



→ Boys & Girls Rhein-Neckar

## Mit kleinen Füßen zum großen Geschäftserfolg

HAPPY BIRTHDAY, „BOYS & GIRLS“! VOR ZEHN JAHREN ENTWICKELTE DER GMS VERBUND DAS SYSTEMKONZEPT FÜR KINDERSCHUHE UND LEGTE DAMIT DEN GRUNDSTEIN FÜR VIELE EINZELNE ERFOLGSGESCHICHTEN. DEUTSCHLANDWEIT GIBT ES INSGESAMT MITTLERWEILE 13 FACHGESCHÄFTE – UND ES WERDEN MEHR. ERST IM MÄRZ DIESES JAHRES ERÖFFNETE STEFFEN RÜGER SEIN GESCHÄFT „BOYS & GIRLS RHEIN-NECKAR“ IN SCHWETZINGEN UND BEGEISTERT BERICHTET ER VON SEINEM SCHRITT IN DIE BERUFLICHE SELBSTÄNDIGKEIT.



Steffen Rürger mit seiner Frau Bettina und Tochter Zoe vor ihrem neuen „Boys & Girls“ Geschäft in Schwetzingen

„Es läuft, und zwar richtig richtig gut. Wir liegen schon jetzt um die 20 % über den Umsatzzahlen, die wir im Vorfeld als Prognose an die Bank gegeben haben!“ Der Mann, der dies sagt, heißt Steffen Rürger. Und einmal im Redefluss, ist der sympathische 40-Jährige kaum zu stoppen. Es geht um das Systemkonzept „Boys & Girls“ und damit zusammenhängend um sein Kinderschuh-Geschäft in Schwetzingen, direkt im Rhein-Neckar-Gebiet. Dieses eröffnete Rürger zwar erst am 4. März dieses Jahres, doch bereits jetzt hat der Erfolg jegliche Hoffnungen und Erwartungen des Inhabers weit übertroffen.

„Ursprünglich komme ich aus dem Sportbereich, habe bei Engelhorn Sports meine Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel absolviert, war dort dann

**boys&girls®**  
Kinderschuhe Rhein-Neckar

auch noch einige Jahre beschäftigt, bevor ich in den Außendienst für Columbia Sportswear und damit auch die Schuhmarke Sorel gewechselt bin“, erzählt Rürger. So kommt er im Januar 2022 in Kontakt mit Volker Kappel vom GMS

Verbund, der in einem Gespräch das Systemkonzept „Boys & Girls“ erwähnt und über die positiven Erfahrungen dieser bereits bestehenden Kinderschuh-Fachgeschäfte erzählt, wie beispielsweise in Freiburg, in Dresden oder Düsseldorf. Auch betont Volker Kappel, dass in weiteren Städten noch Systempartner beziehungsweise Systempartnerinnen willkommen sind.

„Ehrlich gesagt war ich gleich Feuer und Flamme“, so Steffen Rürger und erklärt: „Das Konzept ist einfach gut durchdacht und mittlerweile vielfach ..//2



Zum Service gehört die genaueste Messung der Kinderfüße mittels WMS System

umgesetzt, der GMS Verbund ein geerdeter und zuverlässiger Partner, Risiken wie sonst bei einer Existenzgründung werden minimiert und hinzukommt, dass wir hier in einem Raum mit einer gesunden Mittelschicht leben. Unternehmen wie Mercedes, SAP oder John Deere haben als große Arbeitgeber für einen enormen Zuzug gesorgt und tun dies weiterhin. Insgesamt wohnen in der Region um die eine Million Menschen und darunter auch viele junge Familien mit kleinen Kindern. Beste Voraussetzungen für einen Kinderschuhladen, den es bis dato hier in dieser Form nicht gab.“

Euphorisiert von dem Gedanken und motiviert durch die „Boys & Girls“-Vorreiter beschließt Steffen Rüger gemeinsam mit Ehefrau Bettina (35), die zuvor im Sozialwesen tätig war, auf den Erfolgsgang aufzuspringen. Zumal ihnen der Zeitpunkt gelegen kommt: Als junge Eltern der damals einjährigen Tochter Zoe, möchte insbesondere Bettina Rüger ihre Zeit freier einteilen können.

