

„Wir sind zufrieden“

paydirekt-Geschäftsführer Niklas Bartelt über den Marktstart des Bezahlsystems

Jetzt geht es los: Das neue Online-Bezahlverfahren paydirekt wird ausgerollt. Auch viele bayerische Genossenschaften beteiligen sich. „Profil“ sprach mit Niklas Bartelt, Geschäftsführer der paydirekt GmbH, über die bisherigen Erfahrungen und die Ziele für das kommende Jahr.

Profil: Herr Bartelt, paydirekt geht in diesen Tagen an den Start. Welche Rolle kann das Bezahlverfahren im Weihnachtsgeschäft bereits spielen?

Niklas Bartelt: Wir sind sehr zufrieden damit, wie gut und stabil das System läuft, immerhin haben wir erst vor einem guten Jahr mit der Entwicklung begonnen. Bisher haben wir alle Termine planmäßig eingehalten. Jetzt müssen die Kunden überzeugt werden, sich für ein neues Bezahlverfahren zu registrieren. Wichtig ist auch der Prozess der Händlergewinnung, da ein Händler, der paydirekt als Bezahlverfahren aufnehmen möchte, mit allen beteiligten Instituten sprechen muss. Das ist eine Auflage des Kartellamts. Den Prozess haben wir zwar im maximal möglichen Rahmen vereinfacht, trotzdem dauert das natürlich einige Zeit. Um es kurz zu machen: Im Weihnachtsgeschäft 2015 wird paydirekt noch kleinere Brötchen backen. Aber ich bin fest überzeugt, dass wir zum Weihnachtsgeschäft im nächsten Jahr sehr gut dabei sein werden.

Profil: Wichtig für die Akzeptanz von paydirekt ist die Anzahl der Online-Händler, die sich anschließen lassen. Wie viele Händler akzeptieren paydirekt bereits?

Bartelt: Das Händlerinteresse ist nach wie vor groß und mit der Metro Gruppe gibt es bereits ein echtes Schwergewicht, das in der Anbindung ist. Um möglichst schnell eine gute Durchdringung des Markts zu erreichen, konzentrieren wir uns derzeit auf die Payment Service Provider. Das sind Dienstleister, die die technische Anbindung eines Online-Shops an Zahlungsdienstleister realisieren. Mit einem angeschlossenen PSP hat dann gleich eine große Menge von Händlern Zugang zu unserem System.

Wir sind weiterhin optimistisch, dass Kunden im Laufe des nächsten Jahres bei vielen interessanten Händlern mit paydirekt zahlen können.



Niklas Bartelt, Geschäftsführer von paydirekt

Profil: paydirekt ist in den vergangenen Monaten von Pilotbanken, Kunden und Händlern intensiv getestet worden. Welche Erkenntnisse haben Sie daraus gewonnen?

Bartelt: Vor allem eine – und das hören wir auch immer wieder: paydirekt ist so gebaut, dass es sowohl die Bedürfnisse der Kunden als auch der Händler erfüllt. Hier haben sich die intensive Marktforschung und der Know-how-Austausch mit unseren Bankenpartnern gelohnt, ebenso wie die enge Abstimmung mit einigen Händlern. Wir haben ziemlich viel richtig gemacht. Wir haben gerade die Durchgängigkeit der Prozesse in allen denkbaren Fällen und im Hinblick auf die vielen verschiedenen Banksysteme intensiv getestet und waren selbst überrascht, dass wir tatsächlich am paydirekt-System nichts verändern mussten. Das gilt übrigens auch für die Anbindung an die unterschiedlichen Shopssysteme und Bezahlprozesse der Händler.

Profil: Was sind die nächsten Schritte, nachdem das System online gegangen ist?

Bartelt: Zunächst mal genauso weitermachen. Die Aufschaltungen auf das System werden ja noch eine Weile weitergehen und sicher auch noch intensiver werden. Im nächsten Jahr erwarten wir die Sparkassen mit ihrem Kundenpotenzial. Und wir gehen davon aus, dass nach dem Weihnachtsgeschäft und nach der Markteinführung auch die Händlernaufschaltungen noch mal an Fahrt gewinnen. Parallel dazu denken wir in Zusammenarbeit mit unseren Gesellschaftern natürlich weiter darüber nach, wie wir das System optimieren oder auch erweitern können. Wir haben Entwicklungen wie Mobile Payment oder Peer-to-Peer-Zahlungen im Blick. Wir müssen nur sehr genau schauen, wie der tatsächliche Bedarf bei unseren Nutzern ist. Denn nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch sinnvoll.

Profil: Wie soll sich paydirekt bis zum Weihnachtsgeschäft 2016 entwickeln?

Bartelt: Ich bin fest davon überzeugt, dass wir in 2016 einen guten Hochlauf haben werden, sowohl auf der Kundenseite als auch auf der Händlerseite. Natürlich funktioniert die Einführung eines neuen Bezahlverfahrens nicht über Nacht, ein bisschen Geduld müssen wir schon mitbringen. Zudem wir ja nicht nur die Kunden, sondern auch die Händler überzeugen müssen. Für beide Gruppen haben wir gute Argumente, deshalb steht für mich der Erfolg von paydirekt fest.

Profil: Konkurrenten wie PayPal sind längst international am Markt. Wird paydirekt in absehbarer Zeit im Ausland verfügbar sein?

Bartelt: Wir starten zunächst in Deutschland, denn unser Inlandsmarkt hat noch sehr viel Potenzial. Im letzten Jahr betrug der Anteil der Internetbezahlverfahren am Gesamtumsatz lediglich 2,8 Prozent. Das zeigt ganz klar den Aufholbedarf. Deshalb haben wir das System im ersten Schritt für deutsche Kunden und Händler entwickelt. Deren Bedürfnisse stehen im Vordergrund. Diese Bedürfnisse werden wir uns, auch weiterhin sehr intensiv ansehen und auf dieser Basis über die Weiterentwicklung von paydirekt entscheiden.

Profil: Vielen Dank für das Interview! cd ◀