

# NE CHANGE

Solutions for golf clubs,  
hotels & restaurants

# Online Karten

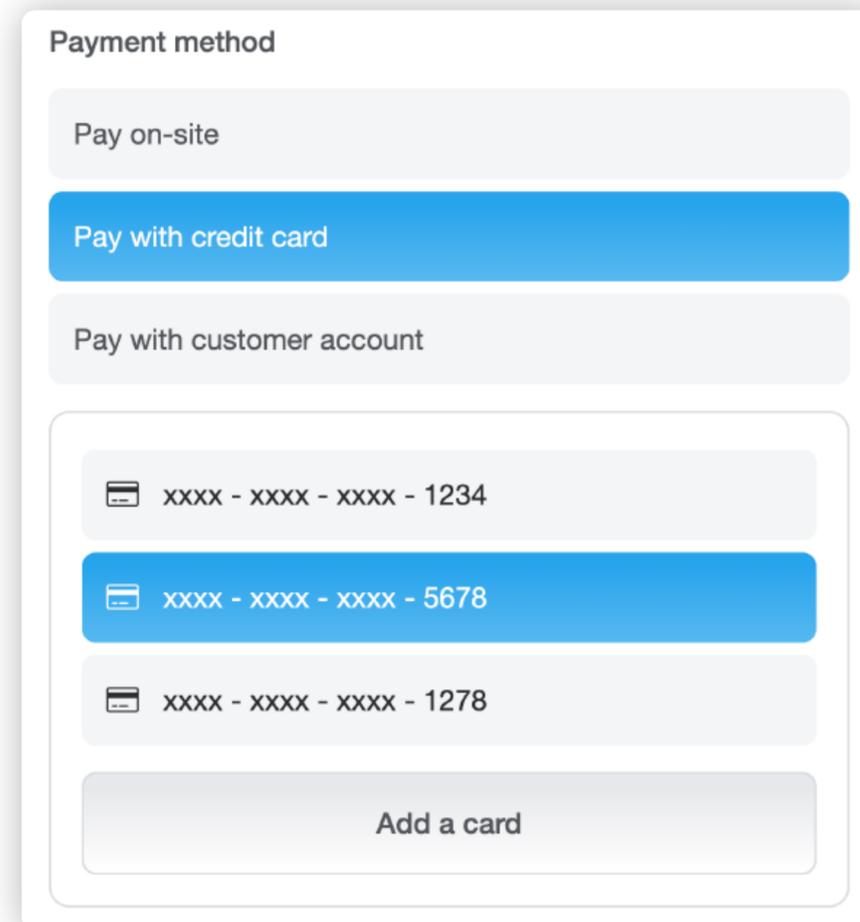
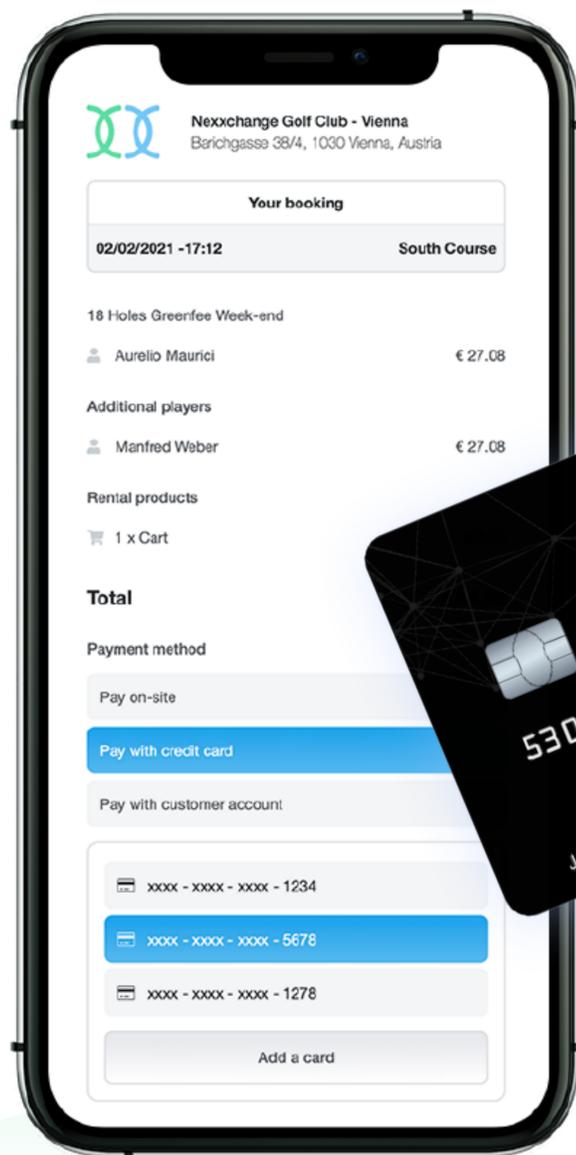
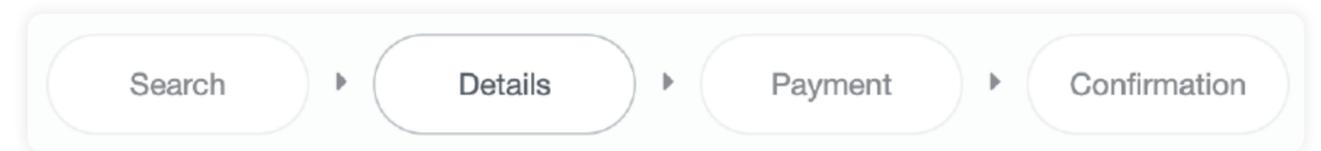
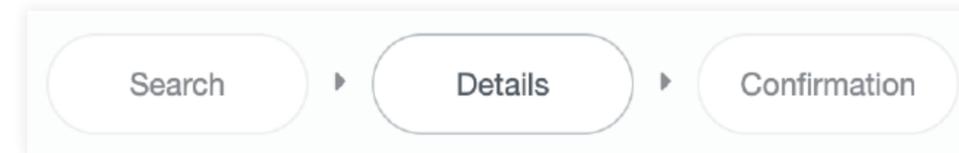
# Akzeptanz

