

Medienmitteilungen im Jahr 2004

Neues Mitglied der Geschäftsleitung der Telekurs Services AG

Zürich, 12. Januar 2004 – **Seit 1. Januar 2004 ist Reto Camenisch als Mitglied der Geschäftsleitung für das Business Management & Development bei der Telekurs Services AG verantwortlich.**

Reto Camenisch, Jahrgang 1964, war vorher als Head of Account Management & Marketing sowie Head of Sales bei der Swisscom IT Services AG, Bern, im Executive Board und davor als Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei der AGI IT Services AG, St. Gallen, tätig.

Die Geschäftsleitung der Telekurs Services AG setzt sich nun wie folgt zusammen:

Rolf Finschi	Vorsitzender der Geschäftsleitung
Reto Camenisch	Mitglied der Geschäftsleitung
Beat Christen	Mitglied der Geschäftsleitung
Rainer Deutschmann	Mitglied der Geschäftsleitung

Neuer HR-Chef der Telekurs Group

Zürich, 12. Februar 2004 – **Eric Stierli wird per 1. März 2004 als Leiter Human Resources in die Telekurs Group eintreten.**

Eric Stierli, Jahrgang 1960, war seit März 2003 als Leiter Personal verantwortlich für die Human Resources Organisation Schweiz der Accenture AG. Von 1997 - 2003 arbeitete er als Personalleiter bei der Systor AG und von 1987 - 1997 war er bereits einmal in diversen HR-Funktionen und zuletzt als Personalchef bei der Telekurs tätig.

Beförderungen / Ernennungen bei der Telekurs Group

Zürich, 8. April 2004 – **Mit Wirkung auf den 1. April 2004 hat die Telekurs Group in der Schweiz folgende Beförderung in den Direktionsrang vorgenommen:**

Telekurs Card Solutions AG

Zum Mitglied der Direktion:

Emil Urs Büchler

Leiter Business Engineering

**Processing-Vertrag zwischen Telekurs Card Solutions und Streamline International
(Royal Bank of Scotland Group)**

Zürich, 13. April 2004 – Telekurs Card Solutions verarbeitet die zukünftigen kontinentaleuropäischen VISA-, MasterCard- und Maestro-Transaktionen von Streamline International, dem grössten Kartenacquirer in Europa. Sie stärkt damit ihre führende Stellung bei der Verarbeitung von Debit- und Kreditkarten. Von der Zusammenarbeit versprechen sich beide Partner einen weiteren Ausbau ihrer Dienstleistungen und der internationalen Marktbearbeitung in Kontinentaleuropa.

Für Streamline International, eine Gesellschaft der Royal Bank of Scotland Group (RBSG), ist Telekurs Card Solutions der ideale Partner für den Ausbau des Geschäfts in Kontinentaleuropa. Mike Postle, Head of Streamline International, sagt: „Telekurs Card Solutions verfügt über eine extrem stabile und leistungsfähige Verarbeitungsplattform sowie über ein Team mit der Erfahrung, der Marktkenntnis und den erforderlichen Sprachkompetenzen, die für den weiteren Ausbau unseres Acquiringgeschäfts in Europa von grosser Bedeutung sind.“

Für Felix Aeschlimann, CEO der Telekurs Card Solutions AG, Zürich, ist der Auftrag von grosser strategischer Bedeutung: „Der Auftrag von Streamline International eröffnet uns ganz neue Chancen im international liberalisierten Markt für die Transaktionsverarbeitung und wird zu einer Verdoppelung unseres Transaktionsvolumens in den nächsten drei bis vier Jahren führen.“

Im Acquiring Processing (Verarbeitung der Debit- und Kreditkarten-Transaktionen) ist in Europa ein Konzentrationsprozess im Gang. Bis vor kurzem verfügte praktisch jeder Acquirer (Unternehmen, die Akzeptanzstellen akquirieren) über ein eigenes Processing. In Zukunft werden es nur noch wenige spezialisierte Unternehmen sein, welche diese Dienstleistung für die europäischen Acquirer erbringen.

