation nicht automatisch mit der



Produktroadmap einher, sondern erfordert die Bereitschaft des Issuers, weiter in den Anbieter zu investieren.

Die Abhängigkeit von einem Anbieter nimmt folglich zu, und die „gemeinsame Innovations-Roadmap“ impliziert häufig, dass der Issuer geistige Eigentumsrechte aufgibt, Innovationen mit Wettbewerbern teilt und eine zusätzliche wiederkehrende Lizenzgebühr für die neue Funktion zahlen muss.

Erschwerend kommt hinzu, dass die neue Anbieter-Plattform tatsächlich auf Technologien basieren könnte, die denjenigen ähneln, die der Issuer eigentlich loswerden wollte. Es ist nicht ungewöhnlich, dass Anbieterlösungen Hochgeschwindigkeits-Architekturen implementieren, die aus einem umhüllten Kern des Altbestands und begleitenden Satellitenanwendungen bestehen, die die digitalen Möglichkeiten liefern. Dies mag attraktiv und modern wirken, kann jedoch unter Defiziten leiden, die die Produktflexibilität und die Markteinführungszeit stark beeinträchtigen.

Letztlich ist es für jeden Issuer gefährlich, alles auf eine Karte bei einem unflexiblen Anbieter zu setzen. Der Fortschritt ist in der Tat eine Illusion – er stellt eher einen horizontalen Schritt in der Innovationslandschaft dar als den notwendigen vertikalen Sprung, der ursprünglich angestrebt wurde. Die an der Transformation beteiligte Produkt- und Prozessumstrukturierung bietet einen Mehrwert, es gibt jedoch effizientere und intuitivere Möglichkeiten, Wert mit weniger Aufwand und geringerem Risiko zu schaffen.



## Fallstricke vermeiden: Eigene Assets in einem modularen digitalen Wertschöpfungsnetzwerk kombinieren

Issuer können viele Fallstricke vermeiden, indem sie sorgfältig überlegen, wie die Plattform eines Anbieters die eigene Stärke, nämlich sein Zahlungswissen, seine Marktkenntnisse und sein Verständnis für die Verbraucher, fördert. Der Wert dieser Assets wird durch ein neues Verständnis der Rollen von Issuern und Anbietern in der Zahlungslandschaft maximiert. Dieses Verständnis unterscheidet sich von traditionellen Kundenbeziehungen dadurch, dass eine Mentalität der Wertschöpfung angewandt wird, bei der mehrere Partner transparent zusammenarbeiten, um Innovationskraft freizusetzen und echte verbraucherorientierte Lösungen voranzutreiben.



Ein digitales Wertschöpfungsnetzwerk ist laut Gartner „eine miteinander verflochtene Gruppe von Akteuren (Unternehmen, Menschen, Dinge), die standardisierte digitale Plattformen teilen, um einen für beide Seiten vorteilhaften Zweck zu erreichen.“<sup>1</sup>

Im Zusammenhang mit Zahlungsdiensten kann ein Wertschöpfungs-Ecosystem in ähnlicher Weise als unabhängige Gruppe von Akteuren in der Zahlungswertschöpfungskette definiert werden, die auf standardisierte Weise zusammenarbeiten, um ein einheitliches Kundenerlebnis zu bieten. Daher geht es bei der Wertschöpfungsmentalität im Zahlungskontext darum, Folgendes zu erkennen

➔ **Obwohl Issuer viele Perspektiven in Bezug auf Zahlungsdienste teilen, unterscheiden sie sich nach Kundensegmenten, Märkten und Produktangeboten, und**

➔ **kein System eines einzigen Anbieters kann möglicherweise das Beste aus allen Zahlungstechnologien an alle Issuer liefern, die alle Verbrauchererwartungen erfüllen.**

Die Investition in ein modulares Wertschöpfungsnetzwerk für Zahlungsdienste bedeutet, dass ein Issuer Zahlungstechnologien von verschiedenen Anbietern frei wählen und diese Technologien optimal zusammenarbeiten lassen kann.