„Als wir jedoch im Februar 2022 mit Unterstützung des GMS Verbunds den Businessplan erstellten und diesen bei der Bank einreichten, machte diese uns

zunächst wenig Hoffnung“, erzählt Rüger und erläutert: „Die meinten, dass es zum einen mehrere Wochen dauern könne, bis wir was hören, zum anderen würden auch nur die Hälfte der Finanzierungsanfragen bewilligt werden.“ Umso verwunderte ist Steffen Rüger, als er bereits kurze Zeit später einen Anruf von der Bank erhält und ihm die Zusage der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg mitgeteilt wird. Ein Darlehen im unteren sechsstelligen Bereich wird von der Bank ohne Bedenken bewilligt. Der Grund: das Konzept „Boys & Girls“. Die Bank hatte bereits vor Jahren die Finanzierung der Geschäfte in Freiburg und Stuttgart bewilligt und wusste um deren Erfolg.

Apropos: Teil eines Gesamterfolges zu sein und daher auf breiter Linie in den verschiedensten Bereichen zu profitieren – daran hat sich der gebürtige Mannheimer mittlerweile gerne gewöhnt. Steffen Rüger: „Das ist schon klasse. Auf der einen Seite agiere ich vollkommen autark, habe mein eigenes Geschäft, bestimme selbst die Öffnungszeiten, fahre selbst auf Messen und mache vor allem für mich selbst den Einkauf. Auf der anderen Seite wurde ich in einem quasi gemachten Nest herzlich willkommen geheißen. Ich bin Teil eines starken Konzepts, brauchte mir um mitunter kostspielige Dinge wie Marketing und Corporate Identity keine Gedanken zu machen sondern habe schon ein passendes Logo, perfekte Werbemittel und ein tolles modernes Ladenbau-Konzept. Und: Ich habe vor allem schon einen Namen, der mir sonst mitunter verschlossene Türen öffnet.“ Als Beispiel nennt er einen Anruf bei der Firma „Ricosta“ mit der Bitte um einen Termin mit dem Außendienst. „Als ich sagte, dass ich neu bin, war die Reaktion zunächst etwas verhalten. Als ich dann hinterherschob, dass es ein „Boys & Girls“-Geschäft ist, zeigte sich der Mitarbeiter deutlich entgegenkommender.“ Kein Einzelfall, wie Rüger erlebt hat und immer zufrieden lächeln muss, wenn er es erzählt.



Der rund 200 Quadratmeter große Laden in A-Lage der Schwetzingen Innenstadt

Ein Grund für die gute Positionierung der einzelnen Systempartnerinnen und

Systempartner ist auch die im Konzept inkludierte Zentralregulierung durch die RSB Retail+Service Bank (RSB). Diese bietet den Lieferanten Zuverlässigkeit und Zahlungssicherheit. Steffen Rüger: „Ob Konditionsvorteile und Rabatte beim Einkauf oder auch verlängerte Zahlungsziele – mit dem GSM Verbund im Rücken genieße ich bei den Lieferanten echt ziemlich attraktive Konditionen, die das Leben als Geschäftsinhaber lukrativ machen.“

Grund für Rügers Euphorie ist zudem eine gut 200 Quadratmeter große Ladenfläche in A-Lage der Schwetzinger Innenstadt, die zuvor an eine Bankfiliale vermietet war. „Im Grunde war die Fläche gleich bezugsfertig. Der Zustand war super und Teile der Ausstattung, wie den hochwertigen Teppich, die sanitären Anlagen oder auch die Mitarbeiter-Küche konnten wir so übernehmen. Zudem ist der Lagerraum von 50 bis 60 qm für uns einfach ideal.“ Neben dem modernen und hellen „Boys & Girls“-Einrichtungskonzept im „New England Style“ zieht vor allem eine Spielecke mit drei verschiedenen Spielmodulen die Blicke auf sich, welche Rüger vom niederländischen Hersteller IKC gekauft hat.

Zielgruppenaffine Highlights wie besagte Spielecke haben sich herumgesprochen. Vor allem aber auch die Vielfalt der mehr als 20 Marken im Bereich hochwertiger und verschiedenster Kinderschuhe (Barfußschuhe, Sandalen, Gummistiefel etc.), dazu die großzügige

→ „Boys & Girls“ Heiligenhaus

## „Das war eine richtig gute Entscheidung“

SEIT ANFANG MÄRZ IST NATASCHA MÜTZELBURG MIT IHREM „BOYS & GIRLS“-GESCHÄFT IM RATHAUSCENTER VON HEILIGENHAUS PRÄSENT – UND ERFOLGREICH. EIN UMSTAND, MIT DEM DIE ERFAHRENE EINZELHÄNDLERIN NICHT GERECHNET HAT.



