

Mehr als 80 internationale und lokale Bezahlmethoden - Interview mit Ogone (Partnerangebot)

✖ Ogone Payment Services ist seit 1996 einer der führenden Anbieter von Zahlungslösungen im eCommerce. Die Schnittstelle von Ogone wird nahtlos zwischen Kunden, Händlern und Akzeptanzpartnern für Zahlungsmethoden eingebunden und sorgt für eine effiziente Verwaltung von Transaktionsdaten.

Erfahren Sie im Interview mit Christoph Jung mehr über Ogone.

Bitte beschreiben Sie Ihre Lösung in drei Sätzen?

Ogone Collect ermöglicht es dem Händler, auf einfache, sichere und schnelle Weise sowohl nationalen als auch internationalen Shop-Kunden die Zahlungsmethoden anzubieten, die in dem jeweiligen Land präferiert werden. Der Händler muss dazu weder Verträge mit den unterschiedlichen nationalen Akzeptanzpartnern abschließen noch zusätzliche Bankkonten oder Filialen vor Ort eröffnen, sondern er schließt lediglich einen Vertrag mit Ogone ab. Diesen Service haben wir gemeinsam mit dem elektronischen Geldinstitut Tunz.com entwickelt.

Was sind die Highlights Ihrer Lösung?

Mit einem Vertrag hat der Händler die Möglichkeit, auch im Ausland Geschäfte abzuwickeln, ohne dass dies für ihn mit großem Aufwand verbunden ist. Ein Großteil der Onlinekäufer bevorzugt lokale Zahlungsmethoden, wie Studien immer wieder zeigen.

Händler sparen zusätzlich, da sie ohne viel Aufwand Prozesse, wie zum Beispiel Gutschriften bei Retouren, für alle Zahlungsmethoden durchführen können, die über Ogone Collect angebunden sind – beispielsweise Sofortüberweisung oder Giropay.

Indem wir europaweit Treuhandzahlungen rechtssicher abwickeln können, bieten wir Betreibern von Vermittlungsplattformen einen weiteren wichtigen Service. Denn nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) dürfen nur zertifizierte Zahlungsinstitute Zahlungskonten führen und entsprechende Transaktionen tätigen.

Welche Preismodelle bieten Sie an?

Der Service ist weder mit Einrichtungskosten noch mit monatlichen Gebühren verbunden. Der Händler zahlt nur für erfolgreich durchgeführte Transaktionen eine Kommission.

Seit wann bieten Sie Ihre Lösung an?

Den Service gibt es seit Mitte 2012, als Ogone zum 100%-igen Eigentümer von Tunz.com wurde. Ogone ist einer der wenigen PSP, der europaweit grenzüberschreitende Finanzdienstleistungen im elektronischen Zahlungsverkehr anbieten darf. Ogone Collect wird stetig erweitert.

Der Service wurde entwickelt, da Umfragen dem Auslandsgeschäft ein großes Wachstum zuschreiben: Laut einer Studie von ibi Research etwa wickeln bereits mehr als die Hälfte der deutschen Online-Händler Geschäfte im Ausland ab.

Dennoch haben zwei Drittel der Händler Angst vor rechtlichen Unsicherheiten und administrativen Hürden. Die Erfahrung zeigt, dass sich die Conversion Rate eines Shops schon dann signifikant erhöht, wenn neben den deutschen auch die Zahlungsmethoden des angrenzenden Auslands angeboten werden, so etwa iDeal für die Niederlande oder Bancontact Mister Cash für Belgien.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen sich mit der Weiterentwicklung der Lösung?

Ogone beschäftigt mehr als 290 Mitarbeiter weltweit. Eine Vielzahl von Produktmanagern und Entwicklern haben die Aufgabe, unsere Lösungen, darunter auch Ogone Collect, ständig den Marktanforderungen anzupassen.

Hinzu kommen Supportmitarbeiter und Projektleiter, die für die Beratung der Kunden zuständig sind. Ogone expandiert weiter, daher suchen wir für unsere europäischen Standorte weitere

Mitarbeiter in unterschiedlichen Positionen.

Gibt es bereits Schnittstellen zu Shoplösungen?

