Rechnungskauf mit Zahlungsgarantie – Interview mit BillSAFE (Partnerangebot)

Das Unternehmen BillSAFE bietet seit einiger Zeit die Rechnungskaufabwicklung für Online-Shops an. Diese in Deutschland sehr beliebte Zahlungsart bietet dem Kunden den Service, dass er sich seine Bestellung zunächst nach Hause liefern lassen – sie dann prüfen kann und erst im Anschluss bezahlen muss.

Erfahren Sie im Interview mit Geschäftsführer Dr. Alexander Ey mehr über BillSAFE.

Bitte beschreiben Sie Ihre Lösung in drei Sätzen.
BillSAFE stellt Online-Händlern auf sichere Weise die Zahlungsart „Kauf auf Rechnung“ zur Verfügung und ermöglicht ihnen somit die bei Deutschlands Online-Shoppern beliebteste Zahlart anbieten zu können. Dabei sieht BillSAFE jeden Händler als Partner gleich welcher Größe oder Branche und unabhängig davon, ob diese mit privaten oder gewerblichen Kunden handeln.

Das Outsourcing dieser Zahlungsart ist für den Händler neben der erheblichen Komplexität der damit verbundenen Prozesse auch aus Aspekten der Betrugsprävention sinnvoll; schließlich kann BillSAFE mittlerweile auf die Zahlungserfahrungen aus über 1.000 Online-Shops zurückgreifen.

Was sind die Highlights Ihrer Lösung?
BillSAFE ist das Rundum-Sorglos-Paket für den Verkauf auf Rechnung im Internet. Über 10 Jahre Erfahrung im Aufbau von Scoring-Verfahren und im Forderungsmanagement bei der Muttergesellschaft mediafinanz AG flossen in die Entwicklung unserer hochqualitativen Scoringsysteme.

Damit ist BillSAFE heute in der Lage dem Händler eine Garantie für die vollständige Auszahlung zu geben, selbst wenn der Endkunde seine Rechnung einmal nicht zahlen sollte.

Neben der vollständigen Übernahme aller relevanten Prozesse vom Händler, legen wir großen Wert darauf, das Einkaufserlebnis für den Konsumenten so angenehm wie möglich zu gestalten. Im Anschluss an eine mit BillSAFE abgewickelte Transaktion kann der Kunde beispielsweise mit nur einem Klick in seiner Homebanking Software die entsprechende Überweisung anlegen.

Welche Preismodelle und Lizensierungsmodelle bieten Sie an?
Um unsere Lösung allen Händlern so attraktiv wie möglich anbieten zu können, haben wir uns für einen fairen, weil transaktionsbasierten Ansatz entschieden.

So zahlt der Händler immer nur dann eine Gebühr – die aus prozentuellem Disagio und einem Fixbetrag besteht – wenn in seinem Online-Shop auch wirklich ein Kauf auf Rechnung stattfand. Das individuelle Pricing hängt letztlich von verschiedenen Einzelkriterien ab u.a. vom Risiko oder auch der Warenkorbzusammensetzung.

Was hat Sie auf die Idee gebracht, eine Lösung für Webshops zu entwickeln?
Den regulären Betrieb unseres Zahlungsdienstes BillSAFE haben wir im Jahr 2009 mit der Anbindung der ersten 100 Online-Shops aufgenommen. Geboren ist die Idee einer sicheren und vertrauenswürdigen Bezahlmethode allerdings bereits im Jahr 2006 bei der mediafinanz AG. Grundsätzlich herrscht im e-Commerce immer noch großes Misstrauen.

Uns ging es vor allem darum, dieses Misstrauen zwischen den beteiligten Parteien – Käufer und Verkäufer – zu minimieren und für beide eine optimale Zahlungslösung zu entwickeln. Dabei sollten alle Vorteile, die beim Bezahlen im Internet sowohl für Käufer als auch für Online-Händler auftreten können, vereint werden.

Mit BillSAFE können Konsumenten bequem per Rechnung einkaufen, die Ware dann in Ruhe zu

Hause prüfen und müssen erst danach bezahlen. Auch für den Online-Händler ist dies komplett risikofrei und Forderungsausfälle gehören Dank der Zahlungsgarantie der Vergangenheit an. Im Gegenteil: Händler erzielen dadurch niedrigere Abbruchquoten, höhere Warenkörbe, längere Kundenlebenszyklen und kaufkraftstärkere Kunden.

Wieviele Mitarbeiter beschäftigen sich mit der Weiterentwicklung der Lösung?
BillSAFE wächst Tag für Tag. Im Moment besteht das Team aus gut 40 Mitarbeitern. Auch für unser Business Development Team konnten wir erfahrene und kreative Köpfe gewinnen.

Aber auch die strategische Beteiligung der eBay-Tochter PayPal im letzten Herbst brachte entscheidende Ressourcen mit sich – vor allem im Hinblick auf die Entwicklung neuer Geschäftsfelder und Produkte. Darüber hinaus verfügt BillSAFE durch diese Partnerschaft über die Erfahrung aus mehreren hundert Millionen erfolgreich abgewickelter e-Commerce Transaktionen.

Gibt es bereits Schnittstellen zu Shoplösungen?
Um unseren Händlern eine optimale also auch komfortable Einbindung und Aktivierung von BillSAFE zu ermöglichen, arbeiten wir mittlerweile mit fast allen Anbietern von Shopsystemen und Komplettlösungen im e-Commerce zusammen.

Darunter sind u.a.: Computop, Magento, Gambio, Oxid, plentySystems, CosmoShop, ePages sowie xt:Commerce und osCommerce.

