



# Jahresbericht 2021

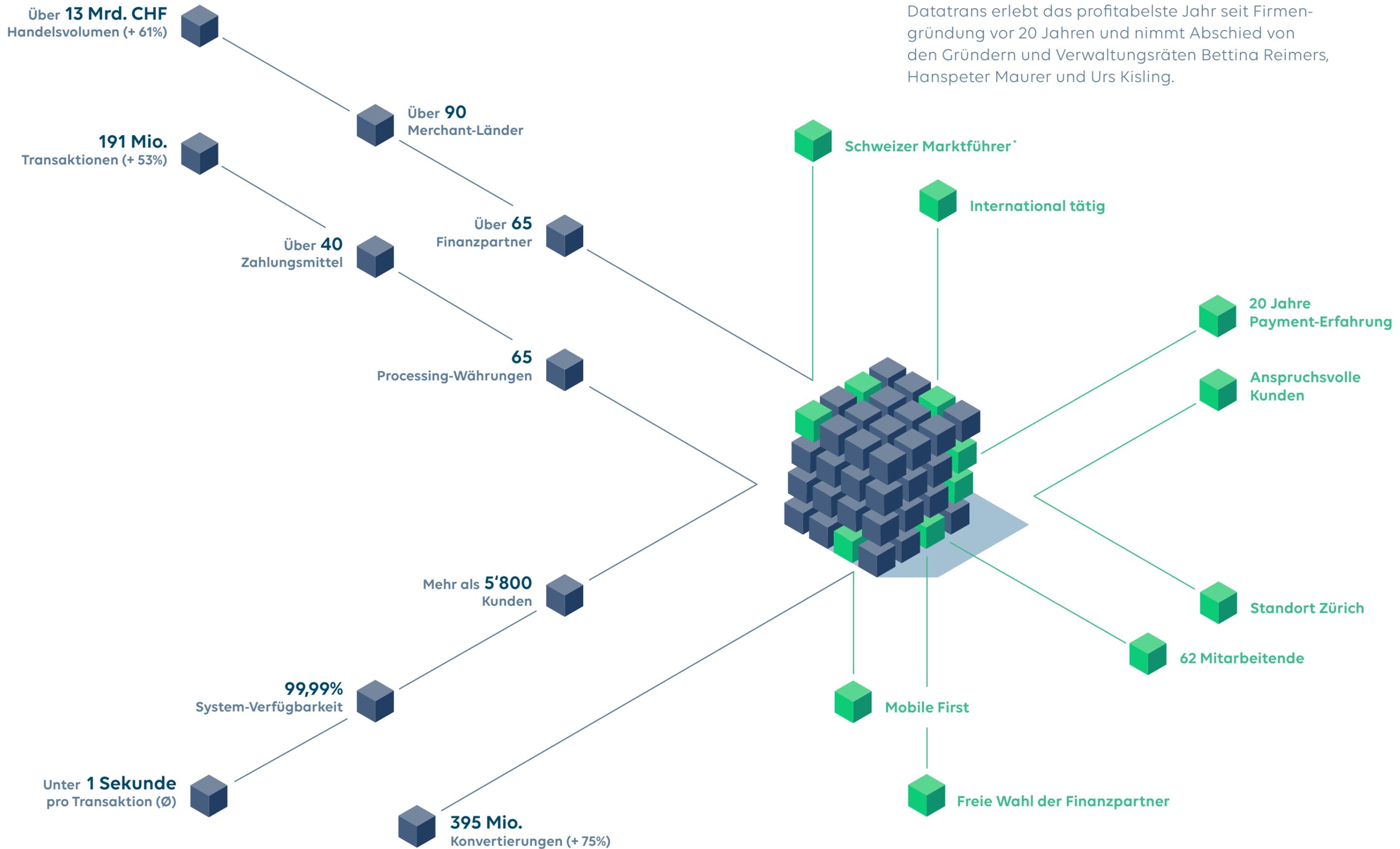
Making Technology Fly. Since 2001.

# Inhalt

■ <b>Das Jahr 2021 auf einen Blick</b>	3
■ <b>Vorwort und Rückblick</b>	
Vorwort und Jahresrückblick der Geschäftsleitung	6
■ <b>Das Jahr 2021</b>	
Highlights	11
Airlines & Travel	12
Retail	13
Mobility, Events, Medien und ICT	14
Service Provider	15
PCI Proxy	16
New Ventures	17
Neue Produkte & Dienstleistungen	18
Datatrans bringt Payment-Business zum Fliegen	19
13. & 14. Commerce Report Schweiz	20
Über 5'800 Kunden vertrauen auf uns	21
■ <b>Finanzen</b>	
191 Millionen Transaktionen mit über 13 Milliarden Franken Handelsvolumen	23
Datatrans PCI Proxy erzielte ein Konvertierungswachstum von 75 Prozent	24
Zahlungsmittel und Währungen	25
■ <b>Ausblick</b>	27

# Das Jahr 2021 auf einen Blick

Datatrans erlebt das profitabelste Jahr seit Firmen-gründung vor 20 Jahren und nimmt Abschied von den Gründern und Verwaltungsräten Bettina Reimers, Hanspeter Maurer und Urs Kisling.



\* gemäss Anzahl Transaktionen



Auszug aus der Datatrans Kundenliste



## Vorwort und Rückblick

- Vorwort und Jahresrückblick der Geschäftsleitung

# Vorwort und Jahresrückblick der Geschäftsleitung

Mit 191 Millionen abgewickelten E-Commerce-Transaktionen über das Datatrans Payment Gateway und 395 Millionen Konvertierungen über unsere Tokenisierungslösung PCI Proxy erlebten wir in 2021 das profitabelste Jahr unseres 20-jährigen Bestehens. Nicht ohne Grund: Wir konnten attraktive Grosskunden aus der DACH-Region gewinnen und mit grossen Bestandskunden ein erhebliches Transaktionswachstum erzielen. Auch die weltweiten Konvertierungen haben deutlich zugelegt.

## **Pandemie spielt vielen Schweizer Online-Händlern in die Karten**

Statt uns zurückzuwerfen, spielte uns die wirtschaftliche Entwicklung auch im zweiten Jahr der Pandemie in die Karten: «Schweizer Onlinehandel mit Konsumgütern verdreifacht seine Umsätze und geht damit als Gewinner aus der Krise hervor», hiess es im «Barometer» des Commerce Report Schweiz 2020. Diese Tendenz setzte sich auch in diesem Geschäftsjahr fort. Insgesamt generierten wir mit über 5'800 Kunden ein Handelsvolumen von 13 Mrd. Schweizer Franken und erzielten ein Umsatzwachstum von 61 Prozent. Damit konnten wir unsere Position als Schweizer Marktführer weiter ausbauen.