„Kinderschuhe, auf gut 200 qm? Ich habe nur den Kopf geschüttelt“, erzählt Natascha Mützelburg (54) lachend, wenn sie sich an den Moment vor gut eineinhalb Jahren erinnert. Damals sitzt sie mit Volker Kappel vom GSM Verbund zusammen und gemeinsam diskutieren sie über die Nutzung einer freigewordenen Gewerbefläche, zentral gelegen im Einkaufsviertel von Heiligenhaus. „Ich habe hier seit gut 15 Jahren ein Textilgeschäft und als neben mir im Rathauscenter die rund 400 qm großen Geschäftsräume der Post frei wurden, wollte ich darin ein Schuhgeschäft eröffnen, komplett für Damen und Herren.“ Das Vorhaben war bewusst durchdacht, schließlich hatte erst wenige Monate zuvor das einzige Schuhgeschäft im Ort geschlossen. Volker Kappel von GSM schlug vor, die Fläche zu teilen – eine Hälfte mit Schuhen für Damen und Herren, eine Hälfte für Kinderschuhe, umgesetzt mit dem „Boys & Girls“-Systemkonzept.

„So überzeugend das auch klang – ich konnte mir das für mich zunächst nicht vorstellen. Zwar bin ich selbst Mutter, aber beruflich habe ich nie etwas mit Kindern zu tun gehabt“, so Natascha Mützelburg. Doch Volker Kappel erzählt von den Erfolgen anderer „Boys & Girls“-Geschäfte und den vielen Vorteilen durch die Anbindung an den GSM Verbund, er lässt nicht

locker – zum Glück. Denn der Enthusiasmus springt auf Natascha Mützelburg über und zahlt sich für sie längst in barer Münze aus. „Es ist toll, aus beruflicher aber auch aus menschlicher Sicht. Kinder beziehungsweise deren Eltern sind treue Bedarfskunden. Kinderfüße wachsen, die brauchen regelmäßig neue Schuhe und sind immer glücklich, wenn sie etwas Passendes finden. Über mangelnden Umsatz kann ich mich wirklich nicht beklagen.“

**boys&girls®**  
Kinderschuhe Heiligenhaus

Tatsächlich hat Natascha Mützelburg die Fläche geteilt: 200 qm Kinderschuhe, 200 qm Schuhe Damen und Herren. Jedes Geschäft hat einen separaten Eingang, zusätzlich zu drei Mitarbeiterinnen im Textilgeschäft hat sie vier Kräfte für Schuhe eingestellt. „Dank der Größe ist alles weitläufig und schön luftig, nicht so zugestellt“, erklärt die Inhaberin. Zudem lobt sie die Partnerschaft mit GSM: „Mit der Eröffnung war es ja nicht vorbei. Die sind wirklich für mich da. Die haben mich an die Hand genommen, mich unterstützt und dies vom Businessplan über die Finanzierung bis hin zum Marketing. Und wenn ich jetzt eine Frage habe rufe ich einfach den Volker an. Der weiß die Antwort.“ ■



**GSM Verbund**

### Impressum

GSM Verbund GmbH  
Volker Kappel

Agrippinawerft 30  
D 50678 Köln  
Telefon 0221 / 297 908 -500  
Telefax 0221 / 297 908 -599  
Info@GSM-Verbund.de

Gestaltung des Geschäftes und der inkludierte Service, wie vor allem das Messen mit dem WMS-System, bei dem neben der Länge auch die Breite des Kinderfußes eine Rolle spielt. Ein von Eltern vielgelobtes Angebot und klarer Bonus gegenüber dem Verkauf im Internet. „Der Radius unseres Einzugsgebiets liegt bei um die 50 Kilometer, heißt: Kundinnen und Kunden kommen aus Ludwigshafen, aus Heidelberg, Mannheim und auch Sinsheim“, weiß Steffen Rüger und verweist in diesem Zusammenhang auch gerne auf die rund 160 Parkplätze, die fußläufig nur knapp drei Minuten entfernt vom Geschäft sind und von Kundinnen und Kunden genutzt werden können.



