



Das Qualitätsnetzwerk im E-Payment – Pago Partner Program

 **pago.**

Gemeinsamer Erfolg im europäischen Online-Markt

Pago Partner Program – ein starkes internationales Qualitätsnetzwerk



Das Pago-Lizenzgebiet für Visa und MasterCard

E-Payment ist heute der Schlüssel zum Erfolg im Online-Business. Seit der Gründung im Jahr 1999 hat sich Pago eTransaction Services GmbH zu einem führenden europäischen Acquiring & Payment Service-Provider entwickelt. Die bewährte Pago-Plattform und alle Pago-Services werden kontinuierlich optimiert, damit Pago-Partner und Pago-Kunden heute schon bestens für die Trends von morgen gerüstet sind.

Darüber hinaus ist Pago seit Jahren als Acquirer für Visa und MasterCard in Europa tätig und bietet E-Payment-Lösungen für Online-Händler unterschiedlicher Größe und Branche aus einer Hand.

› Chancen in Europa nutzen

Pago, ein Unternehmen der Deutschen Bank und der Beisheim Holding Schweiz, betreibt ein erfolgreiches und innovatives Partnerprogramm. Um im europäischen E-Payment-Markt gemeinsam Wettbewerbsvorteile durch hohe Qualität zu generieren, lädt Pago interessierte E-Commerce- und E-Payment-Spezialisten ein, dieses internationale Netzwerk weiter auszubauen. Denn durch die EU-Erweiterung und den zunehmenden Trend zum Online-Shopping per Kreditkarte als Zahlart Nr. 1 bietet der europäische E-Commerce ein starkes Geschäftspotenzial für erfahrene Payment-Service-Provider aus aller Welt.

› Zertifizierte Qualität

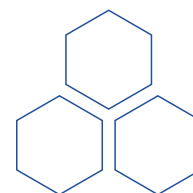
Pago strebt langfristige Kooperationen mit Service-, Sales- und Acquiring Partnern an, die solide Fachkompetenz und umfassende Erfahrungen im E-Payment-Markt und den Branchen ihrer Kunden in die Partnerschaft einbringen können.

Eine Vielzahl von Kunden in ganz Europa vertraut bereits tagtäglich auf praxiserprobte Pago-Technik und unser einzigartiges Know-how. Eine Pago-Partner-Zertifizierung belegt, dass ein Unternehmen die hohe Qualität seiner technischen Plattform, seiner Services und seiner Mitarbeiter erfolgreich von einem führenden Anbieter der Branche hat prüfen lassen.

› Ihre Vorteile auf einen Blick

Pago-Partner profitieren von unserer herausragenden Position im europäischen Markt und der hohen Qualität unserer Services.

Außerdem bietet Pago seinen Partner ein breites Spektrum an Unterstützung im Schulungsbereich, bei der Technologie und der Vermarktung der Dienstleistungen.



**pagopartner
program**

> Pago setzt auf Partner

Pago hat sein Partner Program an den Bedürfnissen des Marktes ausgerichtet und bietet drei verschiedene Partner-Kategorien an:



Pago Service Partner bieten technische Lösungen auf Basis der bewährten Pago-Technologie. Pago Sales Partner vermitteln Pago-Akzeptanz- und Mehrwert-Dienste. Und Pago Acquiring Partner stellen die höchste Form einer Pago Partnerschaft dar, denn als unabhängige Vertriebsorganisation verantworten sie sowohl Umsatzerlöse als auch Clearing und Settlement.

Pago Sales Partner sollten mit einem oder mehreren Pago Service

Partnern zusammenarbeiten, während ein Pago Acquiring Partner alternativ auch eine eigene technische Plattform für Anbindung und Clearing seiner Kunden betreiben kann.

> Training & Zertifizierung

Um die hohe Qualität des Partner Netzwerks dauerhaft zu gewährleisten, müssen potenzielle Partnerunternehmen Ihre Mitarbeiter als Grundvoraussetzung für eine Pago Partnerschaft durch das Pago-Expertenteam schulen und zertifizieren lassen. Darüber hinaus wird die Qualität der technischen Plattform des Partnerunternehmens insbesondere hinsichtlich Systemverfügbarkeit und Schnittstellen-Funktionalität genauestens überprüft.

Werden die geforderten Standards und Qualitätslevel erreicht, erhält das Unternehmen das offizielle Pago Partner-Zertifikat und den Zugang zu den speziellen Partner-Services und Schnittstellen.

> Pago Services für Partner

Eine Zertifizierung als Pago Partner steigert Ihr Image und eröffnet Ihnen zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten. Darüber hinaus erhalten Sie exklusiven Zugang zu einem umfassenden Marketing- und Know-how-Support. Zu diesem Zweck hat Pago einen speziellen geschützten Online-Bereich eingerichtet – das Pago Partner Portal. Hier finden Sie Insider-Informationen aus verschiedenen Quellen des E-Commerce, technischen Online-Support, Marketing-Materialien und Promotion-Tools, die Sie für die Kommunikation mit Ihren Kunden verwenden können.

> Jetzt bewerben

Unternehmen, die sich für eine Pago Partnerschaft interessieren, können sich bequem über das spezielle Kontaktformular auf der Pago-Website online bewerben.

www.pago.de/partner

Pago Partner Services:	Sales Partner	Acquiring Partner	Service Partner
Zertifikat und PartnerCard	ja	ja	ja
Pago Partner Program Logo	ja	ja	ja
Zugang zum Pago Partner Portal	ja	ja	ja
Zugang zur Pago Partner Mall	ja	ja	ja
Zuführung von Interessenten	ja	ja	nein
Support bei Kundenprojekten	ja	ja	ja
Support bei Sales Promotions	ja	ja	nein
Basiswerbemittel	ja	ja	nein
Kalkulationshilfe	ja	ja	nein
Informationspaket	ja	ja	ja
Pago Customer Care	ja	ja	ja
Fast Track für Händlernaufschaltungen	ja	ja	nein
Projektschutz	ja	ja	nein
Partner Inkasso	ja	ja	ja





Pago eTransaction Services GmbH
Kaltenbornweg 1-3
50679 Cologne, Germany

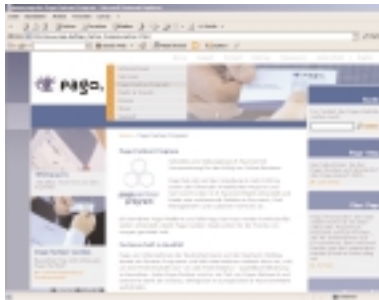
Phone: +49 (0) 221 - 32 08 700

Fax: +49 (0) 221 - 32 08 720

E-Mail: info@pago.de

www.pago.de

www.pago-international.com



Weitere Informationen über das
Pago Partner Program erhalten
Sie unter www.pago.de/?partner

Pago eTransaction Services GmbH
is a Deutsche Bank AG and
Beisheim Holding Schweiz AG
company and member of the
ELECTRONIC TRANSACTIONS
ASSOCIATION 



Be sure. Business powered by Pago.