

«Frechheit, keine Grundgebühren zu verlangen»

Seit rund einem Monat ist der gebührenfreie Bezahlendienst zahl.s.ch der Neu St.Johanner Firma siebenberge GmbH auf dem Schweizer Markt. Vom bisherigen Erfolg ist selbst Mitgründer Ivan Louis überrascht.

Interview: Urs M. Hemm

In der Coronakrise sind vermehrt auch kleine Anbieter bestrebt, Online-Shops zu eröffnen. Wer das tut, braucht einen Bezahlendienst, um Zahlungen mit Kreditkarten abwickeln zu können. Eine Toggenburger Firma bietet diese Dienstleistung ohne Grundgebühr an.

Erklären Sie bitte einem Laien, was zahl.s.ch genau ist.

Ivan Louis: Einfach gesagt vermieten wir die Technologie, um Zahlungen mit Twint und Kreditkarten auf Onlineshops abwickeln zu können. Normalerweise ist das für einen Verkäufer mit hohen Fixkosten für Gebühren oder einem hohen Einkaufspreis verbunden. Mit zahl.s.ch hingegen fallen diese Fixkosten weg. Wenn beispielsweise jemand einen Onlineshop eröffnet und Kreditkarten akzeptieren will, braucht er zahl.s.ch oder ein ausländisches Äquivalent, ausser er macht mit jeder einzelnen Kreditkartenfirma einen Vertrag. Diesen wird er aber als Kleinanbieter nur schwer bekommen, oder die Fixkosten für Installations- und Grundgebühren sind so hoch, dass es sich für ihn nicht lohnen würde.

Was hat Sie zur Entwicklung dieses neuen Bezahlendienstes bewogen?

Wir haben festgestellt, dass viele kleine Firmen als Folge der Coronakrise einen Onlineshop aufmachen wollen. Nehmen wir als Beispiel den Dorfmetzger: Wenn dieser monatliche Fixkosten von beispielsweise 75 Franken plus die Kosten für jede einzelne Transaktion zu tragen hat, ist die Hürde, Kreditkarten zu akzeptieren, hoch. Denn, wenn der Shop am Ende nicht läuft, bleibt der Metzger auf diesen Kosten sitzen. Solchen Gewerbetreibenden wollten wir eine bezahlbare Lösung mit attraktiven Bedingungen anbieten, damit auch kleine Firmen am Online-Markt teilnehmen können.



Ivan Louis, Mitinhaber der siebenberge GmbH, ist überzeugt, dass sich das Bezahlssystem am Markt durchsetzt. Bild: Ruben Schönenberger

Welche konkreten Vorteile bringt es dem Unternehmen, das ihren Bezahlendienst einführt?

Die variablen Kosten pro Transaktion sind in etwa mit anderen internationalen Anbietern vergleichbar, die Fixkosten hingegen fallen weg. Zudem hat unser Kunde die Möglichkeit, mit einem grösseren Volumen einen besseren Tarif zu bekommen, da die Kosten pro Transaktion sinken. Die Transaktion geschieht sofort, da der Kunde das Geld nicht noch an den Verkäufer überweisen muss. Der Unternehmer weiss also, dass der geschuldete Betrag direkt seinem Konto gutgeschrieben wird.

Was bringt es mir als Kunden eines Unternehmens, das zahl.s.ch einsetzt?

«Eigentlich rechneten wir damit, die ersten ein bis zwei Jahre draufzahlen zu müssen.»

Ivan Louis
Toggenburger IT-Unternehmer

Einfache Zahlungsmöglichkeiten. Insbesondere Twint kann man bei den gängigen Systemen nur zu jährlich anfallenden Kosten einbinden. Twint ist aber mittlerweile die beliebteste digitale Zahlungsmethode und wird vom Kunden erwartet. Bei uns gehören Twint und Kreditkarten zum Standard.

Sie verlangen für die Nutzung Ihres Dienstes keine Grundgebühren. Wie finanzieren Sie sich?

Über die Transaktionskosten. Ein Teil geht zwar an die Kreditkartenbetreiber, ein Teil bleibt aber bei uns. Für uns ist das insofern mit einem Risiko verbunden, als es sich für uns nur ab einem gewissen Umsatz pro Kunde rentiert. Da wir aber keine Grundgebühren verlangen, gibt es zurzeit noch einige Fir-

men, die sich einfach einmal registrieren, aber noch keinen Umsatz machen. Wir sind daher aktuell auf wenige Firmen angewiesen, die einen für uns kostendeckenden Umsatz generieren.

Der Markt ist durch internationale Mitbewerber bereits hinreichend abgedeckt. Wo sehen Sie als Kleinanbieter ihre Marktchance?

Viele Firmen suchen Anbieter von Bezahldiensten in der Schweiz. Meines Wissens sind wir aber die einzigen, die so frech sind, keine Grundgebühren zu verlangen. Daher denken wir eher, dass mehr Anbieter, wie wir es sind, dem Wettbewerb guttun würden. Unser bisheriger Erfolg zeigt, dass die Nachfrage nach solchen Angeboten durchaus vorhanden ist.

Ihr Produkt ist jetzt seit rund einem Monat auf dem Markt. Wie sieht ihr erstes Fazit aus?

Wir wurden vom Erfolg positiv überrascht, es nutzen schon über hundert Kunden zahl.s.ch. Eigentlich rechneten wir damit die ersten ein bis zwei Jahre draufzahlen zu müssen. So, wie es jetzt aussieht, können wir ab dem zweiten Monat unsere Auslagen decken.

Wo sehen Sie Ausbaupotenzial bei ihrem Angebot?

Momentan konzentrieren wir uns bei der Implementierung unseres Produkts hauptsächlich auf ein Shopsystem. Zwar ist die Anbindung unseres Produkts an weitere, gängige Shopsysteme innert kurzer Zeit möglich, aber technisch noch nicht realisiert. Diese Erweiterungen auf andere Systeme wollen wir nächstens anbieten können. Mit einem wachsenden Umsatzvolumen wollen wir zudem unser Angebot noch attraktiver gestalten.

Bei Geld geht es immer auch um Sicherheit. Wie stellen Sie sicher, dass das Geld dort ankommt, wo es hin soll?

Bei der Bezahlung mit Twint geht das Geld direkt auf das Konto unseres Kunden. Wir haben nie Zugriff aufs Geld. Bei der Bezahlung mit Kreditkarte geht das Geschäft über einen geprüften Finanzintermediär. Auch in diesem Fall haben wir nie Zugriff auf das Geld. Wir stellen die Technologie zur Verfügung, mit der eigentlichen Abwicklung der Transaktion haben wir nichts zu tun und das wollen wir auch nicht.

Wo möchten Sie in einem Jahr stehen?

Ein Ziel wäre sicher, dass es sich auch rentiert, wenn wir unsere Arbeitsstunden einrechnen. Das machen wir bisher nicht. Ein Ziel ist aber auch, dass unser Umsatzvolumen so gross ist, dass wir unsere Konditionen für unsere Kunden attraktiver gestalten können. Denn zurzeit sind wir im Vergleich zur Konkurrenz für Grosskunden noch nicht interessant genug.