Streamline International (www.streamline-international.com)

Streamline International, part of National Westminster Bank Plc, a member of the Royal Bank of Scotland Group is Europe's largest card acquirer. Streamline Merchant Services, established in 1989 now processes considerable volumes of transactions accepted through merchants on the UK high street as well as remotely by mail order and e-commerce. Streamline International, pioneers of multi-currency transaction processing was established in 1992 to accommodate the demands of International merchants, initially in the Travel and Entertainment sector but increasingly in retail following the advent of e-commerce. The companies continue to grow domestically and will expand across Europe over the coming years.

Erfolgreiches Jahr für die Telekurs Group

Zürich, 28. April 2004 – **Die in den Bereichen kartenbasierte Zahlungstransaktionen, elektronische Zahlungssysteme und internationale Finanzinformationen tätige Telekurs Group kann insgesamt auf ein erfolgreiches Jahr mit einem zufrieden stellenden Wachstum zurückblicken. Sie erwirtschaftete im Jahr 2003 ein Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern von 53,5 (67,6) Millionen Franken. Dieses Resultat liegt zwar unter dem Vorjahresvergleich, wurde aber trotz rückläufiger Nachfrage im Finanzinformationsgeschäft und trotz wesentlicher Preissenkungen bei den Interbank-Dienstleistungen erwirtschaftet. Dank einem ausserordentlichen Gewinn aus dem Verkauf der Fininfo-Beteiligung liegt das Jahresergebnis der Telekurs Group mit 67,5 (52,6) Millionen Franken wesentlich über dem Vorjahreswert.**

Der Betriebsertrag des Konzerns stieg um 3,2% oder 22,5 Millionen auf 726,8 (704,3) Millionen Franken an. Geprägt ist dieses Ergebnis hauptsächlich durch die Übernahme des VISA-Acquiring-Geschäftes im Juni 2003 von der UBS Card Center AG und die erstmals über 12 Monate in die Konzernrechnung einflussenden Erträge der 3C-Gruppe. In den Geschäftsfeldern Card-based Payment Systems und Electronic Payment Systems erhöhte sich der Umsatz um 39,3 Millionen auf 451,3 Millionen Franken. Dabei konnten zum Teil markante Preisreduktionen mit erfreulichen Volumensteigerungen kompensiert werden. Bei den Financial Information Services führten die rückläufige Nachfrage sowie der massive Preisdruck zu einem entsprechenden Umsatzrückgang von 18,8 Millionen Franken auf 240,1 Millionen Franken. Der Betriebsaufwand der Telekurs Group liegt mit 673,3 (636,7) Millionen Franken um 5,7% über dem Vorjahr. Trotz höheren Geschäftsvolumen und getätigten Akquisitionen blieb der Personalaufwand stabil und zahlreiche Aufwandpositionen entwickelten sich rückläufig. Der Anstieg der anderen betrieblichen Aufwendungen ist auf höhere Entschädigungen an die Issuer im Kreditkartengeschäft zurückzuführen. Per Ende 2003 erreichte der gewichtete Personalbestand der Telekurs Group 2'052 (2'075) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon rund 400 im Ausland.

Starke Marktposition der Telekurs Multipay gefestigt

Die Telekurs Multipay AG - vormals Telekurs Europay AG - verzeichnete im Jahre 2003 ein bedeutendes Wachstum; sie konnte dabei ihre führende Marktposition im Schweizer Acquiring-Geschäft festigen. Einen wesentlichen Beitrag dazu leisteten die Übernahme des VISA-Acquiring-Geschäfts von der UBS Card Center AG sowie das rund zehnpromtente Wachstum im Debitgeschäft.