<sup>1</sup>[Gartner\\_CIO\\_Agenda\\_2017.pdf](#)

# Drei Schritte zur Zusammenarbeit mit neuen Partnern

Um die Vorteile des Konzepts eines modularen Wertschöpfungsnetzwerks zu nutzen, sollten sich kartenherausgebende Finanzinstitute (Issuer) bei der Zusammenarbeit mit Anbietern oder neuen Partnern auf drei Aspekte konzentrieren:

## **1 Sie müssen verstehen, welche Rolle der Anbieter oder Partner im Wertschöpfungsnetzwerk einnimmt.**

Ein Anbieter kann möglicherweise mehrere Positionen einnehmen und somit die gesamte Anbieterlandschaft für den Issuer vereinfachen, da insgesamt weniger Anbieter benötigt werden. Eine gleichzeitige Erfüllung mehrerer Rollen kann jedoch auch einander widersprechende Präferenzen und Prioritäten innerhalb der Anbieterorganisation bedeuten, was zu Unwirtschaftlichkeit und einer verminderten Leistungsfähigkeit führen kann.

## **2 Sie müssen die Fähigkeit jedes Anbieters bewerten, dem Issuer als echter Sparringspartner zur Seite zu stehen.**

Ein Wertschöpfungsnetzwerk ist ein Zusammenspiel von Synergien, daher muss die Wertschöpfungsmentalität beim Anbieter wie beim Issuer eine vorherrschende Rolle spielen. Der Anbieter muss bereit sein, sein Fachwissen offen und ehrlich zu teilen, damit der Issuer die richtigen Entscheidungen treffen kann. Manchmal ist es das Beste für den Issuer, den Anbieter abzuwählen und sich an anderer Stelle zu engagieren, um eine optimale Anpassung an eine bestimmte Dienstleistung zu erzielen, und dies sollte vom Anbieter begrüßt und unterstützt werden. Darüber hinaus muss der Anbieter sein eigenes Fachwissen erweitern und nicht nur die Standpunkte des Issuers wiedergeben. Der Anbieter muss in der Lage sein, das allgemeine Denken und die Position des Issuers zu hinterfragen und aufgrund der Fähigkeit ausgewählt werden, überaus wertvolle Einblicke aus z. B. fortgeschrittenen Märkten und konkreteren Liefererfahrungen zu liefern. Als vertrauenswürdiger Berater muss der Anbieter in der Lage sein, auf Worte Taten folgen zu lassen. Wertschöpfungspartner sind viel mehr als traditionelle Outsourcing-Partner.

## **3 Die Fähigkeit der Anbieter, einen modularen Ansatz zu verfolgen**

mit dem Dienstleistungen und Produkte bereitgestellt werden können, um Teile der Lösungslandschaft des Issuers zu ersetzen oder zu erweitern. Der modulare Ansatz erinnert an Legosteine, die sich zu unendlich vielen spannenden Konstruktionen kombinieren lassen. Der modulare Ansatz stellt eine ähnliche konstruktionsbezogene Herausforderung dar, allerdings mit weniger, aber größeren Modulen und weniger simplen Formen. Und Formen spielen in der Tat eine zentrale Rolle für den Issuer, um zu verstehen, dass – um den Vergleich mit den Legosteinen weiterzuführen – Formen für Legosteine das sind, was Konfigurierbarkeit für Zahlungslösungen ist.



Konfigurierbarkeit bietet Flexibilität, aber eine endlose Konfigurierbarkeit sollte für den Issuer keine Priorität haben. Eine mangelnde Konfigurierbarkeit kann Issuer zwar zwingen, Module von Anbietern zu übernehmen, die möglicherweise nicht optional passen, eine zu hohe Konfigurierbarkeit führt jedoch zu Verwirrung und erhöht unweigerlich die Komplexität. Wenn die Optionen zu vielfältig sind, wird die Konfiguration zu einer Entwicklungsdisziplin, die viel mit einer domänenspezifischen Programmiersprache gemeinsam hat.

