DER PLATOW Brief

PAYMENTS

Zahlungsdienstleister aus Sachsen überrascht mit irrem Umsatzsprung

Secupay schafft etwas, was sonst nur gehypten Start-ups gelingt: verdoppelter Umsatz und Millionengewinn. Ein Grund ist die Bezahlkarte für Flüchtlinge. Doch es gibt noch weitere Treiber für das Geschäft des bereits im Jahr 2000 gegründeten Zahlungsdienstleisters.

Nils Heck, 29. Juli 2025



secupay-Standort

Das Payment-Unternehmen **Secupay** hat es geschafft, die eigenen Umsätze innerhalb eines Jahres zu verdoppeln. 2024/2025 setzte es 19,5 Mio. Euro um, ein einstelliger Millionenbetrag blieb laut Unternehmen vor Steuern als Gewinn. Gleichzeitig stieg das abgewickelte Zahlungsvolumen auf fast zwei Mrd. Euro, was einem Plus von fast 80% entsprach. Damit schafft Secupay, was sonst nur gehypten Start-ups gelingt. Bleibt die Frage: Woher kommt die Millionenschwemme für das bis dato kleine, inhabergeführte Unternehmen aus Pulsnitz nahe der deutsch-tschechischen Grenze?

Lange blieb die Firma, die dieses Jahr 25 wird, weitgehend unbekannt. Das änderte sich schlagartig 2024. Gemeinsam mit einem Konsortium gewann Secupay den Auftrag für die Bezahlkarte für Geflüchtete in 14 von 16 Bundesländern – und stach **Solaris** und die **Sparkassen** aus. Die Zielgruppe kann mit der Karte an allen **Visa**-Akzeptanzstellen zahlen. Der Deal lohnte sich. Laut Chef und Inhaber **Hans-Peter Weber** macht die Karte rund 20% des Neugeschäfts bei Secupay aus. „Das ist im Geschäftsjahr 2024/2025 sicherlich der größte Umsatztreiber gewesen", sagt er im Gespräch mit PLATOW.

Aber es war nicht der einzige. Besonders das Acquiring, die Abwicklung von Zahlungen auf Händlerseite, legte nochmals deutlich zu. „Da sehen wir zahlenmäßig den größten Schub", so Weber. Darüber hinaus konnte Secupay im Bereich automatisierter Zahlungslösungen wie Cashback oder Rückerstattungen mit neuer Vertriebsstruktur viele Konzerne als Kunden gewinnen. Die Zahl der Mitarbeiter stieg im Jahresdurchschnitt von 80 auf 100. Das Momentum des vergangenen Geschäftsjahres will die Payment-Firma ausnutzen und ist nun Principal Member bei Visa und **Mastercard**. Das bedeutet, dass sie bald selbst Acquiring ohne Partner betreiben kann. „Da haben wir mehr Beinfreiheit", sagt Weber. Auch im Issuing sieht der Inhaber des Payment-Unternehmens neben der Geflüchtetenkarte großes Potenzial, etwa in der öffentlichen Verwaltung.