Datatrans Geschäftsleitung

**Thomas Willenborg**  
CEO

**Daniel Ellersiek**  
COO

**Oliver Heister**  
CTO



**«Unser Spezialwissen und unsere Technologie spielen eine zentrale Rolle in der Vision von Planet. Wir verschmelzen das beste beider Firmenkulturen und nutzen die Symbiose beider Produktportfolios, um unseren Kunden künftig noch ganzheitlichere Zahlungsdienstleistungen bieten zu können – und das weiterhin ohne sie bei der Wahl ihrer Finanzdienstleister einzuschränken.»**

Thomas Willenborg

## **Neue technische Lösungen beweisen starken Innovationsgeist**

Auch bei technischen Lösungen haben wir im Jahr 2021 Innovationsgeist gezeigt. Die von uns entwickelte JSON-API ist State of the Art. Sie kombiniert einfachste Integration mit höchsten Sicherheitsansprüchen und ist auch für neue Marktentwicklungen, wie PSD2 oder 3-D Secure 2, gewappnet. Mit der Einführung der neuen Schnittstelle haben wir auch unsere Mobile SDKs für iOS und Android neu designet. Ein hoch intuitives User Interface garantiert die optimale Benutzerführung über den gesamten Zahlungsprozess hinweg. Ausserdem bieten wir seit 2021 attraktive Marktplatz-Lösungen an und werden damit der grossen Nachfrage in diesem Bereich gerecht.

## **Zwanzig Jahre alt, aber nie den Pioniergeist verloren**

Ein weiterer Meilenstein im Geschäftsjahr war das 20-jährige Datatrans Jubiläum. Die Feierlichkeiten reichten von Massnahmen, die sich an Kunden und Partner richteten, bis hin zu einem zweitägigen Team-Ausflug ins Tessin. Unter dem Motto «Making Technology Fly. Since 2001» konnten unsere Teams beweisen, dass wir auch nach zwei Jahrzehnten nichts vom Pioniergeist eines Start-ups verloren haben.

**«Mit Datatrans hat die SBB einen flexiblen und zuverlässigen Partner gefunden, welcher «state of the art» PSP-Lösungen anbietet und die Bedürfnisse der SBB erkennt und umsetzt.»**

Fabian Schmid  
Leiter Payment  
Schweizerische Bundesbahnen  
SBB



### **Ausbau von Software- und Zahlungslösungen mit Planet**

Neben unserem Jubiläum stand das Jahr 2021 ganz im Zeichen des Firmenverkaufs. Intensive Prüfungs- und Auswahlverfahren begleiteten uns über mehrere Monate hinweg. Im November konnten wir schliesslich den erfolgreichen Zusammenschluss mit Planet verkünden. Das kombinierte Unternehmen ist in über 120 Märkten tätig und beschäftigt weltweit mehr als 2'000 Mitarbeitende. Sein Ziel ist es, Zahlungslösungen tief mit branchenführender Cloud-Software in unseren Kernmärkten zu verknüpfen, darunter unter anderem die Bereiche Einzelhandel, Hotel- und Touristikgewerbe sowie Finanzdienstleistungen.

### **Datatrans Gründer verabschieden sich**

Mit dem Verkauf der Firma Datatrans haben sich im Geschäftsjahr auch unsere Verwaltungsräte Bettina Reimers, Hanspeter Maurer und Urs Kisling aus der Firma verabschiedet. Wir danken den Gründern für ihre 20-jährige Erfolgsgeschichte und werden das jahrelang aufgebaute Wissen und die bestehenden Werte in eine neue Ära weitertragen. Wir sind uns sicher: Mit dem Verkauf an Planet ist Datatrans für die nächste Wachstumsphase in einem hartumkämpften Markumfeld optimal aufgestellt.

Bei unseren Kunden bedanken wir uns für das Vertrauen, bei unseren Partnern für die hervorragende Zusammenarbeit und bei unseren Mitarbeitenden für ihre grenzenlose Begeisterung und für das überragende Engagement.

April 2022  
Geschäftsleitung Datatrans AG

Datatrans Hauptsitz an der  
Kreuzbühlstrasse 26 in Zürich.





**datatrans.**  
20 Years



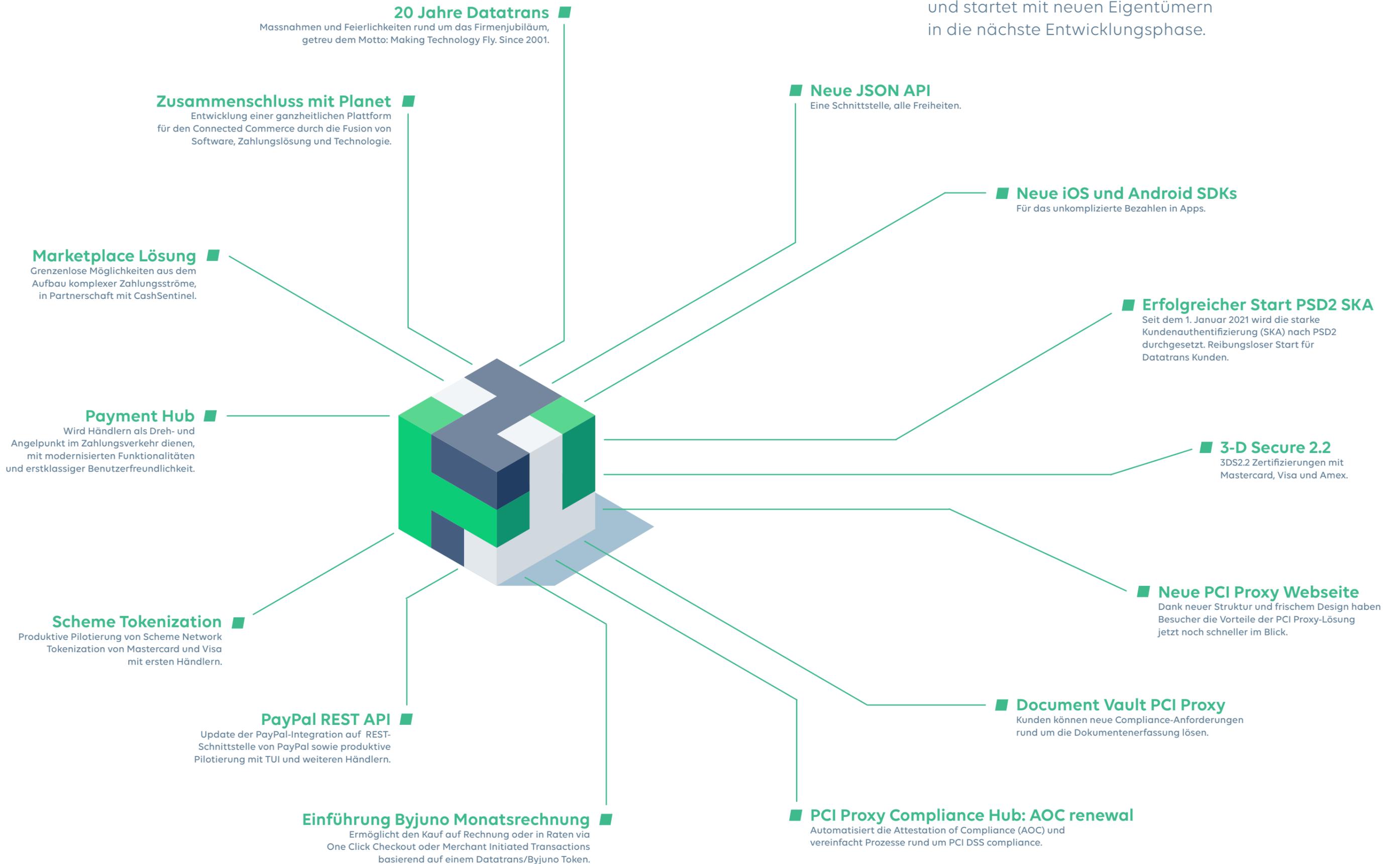


## Das Jahr 2021

■ Highlights	11
■ Airlines & Travel	12
■ Retail	13
■ Mobility, Events, Medien und ICT	14
■ Service Provider	15
■ PCI Proxy	16
■ New Ventures	17
■ Neue Produkte & Dienstleistungen	18
■ Datatrans bringt Payment-Business zum Fliegen	19
■ 13. & 14. Commerce Report Schweiz	20
■ Über 5'800 Kunden vertrauen uns	21

# Highlights 2021

Datatrans feiert sein 20-jähriges Jubiläum und startet mit neuen Eigentümern in die nächste Entwicklungsphase.