Es erfordert umfangreiche Schulungen und viel Geld, um die Fähigkeit zur Verwaltung der Lösung aufzubauen und aufrechtzuerhalten. Issuer sollten daher nicht der Versuchung erliegen, den Anbieter zu wählen, der das höchste Maß an Konfigurierbarkeit bietet, sondern vielmehr nach denjenigen Anbietern Ausschau zu halten, die Flexibilität und Komplexität auf einfache Weise in Gleichgewicht bringen können. Das richtige Gleichgewicht kann über die Vorkonfigurierbarkeit erreicht werden, d. h., wenn der Anbieter Produkte und Dienstleistungen anbietet, die beide Standardprofile erfüllen, jedoch keine Kompromisse bei der Anpassungsfähigkeit an die Anforderungen des Issuers eingehen. Mit anderen Worten: Issuer sollten nach Modulen suchen, die unter der Oberfläche sehr flexibel, von außen aber einfach und leicht verständlich sind.

## Issuer mit modularen Wertschöpfungsnetzwerken bleiben am Ball

Auch wenn diese Aussage gewagt erscheint, liegt ihre Begründung auf der Hand. Hochmodulare Ecosysteme bieten gegenüber weniger modularen Ansätzen klare Vorteile nach dem Motto „teile und herrsche“. Diese Vorteile äußern sich in überlegener Agilität sowohl auf geschäftlicher als auch auf technologischer Ebene. In einer wirklich modularen Landschaft kann jedes Modul eigenständig entwickelt, verbessert oder ersetzt werden. Das modulare Wertschöpfungsnetzwerk ist somit zukunftssicher, da es kontinuierlich verbessert werden kann, ohne die Zuverlässigkeit und Stabilität der gesamten Wertschöpfungskette zu gefährden.

In einer hochgradig modularen Landschaft lässt sich eine Herausforderung bei der Verbrauchererfahrung, die die Anpassung eines Geschäftsprozesses notwendig macht, leicht auf einzelne Module reduzieren, bei denen eine Neukonfiguration oder sogar der Austausch von Modulen tatsächlich eine überschaubare Aufgabe ist. Auf der anderen Seite haben bei älteren monolithischen Systemen selbst kleine Änderungen oft unbeabsichtigte Nebenwirkungen. Aus kleinen Änderungen werden somit große Themen, und da das Risiko dadurch zunimmt, sind manchmal nur obligatorische Compliance- und gesetzlich erforderliche Änderungen für das System zulässig. Die Kosten dieser technischen Änderungen übersteigen den Marktwert der Änderung, und die technischen Altlasten werden zum dominanten Faktor. Mit anderen Worten, Technologie muss ein Wegbereiter für Unternehmen sein und darf niemals ein Hemmnis darstellen. Genau das ist das Versprechen der Modularität.

Ein Issuer sollte technische Einzelheiten zu Recht als Angelegenheit des Anbieters betrachten. Schließlich arbeitet der Issuer mit einem Anbieter zusammen, um sein eigenes Potenzial freizusetzen und sich auf



den Unternehmenswert und das Kundenerlebnis zu konzentrieren. Die geschäftliche Agilität sollte das Hauptanliegen des Issuers sein. Dennoch verdienen technisch verursachte Mängel aufgrund einer geringeren Modularität des Angebots die Aufmerksamkeit des Issuers.

Unabhängig von einem modularen Ansatz führen zu geringe Investitionen in Technologien unweigerlich zu Altlasten, wenn sie nicht kontinuierlich weiterentwickelt werden. Dies gilt gleichermaßen für alle Akteure im Wertschöpfungssystem – Issuer, technische Anbieter und Partner. In weniger modularen Landschaften sammeln sich die Altlasten in größeren Teilen der Landschaft, wo sie immer weiter anwachsen – und die Änderung oder Erneuerung einzelner technischer Bibliotheken kann umfangreiche, wasserfallartige Upgrades und vollständige Regressionstests notwendig machen.