Ebenfalls bei der Kundschaft beliebt, ist laut Rüger das bewährte Prinzip der Stempelkarte. Ab 50 Euro erhalten Eltern einen Stempel, für sechs gesammelte Stempel gibt es eine Warengutschrift von 30 Euro. „Insbesondere für Eltern mit Geschwisterkindern macht sich das schnell bezahlt.“

Für Steffen Rüger bezahlt gemacht hat sich der Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. Und zwar so gut, dass der 40-Jährige demnächst noch eine weitere Mitarbeiterin oder einen weiteren Mitarbeiter einstellen wird. Er erzählt: „Die Leute stehen hier teilweise Schlange und tatsächlich denken wir sogar über Terminvergaben nach.“

Zunächst aber fahren Steffen und Bettina Rüger auf die Ordermessen. Denn auch in punkto Schuhmode für kleine Füße gilt es, am besten immer einen großen Schritt voraus zu sein! ■

→ „Boys & Girls“ Oppenheim startet im August 2023

## „Ich kann es kaum erwarten loszulegen“

AUCH LARISSA REININGER STEHT IN DEN STARTLÖCHERN. AM 3. AUGUST ERÖFFNET SIE IN OPPENHEIM DAS 14. „BOYS & GIRLS“-GESCHÄFT. UND: AUCH BEI IHR STEHEN DIE ZEICHEN GANZ AUF ERFOLG – AUS GLEICH MEHREREN GUTEN GRÜNDEN.



Eine Quereinsteigerin? Mitnichten! Wenn sich am 3. August in der Altstadt von Oppenheim die Türen zu dem „Boys & Girls“-Geschäft öffnen, werden Eltern mit ihren Mädchen und Jungen von einer ganz besonderen Fachfrau empfangen. So ist Inhaberin Larissa Reiningger zwar ausgebildete Kosmetikerin, doch als vierfache Mutter mit Kindern im Alter von sechs bis 13 Jahren, kann man ihr bezüglich Kinderschuh nichts vormachen.

„Die Praxiserfahrungen sind das eine, die Unterstützung durch den GMS Verbund, insbesondere was die kaufmännischen Dinge betrifft, das andere. Zusammengekommen bin ich schon fast ein Profi“, sagt die 36-Jährige. Auf den GMS Verbund ist sie im vergangenen Sommer aufmerksam geworden, als sie bereits mehrere Monate in Mainz in einem Kinderschuhgeschäft arbeitete. „Da bin ich auf den Geschmack gekommen und als ich dann noch von dem Konzept ‚Boys & Girls‘ erfuhr, habe ich mich nach einem passenden Ladengeschäft umgeschaut.“ Fündig wurde sie im Dezember mitten in der Altstadt von Oppenheim in Form eines ehemaligen Bekleidungsgeschäftes. Die rund 160 qm große Verkaufsfläche war in einem Top-Zustand, so dass die Investitionskosten für Larissa Reiningger „überschaubar“ blieben. „Der Laden hat einfach auf mich gewartet“, erzählt sie begeistert und ergängt: „Die

Lage ist einfach optimal, da das Geschäft auf dem Weg zu mehreren Kindergärten und Schulen liegt. Auch ist neben mir das gemütliche Altstadt-Café und um mich herum viele andere kleine Läden.“ Als weiteren wahrscheinlichen Erfolgsgaranten nennt sie das Einzugsgebiet. „Die umliegenden Städte wie Mainz, Worms, Darmstadt sind schon dicht besiedelt. Immer mehr junge Familien ziehen daher in die vielen kleinen umliegenden Dörfer.“ Die Zeichen stehen somit auch hier ganz auf Erfolg, zumal Larissa Reiningger bei der

**boys & girls®**  
Kinderschuh Oppenheim

Schuhwahl auf ihre Erfahrungen als Mutter vertraut. „Ich kann da wirklich mehr als nur ein Lied davon singen. Mein Sohn hat Senkfüße, meine älteste Tochter einen Hallux Valgus und mit ihren 13 Jahren schon Schuhgröße 42.“ In ihrem „Boys & Girls“ Geschäft findet man daher neben Marken wie Richter, Vado, Hip und Däumling beispielsweise auch stylische Jugendschuhe von Ricosta bis Größe 43. Larissa Reiningger: „Das Konzept ist gut durchdacht und dass es auch in der Praxis hervorragend funktioniert, zeigen ja bereits etliche ‚Boys & Girls‘ Geschäfte. Darum: Ich kann es kaum erwarten, dass ich endlich loslegen kann.“ ■

→ Neu in der GMS Zentralregulierung

## Innovative Arbeitsschuhe aus Uedem

ELTEN, DAS UEDEMER UNTERNEHMEN FÜR SICHERHEITSSCHUHE, IST SEIT JUNI 2023 NEUER ZENTRALREGULIERUNGLIEFERANT BEIM GMS VERBUND. DIE TRADITIONSMARKE VOM NIEDERRHEIN IST HEUTE EIN INTERNATIONAL AGIERENDES UNTERNEHMEN FÜR SICHERHEITSSCHUHE.