# Airline & Travel

## Branche erholt sich zögerlich

Auch im Jahr 2021 sahen sich die Händler aus dem Airline- und Travel-Bereich mit den Auswirkungen der Pandemie konfrontiert. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet die Branche jedoch endgültig mit Aufwind.



**Niko Aust**  
Senior E-Payment Consultant  
Airline & Travel

«Jahrelange Erfahrung und auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnittene Payment-Lösungen: Das ist die Basis unserer erfolgreichen Kundenbeziehungen»

Im Geschäftsjahr 2021 knüpfte die Flug- und Reiseindustrie wirtschaftlich an das Krisenjahr 2020 an: Neue Reisebeschränkungen und unvorhersehbare Entwicklungen bei Fallzahlen machten Geschäftsreisenden und Urlaubern die Planung kompliziert. Vor allem die ersten Monate glichen einer Achterbahnfahrt. Während die Buchungen im Sommer stark zunahmen, gingen sie mit den steigenden Infektionszahlen im November und Dezember wieder leicht zurück. Datatrans und andere Branchenexperten gehen jedoch davon aus, dass sich der grundsätzlich positive Trend im Jahr 2022 fortsetzt.

## Datatrans baut Kundenportfolio weiter aus

Gerade in unsicheren Zeiten schätzten Händler verlässliche Partner und bewährtes Know-how. So konnte das Datatrans Airline & Travel Team sein Kundenportfolio trotz schwieriger Geschäftslage deutlich ausbauen. Im Gewinn der deutschen Fluggesellschaft Condor sieht der Payment Provider grosses Potenzial und blickt dem kommenden Geschäftsjahr positiv entgegen.

«Wir haben Datatrans als innovativen, kundenorientierten und vertrauensvollen Partner kennengelernt, der uns in Zeiten der Veränderung proaktiv und mit viel Fachwissen und Erfahrung unterstützt.»

Holger Neuhaus  
Team Leader Revenue Protection  
Eurowings GmbH

**Eurowings**

# Retail

## Online-Shopping und Mobile Payment weiter im Trend

Die Pandemie galt von Beginn an als Treiber für den E-Commerce, und so war der Erfolg der Branche Anfang 2021 noch deutlich spürbar. Aber auch mit der Lockerung von Massnahmen blieb das Wachstum im Geschäftsjahr konstant.



Liliana Veloso  
Key Account Manager Retail

**«Die stetig wachsende Komplexität von Zahlungsmöglichkeiten und Plattformen zu vereinfachen, damit das Bezahlen für Ihre Kunden zur Nebensache wird – dafür stehen wir bei Datatrans.»**

«Covid-19 hat den Markt einerseits stark entschleunigt. Andererseits haben Verbraucher mehr Auswahl, Schnelligkeit und Leistung erwartet», erklärt Key Account Managerin Liliana Veloso. Take-Away-Lunch, Same-Day-Delivery – mit den neuen Versorgungslösungen stieg auch der Anspruch. Ein Weg zurück ist für die Datatrans Retail Expertin undenkbar. «Grosse Herausforderungen für Händler waren es, reibungslose Bezahlprozesse, schnelle Lieferzeiten und unkomplizierte Retouren zeitnah umzusetzen. Kunden, die ihre Prozesse rechtzeitig aufgerüstet haben, konnten auch im Jahr 2021 von Rekord-Umsätzen profitieren.»

### Schnelle Verfügbarkeit erhöht Ansprüche von Käufern dauerhaft

Auch im Vorortgeschäft setzte sich die Einfachheit der Future-Store-Konzepte durch. «App-Lösungen mit integrierter Bezahlungsfunktion mittels Kreditkarte, Wallets wie Apple Pay und Google Pay oder auch QR-Code-Payment liegen stark im Trend», stellt Liliana Veloso fest. «Die Zeiten, in denen man an der Kasse in der Schlange stand, sind vorbei. Auch das Portemonnaie wird heute oft zuhause gelassen.» Die Herausforderung werde für Merchants sein, ihre Lösungen immer mehr auf die neuen Gewohnheiten ihrer Zielgruppen abzustimmen.

### Einkaufserlebnisse entwickeln sich zu Unified Commerce

Mit Unified Commerce entwickelt Datatrans sein Omni-Channel-Konzept weiter und strebt für seine Merchants die vollständige Integration aller Verkaufs- und Interaktions-Kanäle an. Händler kommen dem Wunsch ihrer Zielgruppe nach, Einkäufe noch schneller und leichter abzuwickeln. Ob Click-and-Collect-Lösungen, einfache Rückgabeprozesse oder die Einbindung sämtlicher Social-Media-Kanäle ins Shopping-Erlebnis: Mit Datatrans können sich Retail-Kunden auf umfassende Unterstützung freuen.

### Innovative Lösungen machen Händler für die Zukunft stark

Vom Zusammenschluss mit dem Payment-Anbieter Planet sollen Firmen im E-Commerce und im Vorortgeschäft künftig stark profitieren. «Der Payment-Markt Schweiz ist im Vergleich zum europäischen Ausland sehr homogen. Händlern stehen weniger Alternativen offen. Mit Planet werden wir dem Wunsch nach neuen innovativen Lösungen gerecht, die mit der schnelllebigen Entwicklung Schritt halten können, und mit denen unsere Kunden auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben.»

# Mobility, Events, Medien und ICT

## Über 50 Prozent Wachstum erzielt

Mit der Anzahl verarbeiteter Transaktionen von Kunden aus den Segmenten Mobilität, Events, Medien und Informationstechnik erzielte Datatrans im Geschäftsjahr 2021 ein Rekordergebnis. Das Wachstum betrug über 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr.



Christoph Ryser  
Senior Consultant E-Payment

**«Es gibt zwei Möglichkeiten, die Komplexität der Zahlungsabwicklung für unterschiedliche Zahlungsarten zu beherrschen: Sich vertieft damit beschäftigen oder sie über eine einheitliche Payment-Schnittstelle auslagern. Gerne unterstützen wir unsere Kunden dabei.»**

Das Ergebnis ist umso beeindruckender, da Datatrans bereits im letzten Jahr in allen vier Segmenten insgesamt keinen Einbruch verzeichnete und die Corona-Massnahmen die Kunden im Event-Bereich auch im Jahr 2021 immer noch stark einschränkten. Christoph Ryser, Verantwortlicher für diese Kundensegmente, nennt zwei Gründe für das grosse Wachstum: «Zum einen haben wir die Zusammenarbeit mit Grosskunden bedeutend ausgebaut. Zum anderen konnten wir im Geschäftsjahr den zweitgrössten Neukunden der Firmengeschichte gewinnen.»