Das ist zeitaufwendig, kostspielig und behindert die Geschäftsentwicklung. Die Bereitschaft, kontinuierlich in neue Technologien zu investieren, ist nicht attraktiv, und das ist ein wesentlicher Grund dafür, dass Systeme veralten.



# Wertschöpfungsmentalität leben

Modulare Wertschöpfungsnetzwerke ermöglichen es dem Issuer, maßgeschneiderte Angebote auf der Grundlage bestgeeigneter Produkte und Dienstleistungen zu erstellen, und Issuer erhalten ihren Schlüssel zu diesem Wertschöpfungsnetzwerk indem sie auf die richtigen Anbieter setzen. Diese Anbieter müssen ihre Rolle in der Wertschöpfungskette der Zahlungsdienste klar verstehen, sie müssen ein offener und ehrlicher Sparringspartner für den Issuer sein und – nicht zuletzt – modulare Zahlungslösungen liefern.

Nets übernimmt und liefert Zahlungslösungen, die den Ansatz des modularen Wertschöpfungsnetzwerks unterstützen. Wir liefern offene Lösungen mit Modulen, die nahtlos und vorintegriert ineinandergreifen. Wir nutzen modernste Technologie, um Services mit kompromissloser Stabilität und Skalierbarkeit anzubieten und einfach zu implementierende modularisierte Möglichkeiten für die Transaktionsverarbeitung, PSD2-konforme Authentifizierung, Betrugsmanagement-Tools, Verbraucherfinanzen, Karteninhabermanagement (für Verbraucher und Unternehmen) und APIs zur Verwaltung von Transaktionsstreitigkeiten über unsere flexible, zuverlässige und skalierbare Verarbeitungsplattform zur Verfügung zu stellen.

Herzstück unseres Angebots ist eine API-gestützte Echtzeit-Transaktionsabwicklung, die auf Microservices, modernen Hochverfügbarkeitstechnologien und einfach verständlichen offenen Datenmodellen basiert. Die Echtzeitplattform ist unser stabiles Rückgrat für die modulare Mix-and-Match-Integration von Issuer-

Die Echtzeitplattform ist unser stabiles Rückgrat für die modulare Mix-and-Match-Integration von Issuer-Services, Nets-Services und Drittanbieterdiensten.

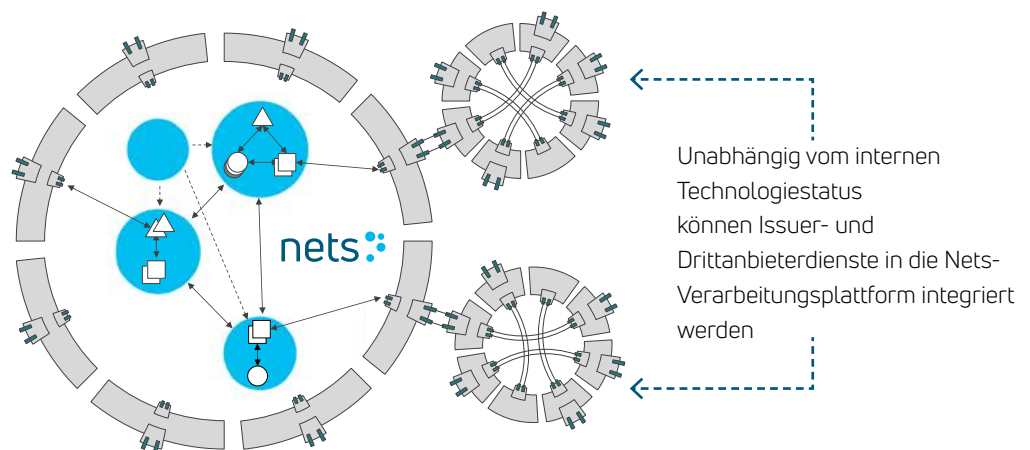
Services, Nets-Services und Drittanbieterdiensten.