Seit über 100 Jahren produziert die Firma Elten im niederrheinischen Uedem Schuhe. Heute wird das Familienunternehmen in mittlerweile vierter Generation von Heiner und Jörg van Elten geleitet. In den 70er-Jahren entschied man sich, ausschließlich Sicherheitsschuhe zu produzieren. Heute schafft das Unternehmen den Spagat aus praxistauglichem und individuellem Schuh – Made in Germany.



Der Stammsitz Uedem liegt dabei weiter im Fokus und wird von Jahr zu Jahr erweitert, wie zum Beispiel die Fertigstellung einer neuen Logistik 2023 mit einer Lagerfläche von bis zu 1,4 Millionen Paar Schuhe und Schäfte. Elten bietet Interessierten hier die Möglichkeit, sich vor Ort selbst einen Eindruck von der Schuhentwicklung bis hin zur Schuhherstellung zu verschaffen.

Wer einen Sicherheitsschuh sucht, der auf die speziellen Bedürfnisse seines Berufs zugeschnitten ist, der ist bei Elten an der richtigen Adresse. Das Unternehmen ist für seine Kunden mehr als nur ein zuverlässiger Hersteller. Es ist Problemlöser, wenn es darum geht, den richtigen

Arbeitsschuh passgenau für jede Branche und jeden Arbeitsbereich auszuwählen. Bei Elten findet man Sicherheitsschuhe für Herren und für Damen in allen gängigen Größen und Formen – von der Sandale über den Halbschuh bis hin zum Stiefel.

„Der Markt der Sicherheitsschuhe wächst und ist für viele Händler, insbesondere den Orthopädienschuhtechnikern ein wichtiges Standbein. Aus diesem Grund ist ein Großteil der Elten Kollektion auch für orthopädische Einlagen und Zurichtungen zertifiziert.

Wir sind froh, dass wir für unsere Händlern ab sofort das Traditionsunternehmen Elten als Vertragslieferanten ebenfalls regulieren können.“, so Martin Schneider, der die Gespräche mit Elten von Beginn an mitgeführt hat. „Besonders freut es mich, dass Elten für den Beginn der Zusammenarbeit ein spezielles Angebotspaket für die Kunden des GMS Verbundes geschnürt hat.“

Auch im Hause Elten freut man sich über den Abschluss der Kooperation. „Wir halten den GMS Verbund für einen idealen Partner, um gemeinsam mit dem Fachhandel weiter zu wachsen“, so Alexander Terhart, Sales Manager bei der Elten GmbH. ■



→ Ein weiterer neuer ZR Lieferant

## Altra Running

IM JAHR 2011 IM HINTERZIMMER EINES KLEINEN LAUFGESCHÄFTS IN UTAH GEGRÜNDET, WAR ES VON ANFANG AN DAS ZIEL, INNOVATIVE UND FUNKTIONELLE LAUF- UND OUTDOORSCHUHE ZU ENTWICKELN, DIE DEN KÖRPER DABEI UNTERSTÜTZEN, SICH NATÜRLICH ZU BEWEGEN.

Viele treue Fans hat Altra heute aber nicht nur unter den Läufern, die Produkte erfreuen sich einer wachsenden Beliebtheit im Bereich Wandern, Nordic Walking und Komfortschuh.

Diese Entwicklung wollen Altra und GMS künftig fortsetzen und die Markenbekanntheit weiter ausbauen. Nicht zuletzt die positive Resonanz unter den bisherigen GMS Fachhändlern hat Altra motiviert, die ZR mit dem GMS Verbund zu starten. GMS Fachhändler stehen für viel Kompetenz auf der Fläche.



Altra erlaubt jedem Fachhändler, ein Thema zu bespielen, für das sich Kunden zunehmend interessieren: Natürliches Laufen und Gehen in Schuhen. Altra bietet alles, was ein Barfußschuh bietet, aber mit Dämpfung und vor allem Komfort. Den Kunden bietet sich damit ein differenziertes Produkt, das es so nicht noch einmal gibt und eine steigende Nachfrage verzeichnet. Altra ist eine einzigartige und differenzierte technische Schuhmarke, die vor allem für Komfort steht. Das merkt man in den Schuhen als Endverbraucher sofort.

