

P R E S S E M I T T E I L U N G

Compraga verzeichnet hohes Wachstum und baut Produkte und Services aus

Neben zahlreichen Neukunden und Partnerschaften vermeldet das FinTech-Unternehmen eine Einkaufskarte mit VISA-Bezahlungsfunktion

Das Frankfurter FinTech-Unternehmen Compraga vermeldet im aktuellen Jahr 2018 ein Wachstum von über 70 Prozent. Neben neuen Großkunden bilden auch die erweiterten Partnerschaften mit führenden Finanzdienstleistungsunternehmen und Einkaufsplattformen die Basis für die stetig steigenden Umsatzerlöse des 2012 gegründeten FinTechs. Im Zuge dessen strebt Compraga für das kommende Geschäftsjahr erstmals eine schwarze Null an.

Dr. Donovan Pfaff, Geschäftsführer bei Compraga: „Durch die stetige Weiterentwicklung unserer B2B-Payment Angebote, unter anderem durch eine Kreditkartenlösung, steigern wir die Transaktionszahl stetig. Unsere Value-Added Services rund um das Payment und die Abrechnung werden vor allem von Großkonzernen sehr gut angenommen. Dies verdeutlicht unser aktuelles Wachstum von über 70 Prozent.“

Personalisierte Einkaufskarten mit VISA-Bezahlungsfunktion

Im Bereich der Ad-hoc-Beschaffung erweitert Compraga sein Produkt- und Service-Portfolio um die direkte Zahlungsmöglichkeit am Point of Sales durch die Compraga-Karte mit Bezahlungsfunktion. Kunden von Compraga und deren Mitarbeiter, die eine Karte mit Bezahlungsfunktion erhalten, sind damit nicht nur berechtigt, im Namen und auf Rechnung von Compraga einzukaufen, sondern auch eine Zahlung beim Einkauf im lokalen Handel zu leisten.

Jede Karte mit Bezahlungsfunktion ist personalisiert auf den jeweiligen Mitarbeiter und darf nur von diesem unter Verwendung einer PIN oder Unterschrift an jeder VISA-Akzeptanzstelle in Deutschland genutzt werden. Das eröffnet vielfältige Möglichkeiten in der Ad-hoc-Beschaffung: zum Beispiel zum Einkauf von Geschenkartikeln, von kurzfristig benötigten kleinen Maschinen und Werkzeugen auf Baustellen oder Maschinen-Ersatzteilen für die Instandhaltung.

Erfolgreiches Webinar mit DBT Solutions

Unter dem Titel „Standardisierte Lösung für die Ad-hoc-Beschaffung“ veranstaltete Compraga am 11. September 2018 ein kostenloses Live-Webinar in Kooperation mit den Experten für Digitale Business Transformation von DBT Solutions. Gemeinsam präsentierten die beiden Referenten Dr. Donovan Pfaff, Geschäftsführer der Compraga GmbH, und Stefan Roggatz, Geschäftsführer der DBT Solution GmbH, den Teilnehmern ihr One-Stop-Shop-Konzept als standardisierte Lösung für die elektronische Beschaffung von C-Teilen, Dienstleistungen und Tail-End über eine Plattform. Damit stehen auch für den Mittelstand vereinfachte digitale Einkaufs- und Abrechnungsprozesse zur Verfügung.

Für die rund 30 Teilnehmer des Seminars konnten die Procurement-Experten von Compraga und DBT Solutions nachhaltig erläutern, wie sich mit ihrer gemeinsamen Lösung der Lieferantenstamm dauerhaft um mehr als 60 Prozent reduzieren lässt – bei einer signifikanten Steigerung der Transparenz in den Beschaffungsvorgängen und einer Senkung der Prozesskosten um bis zu 50 Prozent.

Bildunterschrift: Compraga Geschäftsführer Dr. Donovan Pfaff (Foto: Compraga GmbH)

Compraga GmbH

Die Compraga GmbH ist ein innovativer Dienstleister für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen in Einkauf und Finanzen. Durch Interaktionen, vor allem mit kleinen und mittleren Lieferanten, sind die Services unabdingbar für alle Unternehmen.

September 2018 / Compraga GmbH
Wildunger Straße 6a, D-60487 Frankfurt am Main
Telefon +49 (0) 69 / 26 48 97 62-0, Fax +49 (0) 69 / 26 48 97 61-9
Ansprechpartner: Dr. Donovan Pfaff, info@compraga.de
www.compraga.de

(Über ein Belegexemplar freuen wir uns: Newslounge, Hopfenfeld 5, D-31311 Uetze, Telefon 0 51 73 / 98 27-48, Fax 0 51 73 / 98 27-39, E-Mail: info@newslounge.de)