So können Issuer ein Betriebsmodell entwickeln, das die Markteinführungsgeschwindigkeit optimiert, ein herausragendes Kundenerlebnis liefert und die Servicekosten senkt.

Die Verarbeitungsplattform ist der Schwerpunkt von Nets bei der Erfassung wichtiger Datenelemente aus unseren Produktmodulen, die dann für eine effektive Echtzeitkommunikation mit dem Verbraucher genutzt werden können. Das Ergebnis ist ein nahtloses, sicheres und volldigitales Verbrauchererlebnis. Ein Verbraucher kann beispielsweise eine Karte genehmigt bekommen, sofort eine virtuelle Karte erhalten und diese in seiner bevorzugten Mobile Wallet registrieren, um sie sofort nutzen zu können. Als zusätzliches positives Kundenerlebnis beim Bezahlvorgang könnte der Verbraucher sogar an eine bevorzugte gemeinnützige Organisation spenden oder eine CO2-Kompensation zu seiner Zahlung hinzufügen, um den CO2-Fußabdruck seines Kaufs auszugleichen.

Mit Nets als Partner können Issuer durch den Umstieg auf ein modulares Wertschöpfungsnetzwerk Dienstleistungen exakt auf ihre eigenen Präferenzen und ihren Lebensstil zuschneiden.

Die modulare Verarbeitungsplattform von Nets bildet das Herzstück des Wertschöpfungsnetzwerks: modern, offen und skalierbar





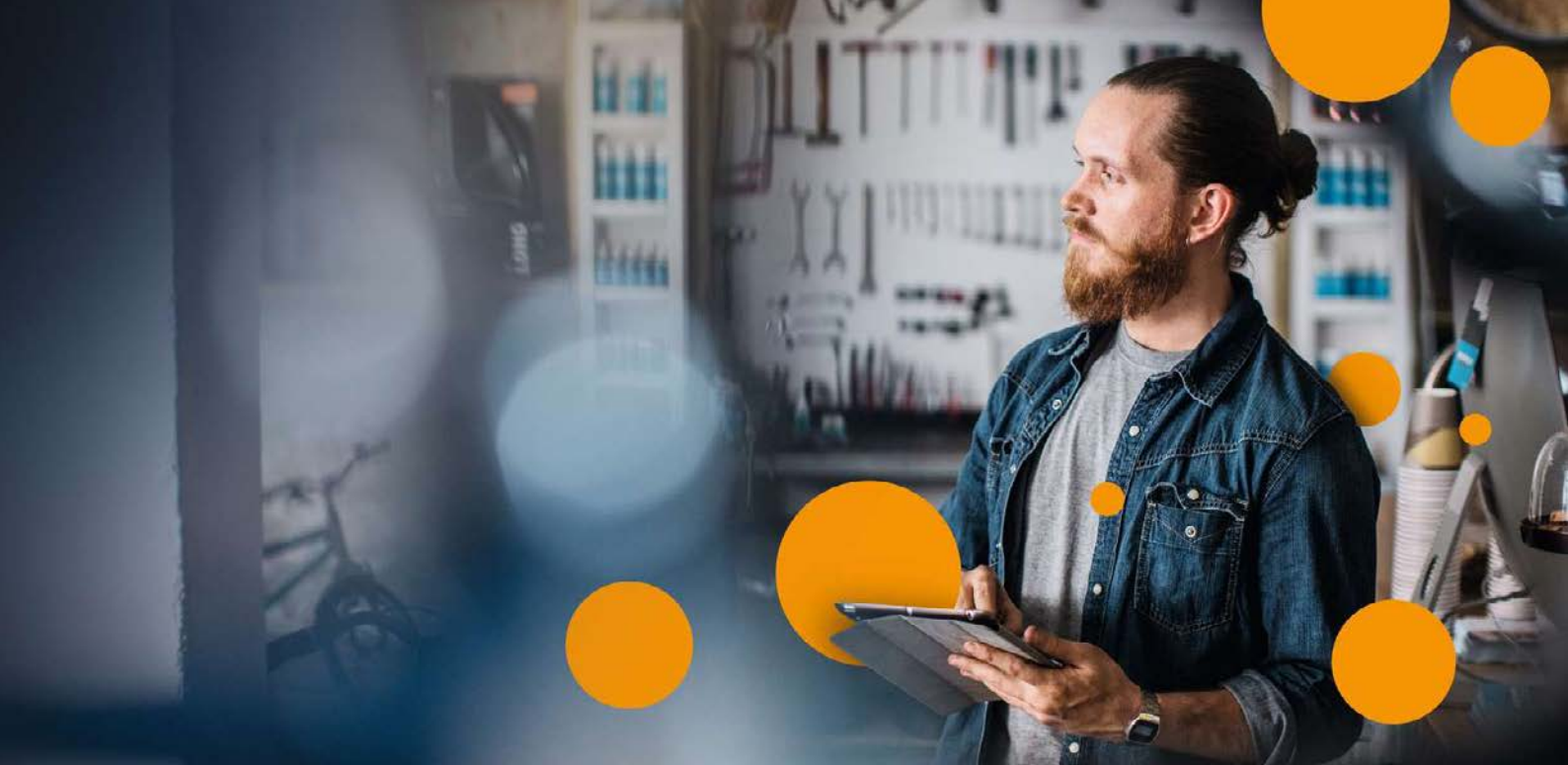
## Ein modulares Wertschöpfungsnetzwerk für Zahlungsdienste: Erste Schritte