### Händler profitieren von optimierter Payment Integration

Auch im Jahr 2021 durfte Datatrans viele Firmen bei der Optimierung ihrer Payment-Integration begleiten. Dabei zeigte sich, dass bei App-basierten Zahlungsarten, wie TWINT, eine robuste und möglichst perfekte Payment-Integration unabdingbar ist. Datatrans' TWINT-Integration ist bisher einzigartig. Der Grossteil aller Schweizer Kunden mit Mobile Apps verwendet die Datatrans Mobile SDK für eine bestmögliche TWINT-Integration – inklusive TWINT UoF (User on File) und automatischem App-Switch in die TWINT-App und zurück.

### Zusatzlösungen durch Zusammenschluss mit Planet

Der Zusammenschluss mit Planet wird auch für Datatrans Kunden im neuen Geschäftsjahr eine interessante Kombination werden. Ziel ist es, das Datatrans Payment Gateway, das exzellente Payment-Know-how und die gewohnte Zuverlässigkeit künftig um zusätzliche Payment-Dienstleistungen zu erweitern.

# Service Provider

**Datatrans baut Leistungsportfolio und Kundenstamm aus**  
Immer mehr Online-Dienstleister schliessen sich Datatrans an. Für den Schweizer Payment Service Provider ein starkes Zeichen für das Vertrauen in seine bewährten Zahlungslösungen.



Marino Schönenberger  
Head of Sales

**«Auch im Jahr 2022 sind wir der richtige Partner in Sachen Online-Payment an Ihrer Seite.»**

Trotz unsicherer Wirtschaftslage entschieden sich auch in 2021 wieder zahlreiche Service Provider verschiedener Branchen für Datatrans als neuen Lösungspartner im Online-Payment. Hauptargumente waren laut Umfrage die Flexibilität bei den Zahlungsmittelanbietern, in Kombination mit einer hohen Beratungskompetenz und den bewährten technischen Zahlungsintegrationen.

## **Datatrans punktet mit nativ integrierbaren Apps**

«Durch Weiterempfehlungen unserer Partner konnten wir im letzten Jahr attraktive Neukunden auch aus Deutschland und Österreich für das Datatrans Payment Gateway begeistern», berichtet Head of Sales Marino Schönenberger. «Insbesondere Unternehmen aus dem Parking- und Ticketing-Umfeld, haben wir mit unseren nativ integrierbaren App-Lösungen überzeugt.»

## **Individuelle Betreuung statt All-in-One**

Datatrans setzt nach wie vor einen Gegentrend zu den am Markt üblichen All-in-One-Lösungen und geht damit spezifisch auf die verschiedenen Kundenbedürfnisse ein. Trotz eines anfänglichen administrativen Aufwands zahlt sich der Wechsel zu Datatrans langfristig aus: «Die geringe Fluktuation unter Kunden und Partnern bestätigt unsere Strategie», so Marino Schönenberger. «Auch nach 20 Jahren sind Kunden bei uns keine Nummern, sondern geschätzte Partner und Basis unseres Erfolgs.»

## **Händler profitieren vom Ausbau des Leistungsportfolios**

Mit der Übernahme durch den Service- und Technologieanbieter Planet wird Datatrans Online-Dienstleistern künftig eine noch grössere Produkt- und Lösungspalette anbieten können, ohne dass diese auf bekannte Vorteile, wie die freie Wahl von Zahlungsanbietern, verzichten müssen.

# PCI Proxy



## PCI Proxy weiterhin auf Erfolgskurs

Auch das Jahr 2021 stand für das PCI Proxy Team im Zeichen der Pandemie. Bestehende Reisebeschränkungen sowie neue Virusvarianten führten vor allem im Reise-Sektor zu Planungsunsicherheiten und resultierten zu Beginn des Jahres in einer eher verhaltenen Buchungsbereitschaft.



Sascha Huwyler  
Head of PCI Proxy

**«Das PCI Proxy Team blickt auf ein wachstumsstarkes Jahr 2021 zurück, das trotz positivem Ergebnis einige Herausforderungen mit sich brachte. Diesen möchten wir uns auch im Jahr 2022 stellen. Mit der Erschliessung weiterer Kundensegmente werden wir uns stärker diversifizieren und Abhängigkeiten von einzelnen Branchen verhindern.»**

Trotz anfänglicher Startschwierigkeiten ist klar: Der Tiefpunkt, den die meisten Reiseanbieter im Jahr 2020 erreicht hatten, wurde im Geschäftsjahr 2021 deutlich überwunden. Die Reisebereitschaft nahm kontinuierlich zu, was sich auch im Geschäftsergebnis widerspiegelte. Mit über 395 Millionen tokenisierten Datensätzen erzielte das PCI Proxy Team ein Wachstum von mehr als 75 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Parallel dazu wurde der Umsatz um 48 Prozent gesteigert.

### PCI Proxy wird Wunsch nach unabhängiger Authentifizierungslösung gerecht

Wachstumstreiber waren vor allem die Erschliessung neuer Sektoren sowie die im Jahr 2020 neu eingeführte Lösung 3-D Secure Authentication Only. Letztere machte sich vor allem im ersten Quartal 2021 bemerkbar. Der Grund ist die regulatorische Forcierung des PSD2-Standards innerhalb der EU. Ausserdem zeigte es das Bedürfnis nach einer dynamischen und provider-unabhängigen Authentifizierungslösung, die besonders für international agierende Händler, SaaS-Anbieter und Plattformen interessant ist.

Das Ergebnis spricht für sich: Die rund 900 abgewickelten 3-D Secure Authentifizierungen in 2020 stiegen im Geschäftsjahr bereits auf über 1,2 Millionen.

Mehr erfahren auf [www.pci-proxy.com](http://www.pci-proxy.com)

# New Ventures

## Payment Hub als Dreh- und Angelpunkt im Zahlungsverkehr Dank neuer Partnerschaften und erfolgsversprechender Produkte in der Pipeline blickt das Datatrans Team New Ventures auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.



Suhas Ratanje  
Head of New Ventures

**«Mit unserem kundenorientierten Denken, in Kombination mit neuen Technologien und Konzepten, finden wir selbst für komplexe Herausforderungen die passende Lösung im Online-Zahlungsverkehr.»**

Im Jahr 2021 entwickelte der Payment Provider seinen Payment Hub weiter, der Händlern künftig zur ganzheitlichen Verwaltung und Orchestrierung sämtlicher Payment-Services der Planet Gruppe dienen soll. Der Payment Hub wird schon bald Händlern neue Wege ermöglichen, Zahlungen über verschiedene Kanäle und Zahlungsdienstleister hinweg zu verwalten.

### **Tokenisierungsplattform um wichtige Funktion ergänzt**

Weiteres Highlight war der Ausbau der branchenführenden Tokenisierungsplattform PCI Proxy und ihre Erweiterung um eine wichtige Funktion: Mit Document Vault können Kunden neue Compliance-Anforderungen rund um die Dokumentenerfassung lösen, was besonders für stark regulierte Branchen, wie das Glücksspiel, von Vorteil ist.