Im Bereich Kreditkarten führte das per Anfang Juni erworbene Volumen an VISA-Transaktionen zu einer deutlichen Steigerung auf 53,5 (40,4) Millionen Transaktionen (MasterCard und VISA) im Gesamtbetrag von 8,3 (6,7) Milliarden Franken, wovon 6,4 Milliarden Franken mit Schweizer und 1,9 Milliarden Franken mit ausländischen Karten generiert wurden. Im Debitkartenbereich wurden die 4,1 Millionen Schweizer ec/Maestro-Karten im In- und Ausland für insgesamt 145,3 Millionen Zahlungen (+ 9,3%) mit einem Gesamtwert von 13,1 Milliarden Franken (+ 7,6%) eingesetzt. Davon wurden in der Schweiz 115 Millionen Transaktionen (+ 9,8%) im Handel und 28,5 Millionen (+ 6,2%) über Tankautomaten abgewickelt. Bei der Wertkarte CASH sanken die Transaktionen um 5,4% auf 19,4 Millionen.

Gesamtlösungen begründen den Erfolg der Telekurs Card Solutions

Mit der erfolgreichen Zusammenführung des Bereichs Card Services der ehemaligen Payserv AG und der 3C-Gruppe zur Telekurs Card Solutions AG entstand eine führende Anbieterin im Bereich der technischen

Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Der Zusammenschluss bewirkte zahlreiche Synergien und eine Verbesserung der Kostenbasis.

Als wichtigster Card Processor der Schweiz verarbeitete sie im vergangenen Jahr insgesamt 347,1 Millionen Transaktionen mit Debit-, Kredit- und Wertkarten, das sind 20,6 Millionen Transaktionen oder 6,3% mehr als im Vorjahr. Im Bereich EFT/POS (inkl. Tanken) stieg die Anzahl Transaktionen um 12 Millionen (+ 6,1%) auf 207,5 Millionen Transaktionen. Der Bereich Bancomat verzeichnete einen Zuwachs um 8,6 (+ 6,6%) Millionen auf 139,6 Millionen Transaktionen.

Interbankgeschäft der Swiss Interbank Clearing steht auf solider Basis

Einmal mehr konnte die Swiss Interbank Clearing ihre Position als Drehscheibe für den Interbank-Zahlungsverkehr ausbauen. Die Anzahl Transaktionen stiegen insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 4,6 Prozent.

SIC, das Clearingsystem für Schweizer Franken, verarbeitete im Berichtsjahr rund 193 Millionen Transaktionen oder 8,8% mehr als im Vorjahr. Mit 767'000 (+ 9,9%) Zahlungen pro Tag belief sich der durchschnittliche Tagesumsatz auf 178 Milliarden Franken. euroSIC, das Clearingsystem für Zahlungen in Euro, verarbeitete über 2 Millionen Zahlungen, davon 788'000 grenzüberschreitende. Im Geschäftsfeld DTA (Datenträgeraustausch) und LSV (Lastschriftverfahren) entwickeln sich die Transaktionsvolumen nach wie vor gegenläufig: Einer Abnahme von 6% auf 63 Millionen Transaktionen beim DTA steht eine Zunahme von 2,3% auf knapp 37 Millionen Zahlungen beim LSV gegenüber.

Akzeptanz von PayNet wächst

Das Jahr 2003 war für PayNet (Schweiz) AG ein Aufbaujahr. Es gelang ihr, in allen drei für die Verbreitung von PayNet wichtigen Bereichen Fuss zu fassen: im B2B, im B2C und bei den Softwareherstellern. Zahlreiche Banken, grosse Rechnungssteller sowie wichtige Software-Anbieter konnten für das Electronic Bill Presentment and Payment gewonnen werden. Bis Mitte 2004 werden 12 Banken mit insgesamt über 1 Million Internetbanking-Kunden an PayNet angeschlossen sein. Im Bereich B2B sind unter anderem Branchen wie das Gesundheitswesen oder die Agrochemie vertreten.

Neue Display-Produktgeneration der Telekurs Financial lanciert

Trotz rückläufiger Nachfrage nach Finanzinformationen sowie massivem Preisdruck konnte Telekurs Financial ihren Marktanteil weiter ausbauen. Mit Telekurs **iD** hat die Telekurs Financial eine neue Display-Produktfamilie entwickelt und im Berichtsjahr erfolgreich auf den Markt gebracht.

