

Miriam Wohlfarth von Ogone.com im Interview

✘ Ogone ist ein führender europäischer Payment-Service-Provider und bietet Lösungen zur Zahlungsakzeptanz und Verarbeitung im Bereich E-Commerce, Ticketing, Call Center und Reisesektor, die sich im B2C-, als auch im B2B-Bereich einsetzen lassen.

Erfahren Sie mehr im Interview mit Miriam Wohlfarth.

Bitte beschreiben Sie Ihre Lösung in drei Sätzen?

Ogone ist einer der führenden europäischen Payment Service Provider mit über 17.000 Kunden aus allen Bereichen. Ogone bietet Anbindungen zu mehr als 100 verschiedene Banken und Acquirern mit mehr als 30 Bezahlarten über eine Schnittstelle. Dank langjähriger PCI-Zertifizierung und intelligentem Risikomanagement stehen wir für ein Höchstmaß an Sicherheit.

Was sind die Highlights Ihrer Lösung?

Wir sind lokal genauso stark wie international. Dadurch, dass wir unabhängig von Banken sind, kann der Kunde den günstigsten Acquirer wählen. Die Integration erfolgt im wirklichen Look and Feel des Händlers und ist durch unsere langjährige Branchenkompetenz und Erfahrung sehr flexibel. Test-Accounts sind bei uns jederzeit kostenlos verfügbar - mit allen Funktionalitäten der Produktionsumgebung. Wir bieten auch eine White Label Solution - unsere Lösungen sind damit skalierbar und passen zum „einfachen“ Shopbetreiber aber auch zum multinationalen Konzern.

Welche Preismodelle bieten Sie an?

Je nach Kundenbedarf: Ein Basic Pro-Account inklusive einfachem Riskmanagement ist ab 29 Euro Monatsgebühr und einer Gebühr pro Transaktion von 0,19 Euro erhältlich. Für einen erweiterten Bedarf bieten wir den Premium-Account mit umfangreichen Optionen zur Betrugsprävention, Account-Verwaltung etc. ab 59 Euro monatlich. Bei speziellen Anforderungen können wir auf Anfrage auch spezifische Lösungen anbieten.

Seit wann bieten Sie Ihre Lösungen an?

Die Firma besteht seit 1996, firmierte zunächst unter dem Namen Abssys und war als Beratungsunternehmen für den Bankensektor tätig. Im Zuge eines Auftrages, bei dem eine Payment-Lösung für eine Bank entwickelt wurde, startete Ogone mit der Entwicklung seiner eigenen Zahlungsplattform und entwickelt diese bis heute als Kerngeschäft kontinuierlich fort.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

Zur Zeit haben wir 85 Mitarbeiter und lokale Vertretungen in 6 europäischen Ländern wie Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich, Belgien und den Niederlanden. Zudem arbeiten weltweit bereits viele internationale Kunden wie Japan Airlines mit unserer Lösung, die von unserem International Sales-Team betreut werden.

Gibt es bereits Schnittstellen zu Shoplösungen?

Anbindungen bestehen zu allen führenden Shoplösungen wie z.B. zu Magento, e.pages und Intershop. Von Ogone zertifizierte Schnittstellen bestehen zu osCommerce und xt:Commerce. Eine Übersicht aller Shoplösungen, zu denen eine Anbindung besteht, finden Sie auf unserer Webseite. Des weiteren arbeiten wir im Rahmen unseres „Certified Ogone Solution Provider“ Partnerprogramms mit einer Reihe von zertifizierten Partnern wie Web-Design Agenturen zusammen. Diese entwickeln nach spezifischem Kundenauftrag spezielle Lösungen, in die sie die Zahlungslösung von Ogone über Schnittstellen integrieren.

Gibt es bereits andere für Shopbetreiber relevante Schnittstellen?

Ja, zum Beispiel Creditpass für erweiterte Bonitätsprüfung und Debitorenmanagement.

Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Lösung?

Als Payment Service Provider spielt die Sicherheit in unserer Lösung selbstverständlich eine sehr wichtige Rolle. Bereits seit Jahren ist Ogone erfolgreich nach PCI DSS (Payment Card Industrie Data Security Standard) zertifiziert und garantiert damit, höchsten Sicherheitsansprüchen gerecht zu werden. Unsere Systeme werden rund um die Uhr überwacht und unterliegen ständigen Sicherheitsüberprüfungen, sowohl durch uns selbst, als auch durch die PCI DSS

Zertifizierungsstelle. Damit wird für unsere Zahlungsplattform ein Höchstmaß an Sicherheit gewährleistet.



Welches sind Ihre Top-Referenzshops?

Ikea, DHL, Conrad, WDR, Pro Idee, Bayreuther Festspiele und viele mehr. Ogone vereint die Marktkenntnis und Nähe eines lokalen Anbieters mit den Stärken und den Vorteilen eines international agierenden Unternehmens. Zudem sind wir in der Lage, flexibel auf Kundenanforderungen reagieren zu können. Sollte ein spezifischer Bedarf bestehen, der von unserer Zahlungsplattform noch nicht abgedeckt wird, können wir entsprechende Lösungen entwickeln, um diesen abdecken zu können. Wir sehen unsere Unabhängigkeit von finanziellen Institutionen wie Banken bzw. Acquirern ebenfalls als große Stärke. Dies erlaubt uns unabhängig zu agieren und unseren Kunden die für Sie jeweils günstigste Bank bzw. Acquirer zu wählen.

 Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?

15 Jahre Sales-Erfahrung und 9 Jahre Internet Payment, mehr dazu finden Sie in meinem Xing-Profil.

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?

Online (Websites/Foren/Blogs...), Fachzeitschriften, Kongresse und Messen - überall.

Vielen Dank für das Interview.

Wenn Sie sich selbst ein Bild von Ogone machen möchten, finden Sie hier die Webseite der Firma.