

Flexible Zahlungslösungen - Interview mit Klarna (Partnerangebot)

✘ Mit über 10.000 angeschlossenen Online-Shops hat sich Klarna im Bereich rechnungsbasierter Zahlungslösungen für den Internethandel fest im europäischen Markt etabliert. Klarna hat bereits mehr als 20 Millionen Transaktionen verarbeitet und wird in diesem Jahr Transaktionen im Wert von mehr als einer Milliarde Euro abwickeln.

Erfahren Sie im Interview mit Barbaros Ozbugutu mehr zum Thema.

Bitte beschreiben Sie Ihre Lösung in drei Sätzen.

Wir bieten Online-Shops jeder Größenordnung in Deutschland, den Niederlanden, Schweden, Norwegen, Finnland und Dänemark die Bezahloptionen Rechnungs- und Ratenkauf an; dabei übernehmen wir das komplette Zahlungsausfall- und Betrugsrisiko. Unsere Zahlungslösungen kommen ohne Postident oder ähnlich umständliche Verfahren aus.

Sie sind zudem in den Shop der Händler integriert, das heißt: Kunden schließen ihren Einkauf auf der Online-Seite ihres Händlers ab und werden nicht auf eine externe Seite weitergeleitet.

Was sind die Highlights Ihrer Lösung?

Mit Klarna Rechnung können Händler ihren Kunden Deutschlands beliebteste Zahlungsart völlig ohne Verwaltungsaufwand bieten. Händler genießen dabei ein „Rundum sorglos“-Paket, denn sie müssen sich nach dem Versenden der Ware um nichts mehr kümmern; die Rechnung wird von unserem System automatisch erstellt, der Händler erhält in jedem Fall sein Geld - egal, ob und wann der Kunde zahlt.

Der Klarna Ratenkauf ist in seiner Form einzigartig: Verbraucher können sich jeden Monat aufs Neue entscheiden, welchen Betrag sie abbezahlen möchten - jederzeit auch den Gesamtbetrag. Die Kunden bestimmen die Laufzeit also selbst. Händler dagegen erhalten den Betrag eines Einkaufs auf einmal von Klarna ausbezahlt.

Welche Preismodelle bieten Sie an?

Unser Preismodell ist so angelegt, dass wir nur dann etwas verdienen, wenn unsere Händler es auch tun. Daher arbeiten wir in erster Linie mit einer Transaktionsgebühr die für jeden mit Klarna durchgeführten Einkauf durchgeführt wird.

Seit wann bieten Sie Ihre Lösung an?

Klarna wurde 2005 in Schweden gegründet, da es damals keine Möglichkeit für Online-Shops gab, den Rechnungskauf ohne Risiko anzubieten. Gleichzeitig war und ist die Nachfrage bei Verbrauchern nach einer sicheren Zahlungsart, bei der die Zahlung erst nach Erhalt der Ware fällig ist, unumstritten groß.

Dieses Problem haben wir mit herausragendem Erfolg überbrückt: Heute haben wir mehr als zehntausend angeschlossene Händler, 2011 werden wir Transaktionen im Wert von über einer Milliarde Euro abschließen.

Wieviele Mitarbeiter beschäftigen sich mit der Weiterentwicklung der Lösung?

Wir haben mittlerweile mehr als 500 Mitarbeiter, von denen 100 mit Forschung und Entwicklung beschäftigt sind. Zudem haben wir vor kurzem das israelische Unternehmen Analyzd übernommen, mit dem wir unsere Entwicklungsabteilung noch zusätzlich verstärken.

Grundsätzlich ist aber jeder Mitarbeiter bei Klarna dazu aufgefordert, mit seinen Ideen, unseren Service für e-Commerce-Unternehmen stetig zu verbessern. Diese Unternehmenskultur ist auch Teil unseres Erfolges bei unseren Kunden.

Gibt es bereits Schnittstellen zu Shoplösungen?

Wir haben besonders im letzten halben Jahr viele große Shopsysteme für eine Zusammenarbeit gewinnen können. Dazu gehören unter anderem Strato, Gambio, Shopware, plentySystems, Smartstore, CosmoShop, Xanario, Powergap, Demandware, ePages, Xonic Solutions, Mallux und diverse andere auf Nischen spezialisierte Partner. Dieses Portfolio bauen wir stetig aus.