Vom Nachfragerückgang betroffen waren insbesondere die Display-Produkte in der Schweiz. Die Valorendaten-Informationen verzeichneten dagegen im Vergleich zum Vorjahr eine Umsatzzunahme. Die Tochtergesellschaften im Ausland konnten, mit Ausnahme von Japan und Deutschland, das Umsatzniveau des Vorjahres halten oder sogar übertreffen.

Sicherheit und Verfügbarkeit prägen die Telekurs Services

Die Telekurs Services unterhält eines der modernsten und leistungsfähigsten Rechenzentren der Schweiz. Als Service Provider der Telekurs Group betreibt sie Systeme und Applikationen, die bezüglich Sicherheit und Verfügbarkeit höchste Anforderungen erfüllen. Die steigenden Volumen bei den Zahlungstransaktionen und beim Finanzdateninput erforderten einen weiteren Ausbau der Rechnerkapazitäten. Im Berichtsjahr waren Grosssysteme mit einer Leistung von rund 2'500 (2'300) MIPS (Millionen Instruktionen pro Sekunde) und rund 660 (580) Serversysteme im Einsatz.

Neuer CEO der Telekurs Multipay AG

Zürich, 20. Oktober 2004 – **Hans-Martin Moser ist vom Verwaltungsrat der Telekurs Holding AG per Oktober 2004 zum neuen Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Telekurs Multipay AG und gleichzeitig zum Mitglied der Geschäftsleitung der Telekurs Group ernannt worden.**

Hans-Martin Moser, Jahrgang 1955, war zuletzt während drei Jahren Geschäftsführer der Dannemann Burger Söhne AG. Er löst Ruedi Denier ab, der nach einem intensiven und erfolgreichen Jahr wie geplant die Leitung der Telekurs Multipay abgibt und sich eine Auszeit gönnt.

Seine berufliche Karriere begann Hans-Martin Moser bei der Kraft Jacobs Suchard AG, wo er während mehreren Jahren in verschiedenen Führungsfunktionen und ab 1991 als Mitglied der Geschäftsleitung im Marketingbereich tätig war. Danach war er von 1997 bis 2000 als Direktor Vertrieb und stellvertretender Geschäftsführer in der Geschäftsleitung der Hero Schweiz AG tätig.

Post beabsichtigt den Kauf des Bereichs Document Services von Telekurs

Zürich, 16. November 2004 – **Die Schweizerische Post beabsichtigt, von der Telekurs Group das Geschäftsfeld Document Services zu übernehmen. Eine entsprechende Vereinbarung wurde von beiden Partnern unterzeichnet. Document Services beschäftigt in Wallisellen rund 100 Mitarbeitende und ist in der Schweiz führend in den Bereichen Druckaufbereitung, Druck & Versand, Scanning/ Belegverarbeitung, Electronic Document Management und Archivierung. Die Schweizerische Post bietet mit HybridPost ein ähnliches Angebot an – und will mit der Übernahme ihre Marktposition verbessern. Mit dem Kauf werden die Geschäftskunden der Post von einem umfassenden Document Management-Angebot, kombiniert mit anderen Leistungen der Post, profitieren. Der Vollzug ist im Dezember 2004 geplant. Mit dem Kauf der Document Services von Telekurs ist kein Abbau von Arbeitsplätzen vorgesehen.**

Die Schweizerische Post beabsichtigt den Kauf der Document Services der Telekurs Group. Document Services ist die Nummer eins im umfassenden Document Management. Eine entsprechende Vereinbarung wurde von beiden Partnern unterzeichnet. Der Vollzug ist im Dezember 2004 geplant. Telekurs prüfte verschiedene interne und externe Optionen hinsichtlich der Positionierung des Geschäftsfeldes Document Services. Mit der Post hat sie einen Partner gefunden, der die vorhandenen langfristigen Entwicklungsmöglichkeiten sichern und die führende Stellung im Document Management weiter ausbauen will.

