

"Höchste Flexibiliät für unsere Kunden" - Interview mit secupay (Partnerangebot)

☒ Die Bezahlabwicklung ist im E-Commerce ein zentrales Element. Der Kunde erwartet breite Palette an Zahlungsoptionen, der Shopbetreiber muss aber auch an sein Geld kommen. Wie secupay dabei unterstützen kann, erklärt Hans-Peter Weber, Vorstand der secupay AG.

Hier erfahren Sie mehr.

Bitte beschreiben Sie Ihre Lösung in drei Sätzen.

Mit unserer Payment-Lösung bieten wir die meist genutzten Zahlungsarten Lastschrift, Kreditkarte, Rechnungskauf mit Zahlungsgarantie sowie Vorkasse und PayPal aus einer Hand. Unsere Zahlungslösungen funktionieren im klassischen und im mobilen eCommerce und sind per NFC (Near Field Communication) und QR-Code auch für den Einsatz im Präsenzhandel geeignet. Neben den gängigen Zahlungsarten bieten wir auch Loyalty Services an, wie zum Beispiel Gutscheine und Coupons.

Was sind die Highlights Ihrer Lösung?

Mit secupay.flexAPI verbinden wir eine vollständige Multichannel-Lösung mit Zahlungsgarantie, die dank dieser neuen Schnittstelle spielend einfach in fertige Systeme oder selbstprogrammierte Shops integriert werden kann. Die Übergabe des API-Keys und des Betrags sind ausreichend, um eine Zahlung abzuwickeln. Retailer können Bezahlvorgänge mit nur einem Partner abwickeln – online, mobile und sogar offline. Denn ein weiteres Highlight ist, dass auch im Einzelhandel und in der Gastronomie über einen QR-Code oder mit Hilfe der NFC-Technologie bezahlt werden kann. Die NFC-Zahlungen funktionieren sowohl über einen RFID-Tag als auch – und das ist in Europa derzeit einzigartig – über den eingebauten NFC-Chip der neuen Samsung und HTC-Geräte.

Welche Preismodelle bieten Sie an?

Unser Standard-Preismodell sieht weder monatliche Grund- und Einrichtungsgebühren noch eine Mindestvertragslaufzeit vor. Die Kosten z.B. für unsere elektronische Lastschrift betragen 24 Cent je Transaktion und ein Disagio von 2,48 Prozent für eine garantierte Zahlung.

Seit wann bieten Sie Ihre Lösung an? Was hat Sie auf die Idee gebracht, eine Lösung für Webshops zu entwickeln?

Wir bieten Payment-Lösungen für Webshops seit 2008 an. Die Nachfragen unserer Kunden haben uns darauf aufmerksam gemacht, dass ein erhöhter Bedarf an einem einheitlichen Payment-Produkt aus einer Hand besteht. Mit den neuen secupay.shopmodulen können wir die komplette Zahlungsabwicklung für Webshops realisieren.



Wie viele Mitarbeiter beschäftigen sich mit der Weiterentwicklung der Lösung?

Derzeit sind 7 Entwickler mit der Weiterentwicklung unserer Shopmodule betraut.

Gibt es bereits Schnittstellen zu Shoplösungen?

Mit unseren Shopmodulen bieten wir Schnittstellen zu den am häufigsten verwendeten Shoplösungen wie zum Beispiel xtCommerce, Magento und oxid.

Gibt es bereits andere für Shopbetreiber relevante Schnittstellen?

Eine Einbindung in eine eigene Lösung ist dank der secupay.flexAPI wirklich sehr einfach zu realisieren.

Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Lösung? Wie gehen Sie damit um?

Sicherheit hat einen hohen Stellenwert. Wir arbeiten natürlich nach den PCI-Regularien und überprüfen unsere Standards regelmäßig, um höchste Sicherheit zu gewährleisten.

Welcher ist Ihr Top-Referenzshop?

Profirad.de gehört seit mehreren Jahren zu unseren Top-Partnern.

Sind Sie schon international aufgestellt?

Ja, es gibt bereits die secupay S.A. in Luxemburg, die den Markteintritt in den Benelux-Ländern und Frankreich vorbereitet.

Wo liegen Ihre Stärken (auch im Marktumfeld)?

☒ Wir können uns in höchstem Maß flexibel an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen. Unsere Lösungen funktionieren am Point of Sale im Einzelhandel, im E- und im mCommerce. Mit secupay bekommen unsere Kunden einen Partner, der sich zuverlässig, günstig und sicher um die Zahlungsabwicklung kümmert und diese mit Kundenbindung verknüpfen kann.

Woran arbeiten Sie zurzeit? Was sind Ihre Pläne für die nächsten Monate?

Wir wollen in den nächsten Monaten Zahlungsmodule für weitere Shopsysteme entwickeln und die Einbindung unserer neuen API in (mobilen) Webseiten stark vereinfachen.

Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?

Ich bin seit 1990 als Unternehmer in der IT-Branche tätig und beschäftige mich seit 2000 mit dem Zahlungsverkehr im Online- und Offlinehandel.

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping? (Websites/Foren/Blogs...)

Natürlich ist der Shopbetreiber-Blog eine unserer Informationsquellen, um über neue interessante Lösungen in der Online-Shopping-Welt zu erfahren. Wir lesen aber auch gern andere eCommerce-Blogs und Portale wie zum Beispiel iBusiness oder Fachmagazine wie das E-Commerce Magazin.