# Lösung

Nexxchange | Worldline

## Wie werden Onlinezahlungen auf dem Nexxchange Portal integriert?

Onlinezahlungen (mit Karte) werden als Zusatzschritt in den Buchungsprozess integriert.



# Vorteile der Zusammenarbeit mit Nexxchange im Kreditkarten- geschäft

Alle Vorteile entstehen durch einen einheitlichen und für den Kunden nachvollziehbaren Buchungsprozess auf dem neutralen Nexxchange Marktplatz!

Mit Nexxchange Payment Services können sie auf diesem Marktplatz online Startzeiten verkaufen. Dadurch ergeben sich folgende Anwendungsmöglichkeiten und Vorteile:

## 1. **Vertrautes** Interface und **inheitliche** Benutzererfahrungen

Golfspieler sind schon heute gewöhnt, auf dem Nexxchange Marktplatz Startzeiten als Mitglieder und Green Fee Spieler zu buchen. Durch Integrierung einer Bezahlungsfunktion in das bestehende Buchungsinterface kann der Kunde den gewohnten Prozess nun auch für Onlinebezahlungen mit Karte nutzen.

Der Nexxchange Marktplatz wird hauptsächlich für folgende Transaktionen mit Bezahlvorgang benützt:

- › Startzeitbuchungen
  - für Green Fee Spieler
  - für Mitglieder, die für nicht-Mitglieder mitbuchen/mitzahlen
- › Mietartikel und sonstige Buchungen
  - E-cart, Trolley, Trainerstunden, etc.
- › Turnieranmeldungen

# Wie funktioniert der Prozess?

Wenn ein Kunde am Nexxchange Marktplatz bezahlt, wird der Betrag vom Kundenkonto sofort abgebucht und die Zahlung wird als erfolgreich gekennzeichnet. Im Falle eines Stornos, erhält der Kunde einen Refund und kann dann im eigenen Konto genau sehen, was gezahlt und zurückerstattet wurde. Nexxchange verzichtet auf Autorisierungen und spätere Abbuchungen, um die Benutzererfahrungen der Kunden einheitlich zu halten und um die Transaktionen transparent und übersichtlich zu gestalten.

## Obligatorische oder optionale Bezahlung mit Kreditkarten:

### Obligatorische Bezahlung mit Kreditkarten:

Onlinebuchungen werden vom Golf Club nur entgegengenommen, wenn sie sofort mit Kreditkarte bezahlt werden. Der Club kann dies in seinen Einstellungen in der Golfsuite definieren.

### Optionale Bezahlung mit Kreditkarte:

Hier entscheidet der Kunde, ob er voraus mit Kreditkarte bezahlen möchte oder nicht. Wenn der Golfclub weiterhin die Möglichkeit einräumt, optional auch an der Rezeption zu bezahlen, dann werden viele Kunden die Möglichkeit später zu bezahlen, wahrnehmen, da dann das no-show Risiko beim Betreiber liegt. Um das Risiko fair zu teilen, hat Nexxchange im Marktplatz die spesenfreie Stornierung vorgesehen; innerhalb der dafür vorgegebenen Zeitperiode kann der Kunde ohne Spesennachteil stornieren. Danach bekommt der Kunde sein Geld nicht mehr zurück.