„Wir freuen uns auf eine partnerschaftliche und erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem GMS Verbund und allen angeschlossenen Fachhändlern der Verbundgruppe“, betont Nils Grote, Sales Manager bei Altra Running. ■

→ GMS mit neuem Partner für Zahlungstechnologien

## TeleCash: Schnell, sicher, kostengünstig

BARGELDLOSES ZAHLEN IST WEITER AUF DEM VORMARSCH. VON DEN KUNDEN WIRD INZWISCHEN ERWARTET, DASS EINKÄUFE AUF ALLE ERDENKLICHEN ARTEN BEZAHLT WERDEN KÖNNEN. KARTENAKZEPTANZ SOLLTE EINFACH SEIN. DIE ÄNDERUNGEN IN DER KARTENLANDSCHAFT AUFGRUND DES WEGFALLS DER MAESTRO-FUNKTION BEI GIROCARD UND DIE UNÜBERSICHTLICHEN PREISTABELLEN FÜHREN JEDOCH DAZU, DASS ES SCHWER FÄLLT, DEN ÜBERBLICK ZU BEHALTEN. DER GMS VERBUND SONDIERT DAHER REGELMÄSSIG DEN MARKT, UM MASSGESCHNEIDERTE UND GÜNSTIGE LÖSUNGEN ZU FINDEN.



Fiserv Inc. bewegt Gelder und Informationen, um die Welt, Menschen und Geschäftsprozesse am Laufen zu halten. Mit TeleCash bietet Fiserv seit über drei Jahrzehnten maßgeschneiderte und professionelle Lösungen für bargeldlose Zahlungen mit Karten: Am Point of Sale, im E-Commerce für Onlineshops und Apps, bis hin zu Omnichannel-Lösungen. Mit über 250.000 Terminals betreibt TeleCash heute die Bezahlösung für mehr als 100.000 Kunden in verschiedensten Branchen und Vertriebskanälen.

Bislang waren hohe Kosten bei Kredit- und Debitkarten für viele Händler ein Hinderungsgrund, diese zu akzeptieren. Mit den neu verhandelten Sonderkonditionen konnte GMS eine erhebliche Reduzierung erreichen, insbesondere auch, was die Akzeptanz der Kreditkarten angeht. Einen Konditionenvergleich zwischen TeleCash und unserem bisherigen Zahlungsdienstleister Payone/Ingenico, der GMS Händlern nach wir vor zur

Verfügung steht, finden Sie in der Tabelle. Um einen erstklassigen Händlerservice zu bieten, arbeitet TeleCash seit Jahren mit dem Dienstleister gissih zusammen. Dort stehen mit den beiden Mitarbeitern Margit Dinstühler und Dirk Wichert zwei Mitarbeiter bereit, die für Angebote und weitere Unterstützung jederzeit für Sie verfügbar sind. Sie erreichen die Mitarbeiter unter der zentralen Rufnummer 02191 / 592 653-0. ■

**gissih**  
Die Lösung zählt

**TeleCash**  
from **fiserv.**

Neben den allen Händlern bekannten Funktionen, sind die zwei ausschlaggebenden Faktoren für die Entscheidung, welchen Zahlungsdienstleister man wählt – die Kosten und der Kundenservice.

	altes Angebot	neues Angebot	
<b>Kosten für:</b>	<b>Payone/ Ingenico</b>	<b>TeleCash</b>	
<b>Günstigstes Kartenterminal</b>	16,90 €	9,90 €	monatlich
<b>Girocard (früher EC-Karte) mit PIN-Eingabe</b>	0,250%	0,258%	je Transaktion
<b>Girocard mit Unterschrift und Zahlungsgarantie</b>	0,16%	0,16%	je Transaktion
<b>Standard-Kreditkarte *)</b>	0,99%	0,59%	je Transaktion
<b>Debitkarte (V-Pay, Maestro)</b>	0,55%	0,49%	je Transaktion
<b>Transaktion</b>	0,08 €	0,02 €	je Transaktion

\*) für spezielle Karten, wie z.B. Auslands- oder Firmenkarten fallen bei beiden Anbietern höhere Kosten an.