### **Datatrans baut Payment-Lösungen für Marktplätze weiter aus**

Auch seine Payment-Lösungen für Marktplätze entwickelte das New Ventures Team im Geschäftsjahr weiter: «Wir freuen uns über die Partnerschaft mit CashSentinel. Anfang 2022 haben wir die Zusammenarbeit mit einem grossen Einzelhändler gestartet», verrät Teamleiter Suhas Ratanje. «Die Möglichkeiten, die sich für unsere Kunden aus dem Aufbau komplexer Zahlungsströme ergeben, sind grenzenlos. Besonders für das Gastgewerbe und den Einzelhandel sehen wir grosses Potenzial.»

### **Mit neuen Synergien Mehrwert schaffen**

Um Innovationen auch in Zukunft weiter vorantreiben zu können, wurde das Team um einen Produktdesigner ergänzt. Aktuell wird mit dem neuen Eigentümer Planet an Synergien gearbeitet. Händler dürfen sich im Jahr 2022 auf ein erweitertes Produktangebot und noch umfassendere Serviceleistungen freuen.

# Neue Produkte & Dienstleistungen

## Neue JSON API – eine Schnittstelle, alle Freiheiten.



**Nico Hartmann**  
Software Engineer,  
Schweizerische Bundesbahnen  
SBB

**«Als Entwickler schätzen wir bei der JSON API die Einfachheit der Anbindung und die gut dokumentierten Schnittstellen.»**

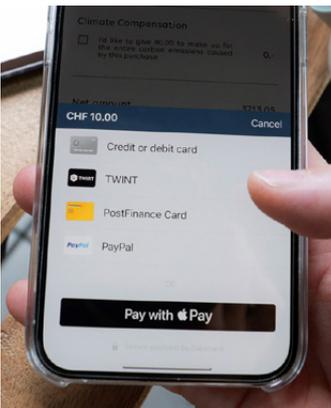
Dank einer flexiblen Programmierschnittstelle (API) sind die besten Zahlungslösungen für Datatrans Kunden jederzeit griffbereit. Online-Händler brauchen nur eine Integration, um ihre verschiedenen Finanzpartner anzuschliessen. Gleichzeitig ist die Datatrans API robust und passt sich problemlos neuen Entwicklungen wie PSD2 oder 3-D Secure 2 an.

Die neue Schnittstelle ist sehr einfach zu integrieren und bringt vor allem im Bereich Sicherheit noch mehr Möglichkeiten. Mit ihr werden Name, Adressangaben, Händlerkonto und Zahlungsmittel vor jeder Transaktion über eine gesicherte Server-to-Server-Verbindung zu Datatrans gesendet. Diese Verbindung ist standardmässig über Basic Authentication geschützt. Nach Übermittlung sämtlicher Kundendaten sendet Datatrans Online-Händlern eine Transaktions-ID zurück, die für alle weiteren Schritte der Zahlungsabwicklung verwendet wird. Das erhöht die Sicherheit und reduziert den Datenaustausch über den Webbrowser zwischen Händler und Payment Provider.

Weiterer Vorteil: Mit der neuen API ist es möglich, zusätzliche Daten, wie etwa die Lieferadresse, ebenfalls an den Issuer zu senden. Diese erleichtern ihm die Risikoanalyse für die starke Kundenauthentifizierung (SKA) unter PSD2. Online-Händler steigern damit ihre Chancen auf einen sogenannten Frictionless Flow in der Zahlungsabwicklung und auf eine bessere Conversion.

[Mehr erfahren über die JSON API](#)

## Neue iOS und Android SDKs für das unkomplizierte Bezahlen in Apps.



Im Zuge der neuen JSON API designte Datatrans auch ihre Mobile SDKs (iOS und Android) neu und verbesserte mit einem intuitiveren User Interface den gesamten Zahlprozess. Käufer\*innen profitieren von einer hochmodernen User Experience, dank der sie mit nur wenigen Klicks bezahlen können. Entwicklungsteams haben den Vorteil einer noch leichteren Integration.

[Mehr zum Update](#)

Unsere Mobile SDKs unterstützen den gesamten Bezahl- und Registrierungsprozess in nativen iOS- oder Android-Apps. Mit einer einfachen Integration können Sie damit die Zahlungsprozesse aus den Apps vollständig an uns delegieren. Wir kümmern uns um die sichere und PCI-DSS-konforme Verarbeitung aller Transaktionen.

### Die neuen SDKs bieten Ihnen:

- Eine einfache Integration verschiedener Zahlungsmittel
- Token-Lösung für schnelle Checkouts
- 3-D Secure 2.0 Support inklusive
- Reibungslose App Switches
- Theme-Unterstützung für individuelles Design

[Mehr erfahren zu den Mobile SDKs](#)

# Datatrans bringt Payment-Business zum Fliegen

## «Making Technology Fly. Since 2001.»

Mit diesem Versprechen feierte Datatrans im Geschäftsjahr sein 20. Firmenjubiläum. Die dafür entwickelte Kampagne hat Datatrans über das ganze Jahr 2021 hinweg begleitet.



Evelyn Därendinger  
Head of  
Marketing & Communications

**«20 Jahre Datatrans:  
Eine stolze Leistung, so  
lange an vorderster Front  
der Technologie zu sein  
und definitiv ein Aufhänger,  
über den wir einfach  
sprechen mussten – intern  
wie auch extern.»**



«Was gibt es Besseres als ein 20-jähriges Firmenjubiläum?» freute sich Head of Marketing & Communications Evelyn Därendinger, auch wenn sie und ihr Team anfangs noch andere Gedanken beschäftigten: «Kann ein Tech-Unternehmen, das aus dem Teenager-Alter heraus ist, auch negativ wahrgenommen werden, etwa wie ein im Keller verstaubter Atari?»

### Leistung aus zwei Jahrzehnten sollte gefeiert werden

Trotz aller Überlegungen war schnell klar. Zwanzig Jahre «Advanced Payment Solutions» ist eine stolze Leistung. «Datatrans ist mit innovativen Lösungen zwei Jahrzehnte lang am Puls der Technologie und führend, wenn es um sicheres Online-Bezahlen geht», so Evelyn Därendinger. «Nicht umsonst werden heute die meisten Online-Zahlungen in der Schweiz über unsere Systeme abgewickelt.» Das sollte nicht nur gefeiert, sondern auch nach aussen kommuniziert werden.

### Jubiläumskampagne richtete sich an Kunden und Mitarbeitende

Die Ziele der Jubiläums-Kampagne standen dem hohen Anspruch des Schweizer Payment Providers in nichts nach: «Wir wollten Kundenbeziehungen festigen sowie stärker nach aussen kommunizieren, wofür wir stehen und wie Online-Händler von unseren Lösungen profitieren», erklärt die Marketing Expertin. Auch im Hinblick auf das weitere Wachstum sollte die Kampagne Datatrans als attraktiven Arbeitgeber stärken. «Nicht zuletzt wollten wir den Mitarbeitenden Danke sagen und bestätigen, dass es ohne sie nie so weit gekommen wäre.»

### 360° Massnahmen

Die Massnahmen und Feierlichkeiten begleiteten Datatrans das ganze Jahr 2021 hindurch. Neben Social-Media-Aktivitäten, Newslettern, Videos und Give-Aways für Kunden und Partner gab es ein Barbeque und die Netflix-reife Entstehungsgeschichte zum Nachlesen auf der Website. Um dem Jubiläum auch visuell eine starke Präsenz zu verleihen, wurde ein Logo kreiert, das im Geschäftsjahr auf sämtlichen Massnahmen zu sehen war.

