

MARKT & PRODUKTE

Smartes Zahlen



Der IT-Komplettanbieter 42 ist jetzt auch Payment-Partner für das Gastgewerbe und bietet alle Zahlungsdienstleistungen aus einer Hand an / Foto: 42 GmbH

Der IT-Komplettanbieter 42 hat sein Produktportfolio erneut strategisch erweitert. Ab sofort bietet das Unternehmen alle Zahlungsdienstleistungen aus einer Hand an. Der neue Service umfasst Kartenlesegeräte sowie bargeldlose digitale Zahlungslösungen für alle Zahlungsmittel: Kredit- und Debitkarten sowie mobiles kontaktloses Bezahlen mit dem Smartphone mit Apple Pay, Google Pay oder QR Code.

Damit geht 42 konsequent seinen Weg weiter: Als IT-Komplettanbieter ein umfassendes Portfolio an maßgeschneiderten Lösungen für das Gastgewerbe aus einer Hand anzubieten. Im Zuge zunehmend vernetzter Systemlandschaften wünschen sich viele unserer Kunden 42 als Payment-Partner, um den professionellen Integrationsprozess von Zahlungsdienstleistungen mit bestehenden Kassen- und Hotelmanagementsystemen inklusive Service und Support sicherzustellen, erklärt 42-Geschäftsführer Thomas Hoffstiepel. Um für die Gastronomen und Hoteliers den Umgang mit dem bargeldlosen Bezahlen möglichst einfach und zuverlässig zu gestalten und die Zahlungsmethoden immer auf dem neuesten Stand zu halten, haben wir unser Leistungsangebot um diesen weiteren wichtigen Bereich erweitert. Damit bauen wir unsere Marktposition als einer der führenden IT-Komplettanbieter für das Gastgewerbe weiter aus.

Unterschiedliche Zahlungslösungen

Das Unternehmen 42 bietet unterschiedliche Zahlungslösungen an und berät bei der Wahl des passenden Produktes. Das sogenannte SmartPay ist das Komplettpaket für bargeldloses Bezahlen mit einem klassischen Kartenzahlungsterminal. Alle gängigen Kartenarten werden

akzeptiert. Besonders Plus sind die Smart Pay Tools für das Reporting, die direkte Nachverfolgung und Auswertung aller Transaktionen und Auszahlungen.

OptiPay ist die mobile Paymentlösung, die dem Gast das kontaktlose Bezahlen ermöglicht. Teil des Paketes ist ein mobiles Kartenlesegerät wie etwa das Miura PinPad, das in Verbindung mit der mobilen Matrix NEO! App am Gast genutzt werden kann. OptiPay verfügt über die Möglichkeit, tagesaktuelle Verkaufsstatistiken einzusehen und übersichtliche Berichte für die Buchhaltung zu erstellen. Nach dem Prinzip 'pay per use' gibt es bei OptiPay keine Vertragslaufzeit und keinen Mindestumsatz.

Auf lange Sicht zahlt es sich für den Gastronom oder Hotelier aus, sich umfassend zu informieren und alle Faktoren bei der Entscheidung für eine Paymentlösung zu berücksichtigen wie zum Beispiel die Vertragslaufzeit, Transaktionsgebühren und Disagio sowie den Einsatzort vom Front Office bis zur Terrasse, erläutert 42-Vertriebsleiter René Isensee. Als Insider kennt sein Unternehmen die vielfältigen Anforderungen im Gastronomie- und Hotelalltagsbetrieb und kann auch branchenspezifische Besonderheiten wie die Trinkgeldfunktion abrechnen.

Über das Payment hinaus bietet 42 die Integration mit seinen für die Gastronomie entwickelten Kassensystem Matrix POS beziehungsweise der mobilen Kasse Matrix NEO! sowie der protel Hotelsoftware oder der Cloud Hotelsoftware protel Air an. Bestehende Kunden von 42 profitieren von der Payment-Integration: Sie haben zukünftig nur noch einen Ansprechpartner für alle Systeme und können sich für Fragen von Payment, Kasse bis Hotelsoftware rund um die Uhr an den 42-Support wenden.