

## Success Story

# Mehrumsatz und höhere Kundenzufriedenheit dank UnionPay

«Wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Kunden in unseren Souvenir- und Uhren-Fachgeschäften mit einer Zahlkarte oft für ein Vielfaches mehr einkaufen als bei Barzahlung. Kredit- und Debitkarten sind daher immer verkaufsfördernd.»

**John Casagrande**, Mitinhaber von Casagrande & Co., Luzern



John Casagrande berichtet, warum UnionPay für sein Geschäft die wichtigste Zahlkarte ist.

### Herr Casagrande, was macht Casagrande & Co. so einzigartig?

Casagrande & Co. wird seit 1949 erfolgreich als Familienbetrieb geführt.

Die Wege zum Kunden sind kurz und man ist Neuem gegenüber aufgeschlossen. Entsprechend schnell kann man auf Veränderungen reagieren – wie zum Beispiel im Fall von China.

### Wie beschreiben Sie Ihre Kunden und deren Zahlungsverhalten?

Früher war der Anteil Bar- und Kartenzahlung in etwa gleich. Nach der Einführung des Euro wurde anfänglich wieder mehr mit Bargeld bezahlt. Einerseits, da die Anzahl amerikanischer Touristen – die gerne mit Karte bezahlen – zurückging, andererseits, da die zunehmende Anzahl asiatischer Touristen unterwegs mit Euro bezahlte. Mit der Akzeptanz von UnionPay ist der Anteil Kartenzahlungen jedoch wieder deutlich gestiegen. Ich gehe sogar soweit und behaupte, dass Asiaten noch lieber einkaufen, wenn sie mit UnionPay bezahlen können. Deshalb akzeptieren wir diese Karte bereits seit drei Jahren – mit Erfolg.

### Ist das Potential mit asiatischen Kunden demzufolge hoch?

Absolut! Wir machen bereits über 30% des Umsatzes mit Asiaten, insbesondere mit Chinesen – China gehört zur zweitkaufkräftigsten Nation. Die Gäste aus Fernost kaufen teure Produkte, wie z.B. Uhren und sind äusserst

markenbewusst. Eine Rolex aus der Schweiz ist viel mehr Wert als eine, die in Hongkong gekauft wird. Die Schweiz ist nach wie vor ein Gütesiegel.

### Welche Vorteile bietet Ihnen UnionPay?

Ganz klar «Verkauf oder kein Verkauf». Die Anzahl Touristen aus Asien nimmt zu und so auch die Nachfrage nach UnionPay. Zusätzliche Vorteile sind: Einfachheit und Schnelligkeit der Zahlungsabwicklung. Die Kunden sind meist unter Zeitdruck, da sie in kurzer Zeit quer durch Europa reisen. Alles muss schnell gehen.

### Würden Sie UnionPay anderen Händlern weiterempfehlen?

Auf jeden Fall. UnionPay lohnt sich für alle, die mit Kunden aus Asien zu tun haben. Die Aktivierung ist kostenlos und kann auf allen UnionPay-fähigen Terminals per sofort vorgenommen werden. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass mit einer Zahlkarte oft für ein Vielfaches mehr eingekauft wird als bei Barzahlung. Zahlkarten sind immer verkaufsfördernd.

### Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit SIX Payment Services?

Obwohl wir UnionPay bereits seit drei Jahren akzeptieren, konnten wir den Brand leider nicht von Anfang an mit SIX Payment Services verarbeiten. Dafür haben wir jetzt einen direkten Vergleich und wir müssen sagen, bei SIX Payment Services stimmt das Gesamtpaket. Wir schätzen die hohe Qualität der Dienstleistungen. Bei Fragen hat man immer eine Ansprechperson und umgehend eine Antwort. Die Zahlungsabwicklung erfolgt schnell und genau. Das Prinzip «Alles aus einer Hand» geht für uns optimal auf.

### Ausgangslage

Internationale und anspruchsvolle Kunden wollen stets mit ihrer bevorzugten Karte bezahlen. Um diesem Kundenbedürfnis gerecht zu werden, suchte das renommierte Fachgeschäft für Souvenirs und Geschenkartikel Casagrande & Co. nach einer passenden Lösung für bargeldloses Bezahlen.

### Ziel

Das Ziel von Casagrande & Co. ist es, dem Kunden die Abwicklung aller gängigen Zahlkarten anzubieten – auch UnionPay. Dies ermöglicht es, auf die Veränderungen des Zahlverhaltens von Karteninhabern schnell und flexibel zu reagieren.

### Lösung

SIX Payment Services bietet alles aus einer Hand: SIX Payment Services verarbeitet nicht nur die Kreditkarten Visa und MasterCard und die Debitkarten V PAY und Maestro, sondern sorgt mit UnionPay, Diners Club, Discover, und JCB auch für die Akzeptanz von Karten, die etwas weniger verbreitet sind.

#### UnionPay

Weltweit sind über 5 Milliarden UnionPay Zahlkarten im Einsatz. UnionPay ist die beliebteste Zahlkarte in China und in weiteren asiatischen Ländern. Entsprechend gross ist das Wachstumspotential von UnionPay.

#### Vorteile für Sie

- Mehr Umsatz dank der Akzeptanz der bevorzugten Zahlkarte von asiatischen Touristen
- Erschliessung eines grossen Kundenkreises mit UnionPay Zahlkarte
- Schnelle und sichere Zahlungsabwicklung

- Keine zusätzliche Infrastruktur nötig
- Kein Mehraufwand – Zahlungsabläufe wie bisher
- Ein Ansprechpartner für alle Kartenbrands

#### Vorteile für Ihre internationalen Kunden

- Ihr Kunde kann mit seiner bevorzugten Zahlkarte bezahlen
- Schnelle und sichere Zahlungsabwicklung
- Es gibt keine Umrechnungskurse mehr (US Dollar in Chinesische Yuan)
- Ihr Kunde muss nicht unnötig Bargeld bei sich haben

### Informationen über Casagrande & Co.

Casagrande & Co. wurde als Einzelfirma Casagrande von Carlo und Kyra Casagrande im Jahr 1949 gegründet. Die beiden Söhne Robert und John Casagrande führen das Familienunternehmen gemeinsam seit 1986. Das Sortiment umfasst diverse Souvenir- und Geschenkartikel, wie beispielsweise verschiedene Markenuhren, Schweizer Sackmesser, Kuhglocken, Schweizer Schokolade und vieles mehr. Mit seinem vielfältigen Angebot spricht Casagrande eine breite internationale Kundschaft an.

Ihren lokalen Ansprechpartner finden Sie unter: [www.six-payment-services.com/kontakt](http://www.six-payment-services.com/kontakt)

**SIX Payment Services AG**  
Hardturmstrasse 201  
8005 Zürich  
Schweiz

**SIX Payment Services (Europe) S.A.**  
10, rue Gabriel Lippmann  
5365 Munsbach  
Luxemburg

**SIX Payment Services (Austria) GmbH**  
Marxergasse 1B  
1030 Wien  
Österreich