**Den Wert Ihrer eigenen Assets verstehen.** Ihre eigenen Assets haben Ihnen in der Vergangenheit wahrscheinlich gute Dienste geleistet, und einige davon werden auch der Schlüssel zu Ihrem zukünftigen Erfolg sein. Stellen Sie sicher, dass Sie verstehen, wie diese Assets in einem umfassenden digitalen Wertschöpfungsnetzwerk genutzt werden können.

**Den Wert einer Wertschöpfungsmentalität erkennen.** Modulare Wertschöpfungsnetzwerke sind zukunftssicher und bieten langfristige Flexibilität ohne Abstriche bei Zuverlässigkeit und Stabilität.

**Die richtigen Anbieter und Partner auswählen.** Sie müssen Anbieter und Partner hinsichtlich ihrer Fähigkeit bewerten, das Wertschöpfungsnetzwerk Ihrer Zahlungsdienste voranzutreiben und zu unterstützen, damit kostspielige Fallstricke bei der Modernisierung von Altlasten vermieden werden können.

Weitere Informationen über die modulare Plattform und die Systeme von Nets erhalten Sie von **Dominik Bullwein, Regional Director DACH, Nets Issuer & eSecurity Services: [dbull@nets.eu](mailto:dbull@nets.eu)**



## Über Nets

Wir bei Nets sehen einfachere Produkte und Lösungen als Grundlage für Wachstum und Fortschritt – sowohl in der Geschäftswelt als auch in der Gesellschaft. Nets ist ein führender Anbieter digitaler Zahlungsdienste und zugehöriger Technologielösungen in Europa mit Hauptsitz in Kopenhagen und 4.100 Mitarbeitern in verschiedenen europäischen Ländern. Wir unterstützen Finanzinstitute, Unternehmen und Händler dabei, ihren Kunden die Zukunft ein wenig einfacher zu gestalten, indem wir ihnen durch reibungslose, flexible und innovative Zahlungslösungen und digitale Dienste nahtlose Zahlungserlebnisse ermöglichen – und dabei stets unübertroffene Sicherheit und Stabilität bieten.

### **Fortschrittliche Zahlungslösungen für eine komfortablere Zukunft**

Weitere Informationen finden Sie auf **[Nets.eu](https://Nets.eu)**