Alles aus einer Hand – diverse Zusatzangebote für den Kunden

Die Post bietet ihren Kunden schon heute in Zürich mit HybridPost ein ähnliches Angebot an, bei welcher die Geschäftskunden Daten für Massen- und Einzelsendungen elektronisch oder auf Datenträgern an die Post übermitteln. Im Verarbeitungszentrum der Post werden die Schreiben für die Kunden auf Papier gedruckt, verpackt und versandt. HybridPost ist eine innovative und zukunftsorientierte Dienstleistung, die vor allem von Firmen und Behörden – unter anderem für Rechnungen – benutzt wird. Mit dem Kauf von Document Services wird die Post ihre Kompetenz auf diesem Gebiet stärken und mit dieser Mehrwertleistung neue Briefvolumen generieren, bzw. den Rückgang reduzieren. Geschäftskunden werden in Zukunft von einem umfassenden Document Management-Angebot, kombiniert mit anderen Leistungen der Post, profitieren und damit aufwendige Administration an die Post auslagern.

Neue Konzerngesellschaft im Bereich Mail

Document Services verarbeitete mit rund 100 Mitarbeitenden im vergangenen Jahr 130 Millionen Druckseiten, 50 Millionen Sendungen und 6 Millionen gescannte Dokumente. Die Post plant, die Geschäftsleitung und Mitarbeitenden von Document Services sowie die 20 Beschäftigten bei der HybridPost in einer neuen Konzerngesellschaft im Geschäftsfeld Mail zusammenzuführen. Mit dem Kauf der Document Services von Telekurs ist kein Abbau von Arbeitsplätzen vorgesehen.

Kauf der Document Services kommt zustande

Zürich, 7. Dezember 2004 – Die Schweizerische Post übernimmt den Bereich Document Services von der Telekurs Group. Nach der Unterzeichnung einer entsprechenden Vereinbarung zwischen Post und Telekurs im November wurde die Vermögensübertragung per 1. Dezember 2004 erfolgreich vollzogen. Die neue Firma mit Namen DocumentServices AG, die 100 Prozent der Schweizerischen Post gehört, will sich mit ihren rund 120 Mitarbeitenden im Document Management-Bereich erfolgreich positionieren.

Die Schweizerische Post übernimmt den Bereich Document Services von der Telekurs Group. Nach der Unterzeichnung einer entsprechenden Vereinbarung im November wurde die Vermögensübertragung per 1. Dezember 2004 erfolgreich vollzogen. Die neue Firma gehört zu 100 Prozent der Schweizerischen Post und tritt mit dem Namen DocumentServices AG im Markt auf. Mit dem Kauf des Bereichs Document Services von Telekurs will die Post Ihre Marktposition verbessern, indem sie der Kundschaft ein umfassendes Document Management-Angebot kombiniert mit anderen Leistungen der Post anbieten wird. Das Angebot umfasst Dienstleistungen wie Druckaufbereitung, Druck & Versand, Scanning/Belegverarbeitung und elektronisches Document Management.

HybridPost

Die Schweizerische Post bietet mit HybridPost seit dreieinhalb Jahren eine ähnliche Dienstleistung an. Es ist geplant, die HybridPost in DocumentServices AG zu integrieren. Bei der HybridPost können Kunden der Post Daten – zum Beispiel für Rechnungen – elektronisch übermitteln. Die Dokumente werden direkt ausgedruckt, verpackt und in die Verarbeitung eingeschleust. Dieses Angebot eignet sich besonders für Rechnungssteller und Verwaltungen.

DocumentServices AG will sich mit ihren rund 120 Mitarbeitenden im umfassenden Document Management Bereich erfolgreich positionieren. Mit dem Kauf der Document Services der Telekurs ist kein Abbau von Arbeitsplätzen vorgesehen. Der Firmenstandort bleibt in Wallisellen, der heutige Standort von Document Services. HybridPost ist in der Zürcher Sihlpst angesiedelt. Mit der Neukonzeption der Briefverarbeitung (REMA) ist ab 2006 eine Zusammenlegung im Briefzentrum Ost (Zürich-Mülligen) geplant.