Es gibt bereits mehr als 20 Schnittstellen zu den gängigsten Shopsystemen, z.B. Magento, Oxid, ePages oder Mauve. Der Service fügt sich ebenso nahtlos in den Shop ein wie alle im Ogone-Konto verfügbaren Funktionen. Über das Ogone Back-Office werden die Kontenabstimmung und das Transaktionsmonitoring abgewickelt.

Gibt es bereits andere für Shopbetreiber relevante Schnittstellen?

Im Laufe unserer über 16-jährigen Tätigkeit haben wir viele Kooperationen und Schnittstellen mit Integratoren und anderen Partnern aufgebaut und abgeschlossen, um dem Händler das Leben leichter zu machen. Eine Übersicht zu den Partnern und zur Shopsoftware gibt es auf unserer Homepage.

Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Lösung?

Das Thema Sicherheit spielt bei uns eine besonders wichtige Rolle. Neben der PCI-Zertifizierung sind wir als einer der wenigen europäischen PSPs als elektronisches Geldinstitut akkreditiert und verfügen über eine e-Money-Lizenz. Die Daten der Shopkunden werden mithilfe von Verschlüsselungen und Signaturen gesichert, daneben bieten wir für Händler Tools zur Missbrauchsprävention in unterschiedlichem Umfang an.

Beispielsweise wird jede Transaktion nach mehr als 65 Kriterien in Echtzeit geprüft. Der Händler kann Transaktionen anhand seiner Betrugserfahrungen und Einstellungen annehmen, sperren oder zur Überprüfung aussteuern. Zusätzlich besteht die Möglichkeit eines Expertenmoduls: Hierfür wird ein Betrugsprofi mit der Einrichtung und der Überwachung beauftragt. Die Zahlungen können einfach innerhalb der Ogone Back-Office-Plattform abgeglichen und kontrolliert werden.

Welches sind Ihre Top-Referenzshops?

TUI, Thomas Cook, Unister, Opodo, Conrad Electronics, Nespresso und BOSE.

Sind Sie schon international aufgestellt?

Ogone ist ein internationaler Payment-Service-Anbieter mit Hauptsitz in Brüssel und führend in Europa. Für mehr als 35.000 Kunden weltweit übernimmt Ogone die Steuerung und Sicherung des Online-Zahlungsverkehrs.

Ogone unterhält Niederlassungen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich, Großbritannien, den Vereinigten Arabischen Emiraten sowie den USA und hat mit der Übernahme des Online Payment Providers EBS im Jahr 2011 auch den Markt in Indien erschlossen. 2011 wurden weltweit 97 Millionen Transaktionen mit einem Volumen von 13 Mrd. Euro abgeschlossen.

Wo liegen Ihre Stärken?

Internationalisierung: Services wie Ogone Collect werden bislang kaum angeboten, ebenso Payment-Lösungen für mobiles Shoppen. Hier hat Ogone kürzlich eine In-App-Payment Library entwickelt.

Die Anforderungen der Händler werden immer komplexer, ebenso der Markt. Händler erwarten professionelle Beratung und individuelle Lösungen. Ogone passt daher die Lösungen genau an die Anforderungen des Kunden an, sowohl im nationalen als auch im internationalen Segment.

Internationales Unternehmen: wir bieten dank zertifizierter Schnittstellen zu mehr als 200 Banken und Finanzdienstleistern über 80 internationale und lokale Bezahlmethoden in Europa, Asien, Lateinamerika und dem Mittleren Osten an, sind ein elektronisches Geldinstitut mit e-Money-Lizenz und bieten europaweite Abwicklung von Treuhandzahlungen.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Es sind weitere Kooperationen in der Planung. Außerdem werden die vorhandenen Services und Lösungen weiter ausgebaut.

Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?

☒ Ich beschäftige mich seit 2005 mit dem Thema Zahlungsverkehr in unterschiedlichen Positionen in den Bereichen Issuing, Acquiring und E-Commerce. Davor war ich im Bankensektor in den Bereichen IT Dienstleistungen und Finanzen tätig. Als Country Manager verantworte ich die Geschäftstätigkeiten von Ogone in Deutschland. Weitere Informationen finden Sie in meinem Xing-

Profil.

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?

Die interessantesten Informationen erhalte ich im Austausch mit Kollegen, Partnern und Kunden.
Daneben lese ich diverse Webseiten, Foren, Fachzeitschriften und Blogs.