Gibt es bereits andere für Shopbetreiber relevante Schnittstellen?

Neben den Shopsystemen haben wir auch starke Partnerschaften mit ERP-Systemen wie Actindo und mit dem PSP Computop aufgebaut.

Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Lösung?

Unser gesamtes Konzept beruht auf Sicherheit. Für Händler ist Klarna die sichere Lösung, weil sie dank umfangreicher Zahlungsgarantie immer ihr Geld bekommen und wir außerdem jegliche Administration übernehmen – auch durch unseren engagierten Kundendienst, der auch in deutschen Foren schon viel Lob geerntet hat.

Für Verbraucher bieten wir Sicherheit, indem sie die Ware immer erst nach Erhalt zahlen müssen und so sichergehen können, dass sie auch ihren Vorstellungen entspricht. Gleichzeitig brauchen keine sensiblen Daten angegeben werden. Dadurch wird der Einkauf für Verbraucher sicherer und die Kaufwahrscheinlichkeit erhöht sich, wovon letztlich wieder die Händler profitieren.

Welches sind Ihre Top-Referenzshops?

Für Deutschland haben wir zum Beispiel die Internetstores AG mit den Shops Fahrrad.de und Fitness.de für uns gewinnen können. International arbeiten wir unter anderem mit Gant Home, Euroflorist, Nelly.com, Gina Tricot und vielen anderen großen Shops zusammen.

Sind Sie schon international aufgestellt?

In der Tat – Klarnas Zahlungslösungen bieten wir aktuell in sechs Ländern, und unsere angeschlossenen Händler können völlig ohne zusätzlichen Aufwand in alle Länder verkaufen. Ihre Kunden bekommen dann natürlich sämtliche Dokumente und einen Kundendienst in der jeweiligen Landessprache.

Wo liegen Ihre Stärken?

Wir sind europäischer Marktführer im Bereich rechnungsbasierter Zahlungslösungen für den Internethandel. Durch unsere Erfahrung haben wir eine ausgefeilte Lösung, die speziell nur für Online-Shops entwickelt wurde.

Durch internationale Investoren wie Sequoia Capital, die unter anderem auch Youtube, Google und Apple auf ihrem Weg zum Erfolg unterstützt haben, sind wir auch für die Zukunft sehr gut aufgestellt.



Woran arbeiten Sie zurzeit?

Wir wollen uns weiterhin als Anbieter einer hochqualitativen Zahlungslösung am deutschen Markt etablieren und unsere Marktführerschaft in Europa ausbauen.

Dabei ist es uns wichtig, unsere Services nicht nur großen Händlern anzubieten, sondern auch ganz gezielt mittelständische und kleine Händler für unsere Produkte zu begeistern. Dazu werden wir auch weiterhin aktiv den Kontakt zu Shopbetreibern suchen. Darüber hinaus ist es uns wichtig, unsere Expertise und unsere Erfahrungen im Internethandel mit unseren Partnern zu teilen, um unser gemeinsames Ziel weiter voranzubringen: Steigerung des Umsatzes unserer Händler!

Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?

 Groß geworden in einer Vertriebler-Familie begann ich 1998 meinen beruflichen Werdegang in der Telekommunikationsbranche bei o2 Germany und kam 2005 in die Payment-Industrie. Hier war ich die letzten Jahre bei dem globalen Marktführer in Sachen Payment-Processing, Firstdata, als Vertriebsleiter tätig. Seit August 2010 verantworte ich das Deutschlandgeschäft Klarnas als Vice President of Sales.

Wo informieren Sie sich selbst?

Ich lese täglich die neuesten News auf den einschlägigen Internetseiten und diverse Fachzeitschriften. Durch unseren internationalen Hintergrund lerne ich außerdem täglich intern dazu, da wir über die Jahre sehr viel Wissen zum Internethandel aufgebaut haben.

Viele Kollegen waren selbst einmal Händler, die mit Klarna zusammengearbeitet haben, und glänzen in der Regel mit Ratschlägen aus Händlerperspektive, die im Dialog mit unseren Kunden unersetzlich sind.

Kontakt Daten:

Klarna GmbH
Ulmenstr. 52g
90443 Nürnberg, Germany

Tel.: +49 (911) 47757-701
Fax: +49 (911) 47757-777701
barbaros.ozbugutu@klarna.com