### Mit geballter Team-Power in die nächsten zwanzig Jahre

Neben Aktivitäten rund um Kunden und Partner sollten auch die internen Massnahmen nicht zu kurz kommen. «Das Jubiläumsjahr war eine willkommene Möglichkeit, unsere Teams alle mal wieder live zusammenzutrommeln. Dafür fuhren wir für ein Weekend nach Lugano. Beim gemeinsamen Kochen, Wandern und einer abenteuerlichen Schluchtdurchquerung konnten wir nicht nur unsere Erfolge zelebrieren, sondern auch den Zusammenhalt für die hoffentlich weiteren 20 Jahre stärken.»

# Datatrans veröffentlicht 13. und 14. Commerce Report Schweiz



Prof. Ralf Wölfle  
Leiter Kompetenzzentrum  
E-Business an der FHNW

**«Dem stationären Handel wurde klar, dass er online erreichbar und mit seinen Kunden interaktionsfähig sein muss. Die über viele Jahre eingeübten Einkaufsgewohnheiten sind aufgebrochen: Heute wollen die Konsumenten nicht stationär oder online, sondern beides, je nach Situation, auch kombiniert in einem Einkaufsvorgang.»**

Die beiden Studienberichte «Barometer» und «Fokus» stehen zum kostenlosen Download bereit unter: [www.commerce-report.ch/bestellungen](http://www.commerce-report.ch/bestellungen)



Der Commerce Report Schweiz untersucht seit 2009 jährlich, wie sich der Vertrieb an Konsumenten unter dem Einfluss der Digitalisierung in der Schweiz entwickelt – als einzige Schweizer Studie aus Sicht der Anbieter.

Zum dreizehnten Mal gab Datatrans bei der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW den (E-)Commerce Report Schweiz in Auftrag. Die Studie 2021 wurde in zwei Teilberichten veröffentlicht:

- Barometer im Juni: Standortbestimmung im Schweizer Handel
- Fokus im November: Epochenwechsel im Vertrieb an Konsumenten

Prof. Wölfle und Prof. Dr. Leimstoll von der FHNW haben auch 2021 eine umfassende und differenzierte Studie erstellt. Im zweiten Teil «Fokus» werden zunächst die Indikatoren des Epochenwechsels im Detail beschrieben. Es folgt eine Zusammenfassung der Merkmale der veränderten Distribution und eine Einordnung in die langfristige Transformation des Handels. Zudem werden – vorbereitend für die Studiendurchführung im Jahr 2022 – erste Fragen und Thesen für die Konsequenzen der veränderten Distribution erörtert.

In einer abschliessenden Ausgabe im September 2022 werden nach einer erneuten Befragung des Studienpanels die Vorstellungen der Teilnehmer über die weitere Entwicklung der vernetzten Angebotswelt behandelt. Dabei wird eine Perspektive von fünf bis zehn Jahren eingenommen.

Mehr erfahren auf [www.commerce-report.ch](http://www.commerce-report.ch)

# Über 5'800 Kunden vertrauen auf uns

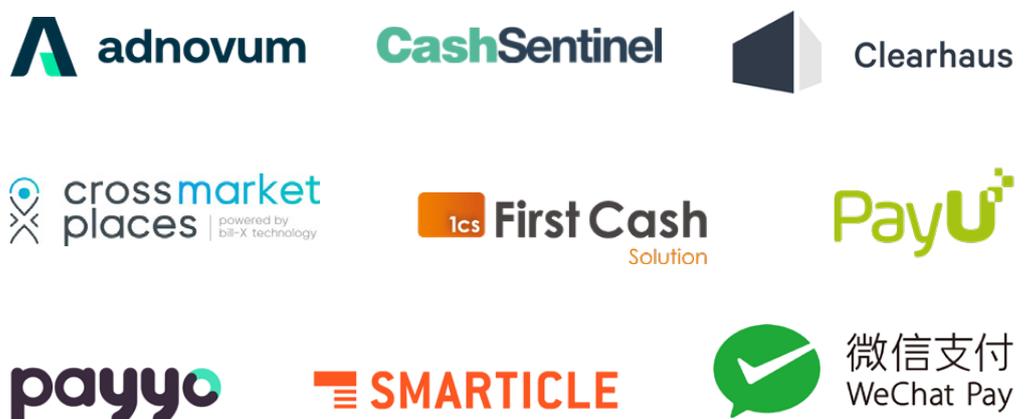
Dank der engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit bestehenden Kunden und bedeutenden Händlern konnte Datatrans seine Marktführerposition im Geschäftsjahr ausbauen. Darüber hinaus wurden namhafte Neukunden aus dem In- und Ausland gewonnen.

## Ausgewählte Neukunden



Im Geschäftsjahr 2021 wurden die Datatrans Services unter anderem durch folgende neuen Zahlungsmittel und Partner ergänzt:

## Neue Zahlungsmittel/Partner



Alle Zahlungsmittel und Finanzdienstleister unter: [www.datatrans.ch/de/features/zahlungsmittel](http://www.datatrans.ch/de/features/zahlungsmittel)



## Finanzen

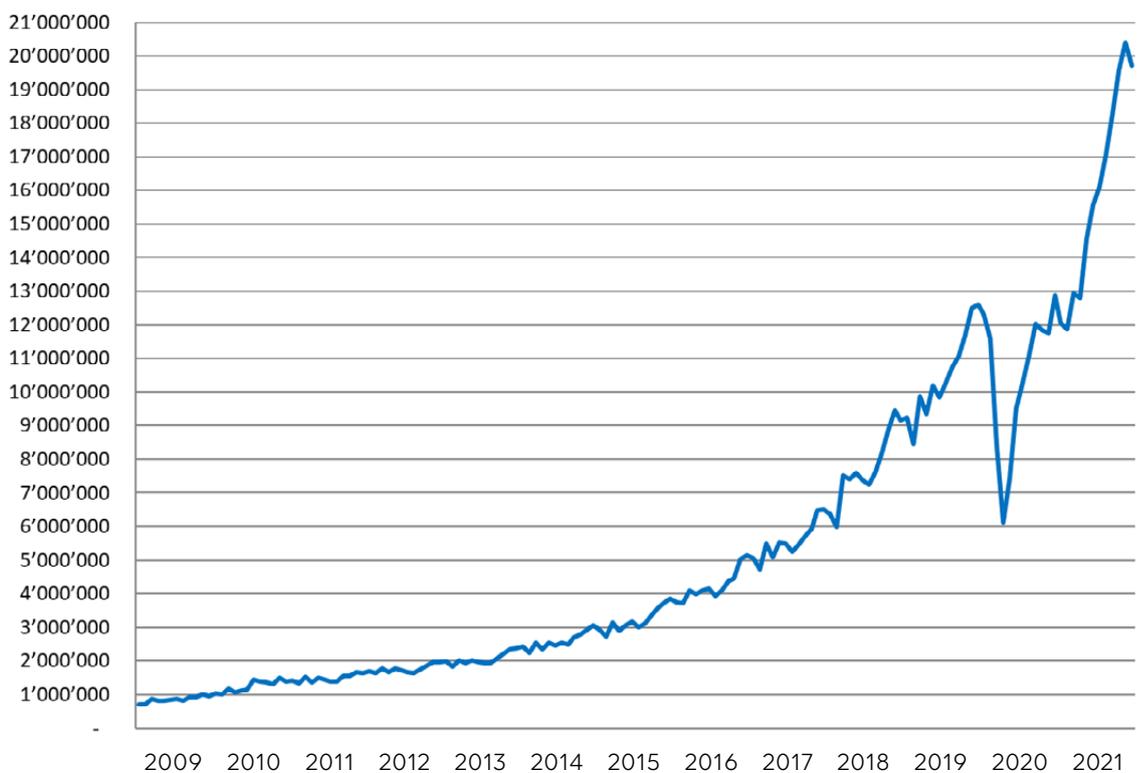
- 191 Millionen Transaktionen mit über 13 Milliarden Franken Handelsvolumen 23
  - Datatrans PCI Proxy erzielte ein Konvertierungswachstum von 75 Prozent 24
  - Zahlungsmittel und Währungen 25

