

Immer ein Stück über den Fintec-Tellerrand hinausschauend

Deutschlands größtes inhabergeführtes Zahlungsinstitut feiert 20-Jähriges in Pulsnitz

Eigentlich sind es zusammen 50 Jahre, die jetzt zu feiern sind, denn vor genau 30 Jahren begann Hans-Peter Weber seine unternehmerischen Tätigkeiten im Zahlungsverkehr, seit 2000 am Standort Pulsnitz. Es war die Suche nach einem Wohnloft, die Weber ins beschauliche Pfefferkuchen-Städtchen führte. In der dort erworbenen, damals fast leerstehenden Bandweberei fand er eine Bleibe und letztlich auch seinen Firmensitz.

Zuerst investierte er in ein Call-Center, das er später mit etwa 300 Mitarbeitern veräußerte und welches bis heute zu seinen Mietern zählt. Danach ging es los mit dem ersten Online-Shop für den EC-Terminal-Vertrieb. 2007 begann man schließlich mit der Entwicklung von Zusatzanwendungen für EC-Terminals, heute ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens. „Natürlich gab es Höhen und Tiefen. Es gab Situationen, in denen eine Portion Gottvertrauen vonnöten war, um sie zu meistern“, sagt Weber.

Im Jahr 2008 standen in der Fabrik Räume zur Verfügung. Anlass genug diesen Freiraum für den Aufbau eines Unternehmenszweigs für den eCom-Zahlungsverkehr zu nutzen. secupay wurde von der BaFin zugelassenes Zahlungsinstitut und erhielt die Möglichkeit, für Visa und Mastercard eigene Verträge abzuschließen. Neben Online-Händlern zählten auch bald Crowdfunding-Plattformen wie seedmatch, Startnext oder Exporo zu den secupay-Kunden. „Säßen wir in Berlin, wären wir mit Sicherheit ein hippestes Fintec, so sind wir das auch, aber immer noch bodenständig und inhabergeführt“, so Weber weiter. Heute arbeiten 75 Mitarbeiter für secupay, darunter 25 in der Entwicklung – Pulsnitz ist eben mehr als Pfefferkuchen.

Der Hidden Champion aus dem sächsischen Pulsnitz realisierte in den vergangenen Jahren Projekte mit namhaften Kunden wie Galerie Lafayette, Borussia Dortmund, Deutsche Bahn, Konsum Leipzig, Audi und Porsche. So wurde zum Beispiel für den BVB eine Lösung entwickelt, die die Akzeptanz aller bargeldlosen Zahlarten und der BVB-Stadionkarte an einem handelsüblichen EC-Terminal vereint und extrem schnelle und einfache Zahlungen ermöglicht. „Wir haben bei der Zusammenarbeit mit unseren Kunden viel gelernt. Wir sind nun dabei, diese Insellösungen zu einem ganzheitlichen Produkt-Ökosystem weiterzuentwickeln, das Payment mit Gutscheinen, Coupons und Kundenbindung verbindet und sowohl im klassischen Ladengeschäft als auch im eCommerce eingesetzt werden kann“, so Weber weiter. „Für uns gilt die Aussage von Adam Smith noch, dass der Wohlstand einer Gesellschaft auf der Reinvestition der erzielten Gewinne beruht. Wir agieren in diesem Sinne von Beginn an mit dem Ziel, ein starkes Technologieunternehmen zu schaffen, das in der Region verwurzelt ist und gemeinsam mit seinen Mitarbeitern wächst.“ secupay betreut zurzeit fast 17.000 Händler sowohl im Zahlungsverkehr als auch mit Gutschein- und Kundenbindungslösungen. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde ein Transaktionsvolumen von 1,47 Milliarden Euro verarbeitet.

Weitere Informationen: www.secupay.com