**aetka kooperiert mit Concardis – bargeldloses Bezahlen im Telekommunikationsfachhandel**

**Die Fachhandelskooperation aetka schließt eine Kooperation mit dem Komplettanbieter für digitale Zahlungsdienstleistungen Concardis. aetka-Partner haben ab sofort die Möglichkeit, über Concardis zu attraktiven Sonderkonditionen verschiedene stationäre oder mobile Bezahlterminals zu mieten und alle gängigen bargeldlosen Zahlungsarten zu akzeptieren.**

Um Händler bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse zu unterstützen, arbeiten die Fachhandelskooperation aetka und Concardis parallel gemeinsam daran, Bezahllösungen in das kooperationseigene Business- und Warenwirtschaftssystem easyfilius zu integrieren. Dadurch erhalten Fachhändler die Möglichkeit, ihre Backoffice-Prozesse zu verknüpfen und Datenflüsse nahtlos und voll automatisiert zu gestalten. Das spart Aufwand, Zeit und Geld, wie die kürzlich veröffentlichte Studie „Besser bargeldlos als Bargeld los – Potenziale digitaler Zahlungsverfahren für den Mittelstand“ von ECC Köln und Concardis zeigt (erhältlich unter [www.concardis.com/newsletter](http://www.concardis.com/newsletter)).

„Wir freuen uns auf die enge Zusammenarbeit mit Concardis. Durch die Kooperation profitieren unsere Partner von innovativen Bezahllösungen, die Kunden zunehmend erwarten und entsprechendem Rund-um-Service“, sagt Katja Förster, Vorstand Marketing von aetka.

Peter Walz, Chief Sales Officer bei Concardis ergänzt: „Erfolgreiches Geschäft bedarf effizienter Prozesse. Dabei unterstützen wir Händler durch die Entwicklung intelligenter Schnittstellen für eine passgenaue Anbindung der Paymentverfahren an vor- und nachgelagerte Prozesse – wie beispielsweise Buchhaltung oder Warenwirtschaft. Wir freuen uns, gemeinsam mit aetka Händlern die Digitalisierung ihres Geschäfts zu ermöglichen, deren Geschäftspotenziale zu heben und ihr Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.“

**Vorteile der Kooperation im Überblick:**

* Sonderkonditionen über die aetka-Rahmenvereinbarung
* Treuhänderische Verwaltung aller Kartenzahlungen
* Abbildung aller aktuellen Bezahlarten inklusive mobilem (Apple Pay, Google Pay) und kontaktlosem Bezahlen (NFC)
* Zugang zu neuen Kundengruppen über Lifestyle-Bezahlanbieter (Alipay)
* Flexible Terminal-Lösungen
* Modernste Prüf- und Verschlüsselungstechniken und höchste Sicherheitsstandards bei Soft- und Hardware
* Umfänglicher Support rund um die Uhr
* Zentraler Zugang zu Zahlvorgängen, Transaktionsdetails, Abrechnungen sowie weiteren relevanten Informationen und Services durch das Händlerportal myconcardis

aetka-Mitglieder, die sich mit den Lösungen von Concardis für das bargeldlose Bezahlzeitalter rüsten möchten, erhalten alle Details zur Leistung im Online-Informationsportal [www.karlo.de](http://www.karlo.de) bzw. von ihrem Kundenbetreuer im Innen- oder Außendienst.

**aetka Communication Center AG Internet:** www.aetka.de / www.komsa.com
Niederfrohnaer Weg 1 [www.karlo.de](http://www.karlo.de) / www.fragprofis.de

09232 Hartmannsdorf  **e-Mail:**
Tel.: 03722 / 713-6452 presse@aetka.de

**Pressekontakt Concardis:**
Christian Drixler

Head of Corporate Communications

Pressesprecher

Tel.: +49 69 7922-4681

E-Mail: presse@concardis.com

Web: [www.concardis.com](http://www.concardis.com)

**BCC für Concardis**

Jasmin Schwarz

Tel.: +49 69 900 2 888-38

E-Mail: concardis@bcc-ffm.de

**Über Concardis**

Concardis ist ein führender Anbieter digitaler Bezahllösungen mit 1.100 Mitarbeitern und mehr als 116.000 Kunden in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Südosteuropa. Als Teil der Nets Group, einem führenden Zahlungsdienstleister in Nordeuropa, arbeiten wir an der Zukunft des Zahlungsverkehrs. Wir ermöglichen es Händlern, Dienstleistern und Finanzinstituten, von der Digitalisierung der Bezahl- und Geschäftsprozesse zu profitieren. Ob reibungsloses Payment am stationären Point of Sale, flexibel anpassbare Lösungen für den E- und M-Commerce oder Zusatzleistungen mit echtem Mehrwert: Unsere innovativen Produkte und Services verringern Komplexität, machen das Bezahlen einfach und verbessern so das Kundenerlebnis.