## Vorteile für Betreiber für obligatorische Bezahlungen mit Karte

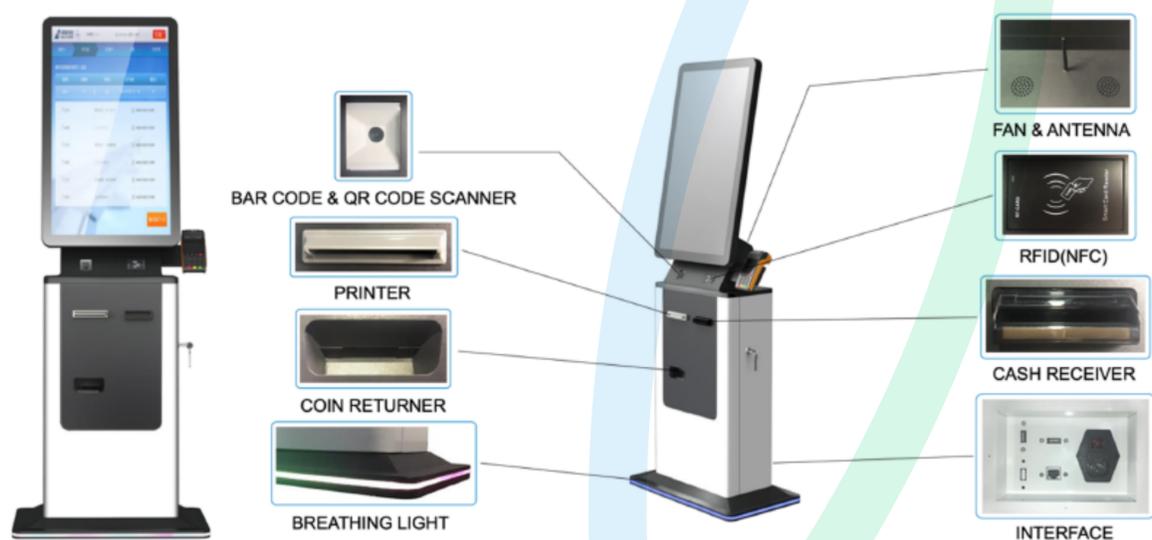
### Kein no-show Risiko wegen online Zahlungen:

Mit dem Onlineverkauf können Sie vermeiden, dass Kunden nicht erscheinen oder im letzten Augenblick stornieren. Durch Vorausbezahlung der Leistung wird das no-show Risiko auf den Kunden abgewälzt, der ja auch die Kaufentscheidung getroffen und ausdrücklich die von ihnen angegebenen Storno Bedingungen akzeptiert hat. Wie bisher, auch bei Bezahlung der online gebuchten Startzeit an der Rezeption, kann der Kunde nach wie vor innerhalb der Stornofrist stornieren.

## Entlastung des Sekretariats von Routinetätigkeiten:

Wenn eine obligatorische Bezahlung (zum Beispiel die Green Fee) mit der dynamischen Preisgestaltung kombiniert wird, dann ist der günstigste Preis für den Kunden nur über die Onlinebuchungen ersichtlich. Damit kann der online Buchungsanteil bis auf 90 % erhöht werden und die bisherige Rezeption oder Sekretariat durch ein Selbstbedienungsterminal ersetzt werden (erst später verfügbar).

Beispiel: Selbstbedienungsterminal (z.B. drinnen an der Rezeption): Touchscreen & Zahlungsterminal



Will man diesen Trend noch verstärken, so kann man für telefonische Entgegennahme von Buchungen eine Buchungsgebühr (in den USA sind 2,50 USD üblich) zusätzlich einführen, um dem vermehrten Aufwand Rechnung zu tragen. Auf das Sekretariat kann dann für Buchungen/Bezahlungen komplett verzichtet werden, vor allem wenn die telefonische Buchung an ein Call Center ausgelagert wird, welches zugleich die Kreditkartenbezahlung per Telefon verlangt.

Ein Marschall überprüft dann nur mehr das Eintreffen der Kunden.

## Kein Online/Tee-time Broker Mehrwertsteuerrisiko:

Nexxchange stellt sicher, dass am Marktplatz immer der Golfplatz Betreiber als Verkäufer der Dienstleistung auftritt. Verkauft die Leistung ein gemeinnütziger Sportverein, der MwSt. befreit ist, so kann die Leistung nur MwSt.-frei verkauft werden, wenn sie an Endkunden verkauft wird, die selbst Mitglied eines Verbandes sind. Mit Nexxchange brauchen sie keine Sorge haben, dass Ihr MwSt.-freier Verkauf im E-Commerce Verkauf nicht mehr funktioniert.