# 191 Millionen Transaktionen mit über 13 Milliarden Franken Handelsvolumen

Im zweiten Jahr der Pandemie konnte das Volumen aller verarbeiteten E-Commerce-Transaktionen um 53 Prozent gesteigert werden.

Im Geschäftsjahr 2021 wickelte Datatrans weltweit über 191 Millionen E-Commerce-Transaktionen über virtuelle Terminals ab. Damit erzielte der Schweizer Marktführer trotz anhaltender Pandemie ein Wachstum von 53 Prozent gegenüber 2020. Gegenüber dem Jahr 2019 belief sich das Wachstum 2021 auf 52 Prozent.

## Monatliche Transaktionsentwicklung 2009 - 2021



Die Datatrans Zahlungsplattform verarbeitete im Jahr 2021 ein E-Commerce-Handelsvolumen von über 13 Milliarden Franken. Davon wurden rund 8,6 Milliarden in Schweizer Franken, 3,7 Milliarden in Euro und über 0,6 Milliarden in anderen Währungen (vor allem US-Dollar und Britisches Pfund) abgewickelt.

Das Handelsvolumen stieg um 61 Prozent gegenüber dem Vorjahr und um rund 10 Prozent gegenüber 2019.

Die Verfügbarkeit der Datatrans Systeme lag 2021 erneut bei 99,99 Prozent.

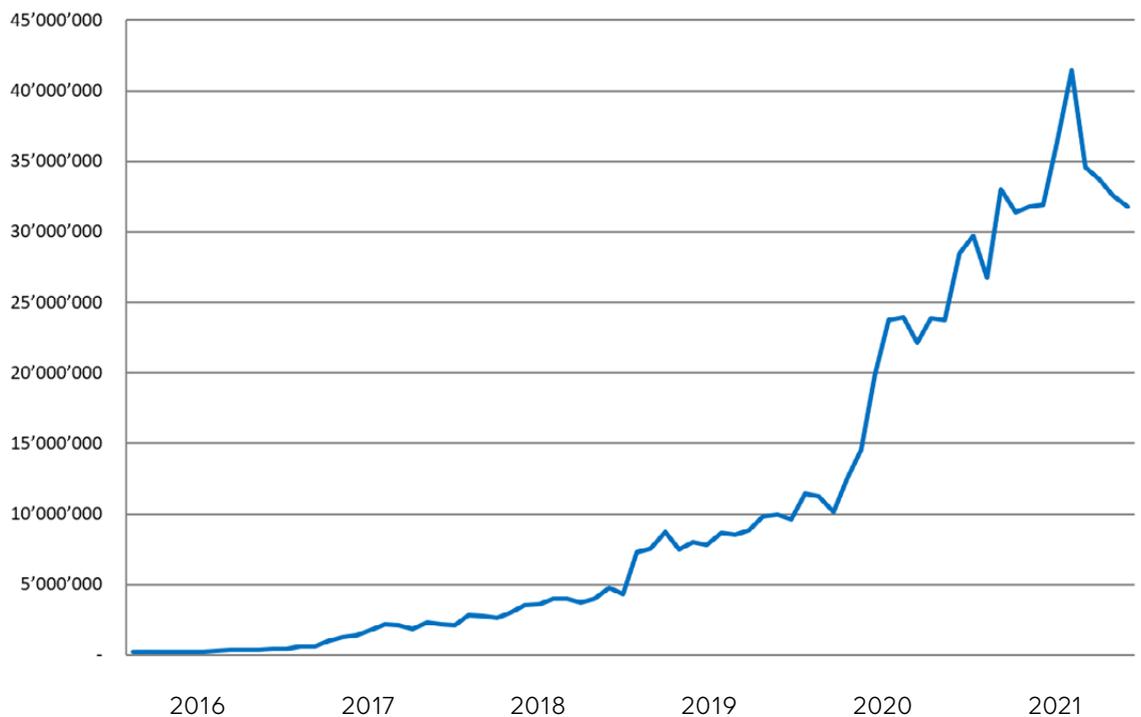
# Datatrans PCI Proxy erzielte ein Konvertierungswachstum von 75 Prozent

Mit 395 Millionen Konvertierungen hat sich der Geschäftsbereich PCI Proxy im Geschäftsjahr stark weiterentwickelt.



Das Wachstum gegenüber dem Vorjahr lag bei 75 Prozent. Das positive Ergebnis wurde dank bedeutender Neukunden sowie erfreulicher Geschäftsentwicklungen mit bestehenden Kunden erzielt. Im Zuge der positiven Entwicklung und des Zusammenschlusses mit Planet wird nicht nur das Leistungsangebot, sondern auch das PCI Proxy Team erheblich ausgebaut, um neue Branchen und Business-Modelle für das Produkt zu gewinnen.