Gibt es bereits andere für Shopbetreiber relevante Schnittstellen?
Zusätzlich zu den typischen Shoplösungs-Partnern kooperiert BillSAFE auch mit Anbietern von Warenwirtschaftssystemen wie Actindo und Afterbuy. Aber auch die Zusammenarbeit mit Buhl Data Service, dem Anbieter der Finanzsoftware “WISO Mein Geld“, ist nicht nur für den Käufer von Vorteil.

Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Lösung?
Wie bereits erklärt, war und ist das Thema Sicherheit die treibende Idee hinter BillSAFE. Unsere Mission ist es den Handel im Internet sicherer zu machen.

Mit dem Kauf auf Rechnung mit BillSAFE können Käufer einkaufen wie im Geschäft um die Ecke, Ihre Einkäufe in Ruhe begutachten, bevor Sie bequem per Überweisung zahlen. Außerdem verzichten wir bei unserer Rechnungskauflösung im Bestellprozess vollständig auf die Weitergabe sensibler Daten wie Konto- oder Kreditkartendaten, wodurch diese Kundendaten vor Missbrauch geschützt sind.

Für Händler ist BillSAFE genauso sicher: Wir übernehmen nicht nur das gesamte Debitorenmanagement für den Händler, sondern auch das komplette Ausfallrisiko. So sind Online-Händler vollständig gegen Forderungsausfälle abgesichert.

Welches sind Ihre Top-Referenzshops?
Täglich entscheiden sich mehr Shops und Händler für den Rechnungskauf mit BillSAFE. So können wir unter anderem A.T.U, Roller, Telefon.de, Hitseller.de, Zippo und kürzlich auch Tamaris zu unseren Kunden zählen.

Sind Sie schon international aufgestellt?
Gerade der Zahlungs- und e-Commerce-Markt in Deutschland unterscheidet sich stark von denen anderer Länder. Daher war es ein selbst gestecktes Ziel von uns, diesen Markt richtig zu verstehen und nachhaltig zu gestalten.

Doch auch andere Länder europa- bzw. weltweit bieten interessante Potentiale für den Kauf auf Rechnung. So werden wir unsere Dienstleistung in naher Zukunft auch für Länder wie Österreich, Schweiz und Niederlande anbieten.

Wo liegen Ihre Stärken?
Es gibt eine Hand voll Anbieter, die die große Beliebtheit dieser Zahlart erkannt haben. Nur wenige konnten dabei auf entsprechende Erfahrung bauen. Das Management der BillSAFE GmbH besteht ausnahmslos aus Risikomanagement-Experten mit über 10 Jahren Erfahrung aus der Betreuung von namhaften Online-Shops und Versandhandelsunternehmen über die mediafinanz AG.

Mit der strategischen Beteiligung durch die eBay-Tochter PayPal im Jahr 2010 wurde dieses Know-how um die Erfahrungen aus Milliarden erfolgreich abgewickelter e-Commerce-Transaktionen komplettiert.

Daneben sind aber auch Erfahrungen mit den nationalen Besonderheiten des e-Commerce-Marktes in Deutschland entscheidend, die aufgrund unterschiedlicher geografischer Herkunft auch nicht alle Player vorweisen können.

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund des Netzwerkes mit der mediafinanz AG, als Experten für nachgelagertes Forderungsmanagement auf der einen und PayPal, als führender Zahlungsdienstleister im Online-Handel auf der anderen Seite verfügt BillSAFE auf beiden Gebieten über eine einzigartige Expertise.

Woran arbeiten Sie zurzeit?
BillSAFE hat sich ein klares Ziel gesetzt: die dominierende Rolle im Markt der Rechnungskauf-Anbieter einzunehmen. Um dieses Ziel zu erreichen, versuchen wir täglich unseren Service und unsere Produkte zu verbessern. So finalisieren wir beispielsweise gerade unser neues Layer Payment Gateway, wodurch ein user-freundlicherer Checkout erzielt werden soll.

Außerdem wird BillSAFE ab dem 1. August offiziell im B2B-Geschäft aktiv sein, wodurch Online-Händler unsere Rechnungskauf-Lösung auch ihren gewerblichen Kunden anbieten können. Zudem werden wir bald unser Händler-Portal 2.0 launchen.

Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?
Als gelernter Mediziner gründete ich bereits während meines Studiums mein erstes eigenes Unternehmen und nach einer kurzen klinischen Tätigkeit wechselte ich in die Softwarebranche. Ab 2003 baute ich dann zusammen mit zwei weiteren Gesellschaftern die mediafinanz AG in Osnabrück auf. 2008 wurde dann die BillSAFE GmbH von mir mitgegründet in der ich seitdem als Gesellschafter und Geschäftsführer tätig bin.

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?
Meine täglichen Informationsquellen sind natürlich zum einen die branchentypischen Internetseiten und Blogs wie z.B. gruenderszene, W&V, Internet World Business oder auch der Shopbetreiber-Blog. Daneben besuche ich auch regelmäßig diverse Fachveranstaltungen und Messen, um mich mit Händlern und Partnern über die Branche auszutauschen.

Zum anderen findet hier bei uns auf dem eBay Campus ein reger Gedanken- und Informationsaustausch mit allen eBay Inc. beteiligten Unternehmen zum Thema e-Commerce statt. Gerade in Kooperation mit PayPal hilft ein regelmäßiger Know-How Transfer.

Kontaktdaten:
BillSAFE GmbH
Albert-Einstein-Ring 6
14532 Kleinmachnow

Telefon: 01805 2455-01
Telefax: 033203 1824-93

verkaufen@billsafe.de