## 2. Keine Vermittlungsgebühren & Transparente Preisstruktur für Acquiring Dienstleistungen

Nexxchange bietet ein transparentes Preismodel für Acquiring Dienstleistungen an, wo die Abrechnung über die Interchange++ Gebührenstruktur erfolgt. Somit sind die einzelnen Kosten für eine online Kartenakzeptanz Lösung übersichtlich aufgebaut. Diese Gebührenstruktur wird folgendermaßen zusammengesetzt:

**Interchange++ Gebühr**  
=

**Interchange Gebühr + Scheme Gebühren + Acquiring Gebühren**

## Abrechnung: Visa / Mastercard / Maestro / Diners Club / UnionPay / V PAY

### › Interchange-Gebühren

- sind variabel, werden von dem Kartenanbieter festgelegt, sind für alle Acquirer (z.B. Worldline) gleich und werden für jede Kartentransaktion von der Karteninhaber-Bank erhoben

- Diese werden als Pass-Through Gebühren berechnet
  - 0,30% für EU-Konsumentenkarten
  - Ca. 1,5% bei Geschäfts- oder Nicht-EU-Karten

### › Scheme Gebühren

- sind variabel, werden von den Kartenschemes festgelegt, sind für alle Acquirer gleich und werden für jede Kartentransaktion je nach Kartenanbieter erhoben

- werden transparent weiter verrechnet
  - ca. 0,12% für EU-Konsumentenkarten
  - ca 0,6% bei Geschäfts- oder Nicht-EU-Karten

### › Acquiring -Gebühren

- Werden für Transaktionsverarbeitung, Geldabrechnung, Berichtswesen und Kundenservice verrechnet. Diese werden umsatzabhängig beurteilt.

## Gebührenstruktur:

Umsatz (pro Jahr)		Acquiring fee	Transaktionsentgelt
Von	Bis		
€0	€60.000	1,25%	Minimum €0,10
€60.001	€125.000	1,00%	
€125.001	€250.000	0,75%	

Chargebacks	€30 pro Chargeback
Kontoführungsgebühr	AT: €49 (DE: €30) pro Jahr
Einmalige Set-up Gebühr	€ 179,00
Transaktionsgebühr	€ 0,14 pro Transaktion

Beispiel:

Preissatz für einen Golfclub

mit <EUR 60.000 Umsatz Volumen pro Jahr = 1,67% (+ 0,30% + 0,12% + 1,25%)

## Vorteil für den Kunden:

- › Ermittlung des automatisch richtigen individuellen Preises für den Spieler bei Onlinebuchungen. Alle Reziprozitätsvereinbarungen werden berücksichtigt und der individuelle Preis, der für den Kunden gilt, wird automatisch angezeigt.
- › Gute Benutzererfahrungen durch einen einheitlichen Buchungsprozess mit einem einheitlichen Format für alle Nebenleistungen und einheitlichen vom Betreiber definierten Stornoregeln.
- › Mit einer einmal hinterlegten Kreditkarte können – analog zu Amazon Buchungen- auch alle anderen Anlagen, die den Nexxchange Acquiring Partner Worldline nutzen, ohne nochmalige Eingabe der Kreditkartendaten gebucht werden.

# Nexxchange in Zahlen

- In **9** Ländern vertreten
- **3** Golfverbände als Kunden
- Wir führen für mehr als **300** Golfclubs die Clubverwaltungssoftware, wir führen mehr als **220.000** Handicaps und haben **200.000** online buchende Kunden am Marktplatz
- Kundenwachstum um **40 %** im Jahr 2020, mehr als **100 %** Wachstum 2021
- **64.000** regelmäßige Benutzer innen, **800.000 +** Buchungen im Jahr allein in Österreich auf unserer Plattform
- **1/3** der Benutzer innen bucht wöchentlich
- **20** Mitarbeiter innen
- Capterra Bewertung **5/5**
- Nexxchange GolfSuite seit Ende **2012** im Golfgeschäft tätig

# Möchten Sie mehr über Nexxchange erfahren?

## Wir freuen uns auf ein persönliches Kennenlernen.

**SEBASTIAN SCHWAIGHOFER**

Nexxchange Payment Services

+43 1 606 20 70 75 | +43 664 18 37 941

sebastian.schwaighofer@nexxchange.com

Barichgasse 38 A-1030 Wien