## Monatliche Konvertierungsentwicklung im Bereich PCI Proxy 2016 - 2021

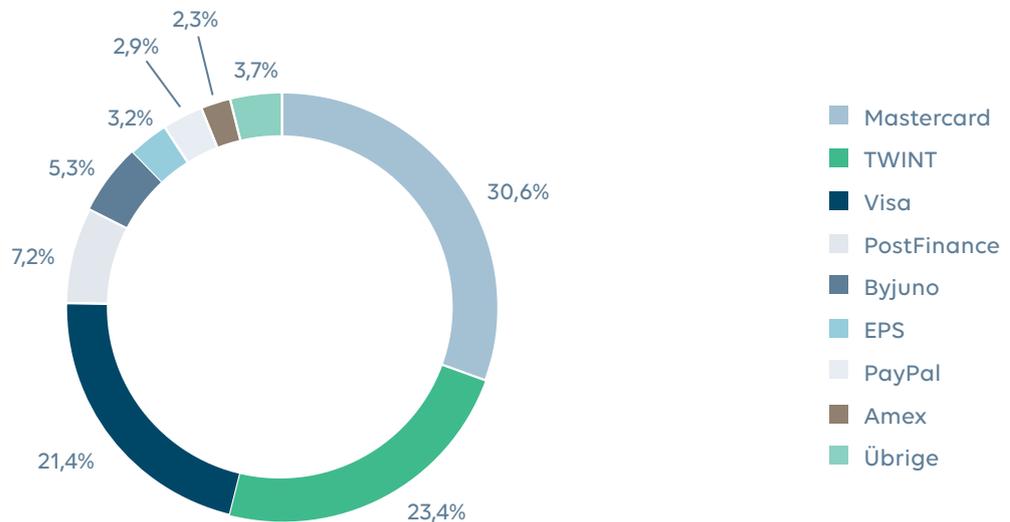


# Zahlungsmittel und Währungen

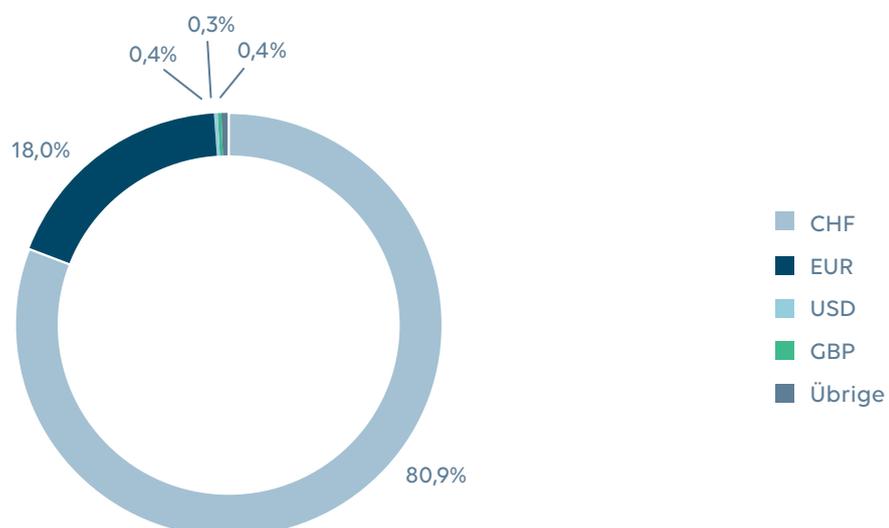
Mit einem Transaktionsanteil von insgesamt 52 Prozent sind Mastercard mit 30,6 Prozent und Visa mit 21,4 Prozent weiterhin unter den beliebtesten Zahlungsmitteln in der Schweiz. Neu ist TWINT mit 23,4 Prozent auf Rang 2.

Ebenfalls von Bedeutung sind PostFinance mit 7,2 Prozent, Byjuno mit 5,3 Prozent, EPS mit 3,2 Prozent, PayPal mit 2,9 Prozent und American Express mit 2,3 Prozent Transaktionsanteil. Über diese acht Zahlungsmittel wurden im Jahr 2021 96,3 Prozent aller Transaktionen verarbeitet.

**Zahlungsmittel** (Anteil Transaktionen 2021)



**Währungen** (Anteil Transaktionen 2021)



80,9 Prozent der Transaktionen werden in CHF abgewickelt, weitere 18 Prozent in EUR und rund 1,1 Prozent in anderen Währungen.



Ausblick

# Ausblick

**«In der Zusammenarbeit mit Datatrans nehme ich wahr, dass Kundenfokus nicht nur ein Modewort ist, sondern als Kultur gelebt wird. Auch die Bereitschaft, unsere hohen Anforderungen aufzunehmen und umzusetzen, schätzen wir sehr.»**

Dario Polla  
Leiter EFT/POS-Zahlungsverkehr  
Migros-Genossenschafts-Bund

## MIGROS

Auch wenn die Unsicherheiten um Covid-19 weiterhin gross sind, lässt sich klar erkennen: Geschäftsmodelle und Konsumverhalten haben sich zu einer neuen Normalität gefügt. Auch wenn einige Branchen stark in Mitleidenschaft gezogen worden sind, bleibt zu hoffen, dass sich die Situation weiter entspannt. Prognosen deuten darauf hin, dass wir vor allem in den Bereichen Travel und Events mit einem Aufschwung rechnen dürfen.

### **Den Auswirkungen des Ukraine Kriegs gewachsen**

Nachdem uns die Pandemie zwei Jahre lang in Atem gehalten hat, sind wir mit dem Ukraine-Krieg einem neuen Unsicherheitsfaktor ausgesetzt. Neben unermesslichem Leid und Zerstörung in dem Land im Osten Europas wird auch die Schweiz nicht von wirtschaftlichen Auswirkungen verschont bleiben. Trotzdem blicken wir zuversichtlich auf den weiteren Verlauf des Jahres 2022. Mit einem breit diversifizierten Kundenportfolio, konstanten Produktneuentwicklungen und einer überdurchschnittlichen Flexibilität im Vergleich zu Wettbewerbern sehen wir uns auch für diese Situation gerüstet.

### **Ganzheitliche Plattform für den Connected Commerce**

Seit der Übernahme durch Planet im vergangenen November hat sich auch hinsichtlich unserer Firmenstrategie einiges getan. In kurzer Zeit haben wir gemeinsam mit den neuen Eigentümern und Kolleg\*innen eine neue Organisation für Planet als kombiniertes Unternehmen erarbeitet. Dazu gehören neben Datatrans drei renommierte Software-Unternehmen aus den Bereichen Hotellerie und Retail: Hoist Group, protel hotelsoftware und Proximis.

### **Ressourcen rund um POS, Acquiring, DCC und Tax Refund gebündelt**

Damit haben wir nicht nur Top-Player im Payment unter einem Dach vereint, sondern bündeln weltweite Ressourcen rund um POS, Acquiring, DCC und Tax Refund. Die neugewonnenen Payment-Fähigkeiten werden mit personalisierter Business-Software und Datenanalyse kombiniert. Das Ergebnis: Ein schlagkräftiges Angebot für den Connected Commerce, von dem unsere Kunden bereits im neuen Geschäftsjahr profitieren. Zudem wird das PCI Proxy Team auf Vertriebs-, Produkt- und Entwicklungsebene stark ausgebaut, um die Präsenz am Markt zu erhöhen und neue Marktpotentiale zu erschliessen.

**«Unsere gemeinsame Vision: Die Entwicklung einer ganzheitlichen Plattform für den Connected Commerce. Ermöglicht durch die Fusion von Software, Zahlungslösung und Technologie.»**

Daniel Ellersiek

### **Neue Strategie, gewohnter Leistungsanspruch**

Die wesentlichen Elemente unseres bisherigen Erfolgs bleiben auch nach dem Zusammenschluss mit Planet bestehen. Dazu gehören unter anderem die Acquirer-Agnostizität, vertraute Ansprechpartner\*innen im Kunden-Support, schnelle Reaktionszeiten und ein Servicelevel auf Höchstniveau. Unser Ziel ist und bleibt, dass sich Kunden bei uns stets die für sie beste Lösung zusammenstellen können.

In diesem Sinne: Wir freuen uns darauf, weiterhin Ihr zuverlässiger Payment-Partner zu sein und Sie und Ihre Kund\*innen noch mehr zu begeistern.

April 2022  
Geschäftsleitung Datatrans AG

## planet

[www.weareplanet.com](http://www.weareplanet.com)

*W* *n* *s* *.*

**Textredaktion**

Lena Nasdal  
[www.lena-nasdal.ch](http://www.lena-nasdal.ch)

**Bilder**

Thomas Baumann  
[www.tombaumann.ch](http://www.tombaumann.ch)  
Richard Hug  
[www.richiehug.com](http://www.richiehug.com)  
Datatrans AG

