

# Startup Gründermetropole Berlin

## Nachgefragt: Barzahlen

Gründer:	Florian Swoboda
Geburtsjahr:	1989
Gründungsjahr:	2011
Firmenname:	Cash Payment Solution GmbH
Internetseite:	<a href="http://www.barzahlen.de">www.barzahlen.de</a>

### Kurzbeschreibung:

Barzahlen ([www.barzahlen.de](http://www.barzahlen.de)) ist ein Online-Bezahlsystem, welches es Kunden in Deutschland ermöglicht, Online-Einkäufe bar zu bezahlen. Der Kunde muss online keine sensiblen Finanzdaten angeben und kann vollkommen sicher ohne Betrugsrisiko einkaufen. Die Bezahlung der online bestellten Waren erfolgt in einer Filiale eines Einzelhandelspartners von Barzahlen. Dazu zählen z.B. deutschlandweit vertretene Supermärkte und Drogerieketten. Online-Händler profitieren von einem garantierten Zahlungseingang, und neuen, sicherheitsbewussten Kundenschichten, sowie einer erhöhten Conversion Rate.

### Fragen:

#### 1) Kurz und knapp Eure Geschäftsidee hinter Eurem Unternehmen:

Bei seinem Online-Einkauf wählt der Kunde Barzahlen als Zahlungsmethode aus, druckt einen Zahlschein aus oder lässt sich einen Zahlcode aufs Handy schicken. Die Bezahlung der online bestellten Waren erfolgt dann in einer Filiale eines Einzelhandelspartners von Barzahlen. Dazu zählen deutschlandweit vertretene Supermärkte und Drogerieketten, wie z.B. die dm-drogerie Märkte, die real,- Supermärkte und die Shops von mobilcom-debitel. Unmittelbar nach Einzahlung des Betrages wird der Online-Händler über den Zahlungseingang informiert und kann die Ware mit 100%iger Zahlungsgarantie sofort versenden. Barzahlen erschließt Kunden für den E-Commerce, die bisher nicht online einkaufen können, Sicherheitsbedenken hegen oder einfach mit Bargeld zahlen wollen. Online-Händler profitieren von einem garantierten Zahlungseingang, dem risikofreien Versand ihrer Ware und neuen, sicherheitsbewussten Kundenschichten, sowie einer erhöhten Conversion Rate. Barzahlen ist derzeit bei über 450 Online-Shops verfügbar, unter anderem bei Hitmeister, Schiesser.de, Netzoptiker und Reisenthel.

#### 2) Vor der Existenzgründung waren wir...

Vor der Gründung von Barzahlen haben wir ganz unterschiedliche Erfahrungen in verschiedenen Branchen gemacht. Achim war in der Strategieberatung im Bereich

Consumer Goods tätig, Sebastian in einer Investmentbank in London und ich hier in Berlin bei einem Startup.

3) Wodurch verdient Euer Unternehmen Geld?

Wir verdienen Geld wie jeder andere Zahlungsanbieter. Der Online-Händler, der Barzahlen anbietet, gibt pro Transaktion einen prozentualen Anteil an uns ab.

4) Woher stammte das Kapital zur Gründung?

Wir haben die Anfänge der Firma zunächst privat und dann über ein Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft finanziert. Dann kamen namhafte Berliner Business Angels hinzu. Darunter sind unter anderem Florian Heinemann, Gründer von Project A, und Martin Sinner, Gründer von idealo. Im Sommer 2012 haben wir dann eine erste VC-Runde mit ALSTIN – Alternative Strategic Investments abgeschlossen.

5) Was macht Berlin zur attraktiven Gründermetropole?

Berlin ist eine Stadt, die sich in den letzten Jahren wahnsinnig schnell verändert hat und es auch immer noch tut. Diese Dynamik der Stadt spürt man in allen Lebensbereichen und auch bei den Menschen, die hier leben. Man findet sehr viele Menschen hier, die etwas bewegen wollen und eben auch in einem Start-up arbeiten möchten, für dessen Idee sie brennen. Zudem sind die Mieten und Lebenshaltungskosten human, was natürlich für eine Gründung immer ein Vorteil ist.

6) Welche Offline Netzwerke könnt Ihr für Eure Branche in Berlin empfehlen?

Es gibt hier in Berlin unheimlich viele Netzwerkevents und Verbände, die interessante Veranstaltungen bieten. Wir sind z.B. Mitglied im BITKOM, dem Bundesverband Deutsche Startups und dem ehi Retail Institute und dort auch regelmäßig anzutreffen. Die E-Commerce-Branche ist in Berlin aber auch neben den etablierten Verbänden gut vernetzt und es gibt viele nicht kommerziell organisierte Events zu unterschiedlichsten Themen.

7) Welchen Fehler sollten Neugründer nicht machen?

Gründer sollten jede Chance nutzen, mit anderen über ihre Idee zu sprechen. Sich Feedback holen ist wichtig, aber man sollte nicht auf jeden hören. Man sollte die Idee konstant weiterentwickeln, ohne die ursprüngliche Intention aus den Augen zu verlieren und motivierte, gute Leute mit ins Team holen, die die eigene Einstellung und Vision teilen.

8) Mit welchen Adjektiven würdet ihr Eure Zielgruppe beschreiben?

Grundsätzlich kann jeder Deutsche Barzahlen nutzen. Insbesondere ist der Service aber interessant für sicherheitsbewusste Kunden, die online ungern ihre sensiblen Daten

angeben, und solche, die bisher nicht online einkaufen konnten, da sie weder über eine Kreditkarte (67% der Deutschen, Deutsche Bundesbank, 2012) noch Online-Banking (56% der Deutschen, Bundesverband deutscher Banken, 2011) verfügen. Barzahlen ist überzeugt, auch die über 20% der Internetnutzer, die bisher zwar online surfen, aber nicht online einkaufen, dem E-Commerce erschließen zu können. Auch ältere Generationen, die mit den verschiedenen bisher angebotenen Zahlungsmethoden nicht vertraut sind, profitieren von Barzahlen.

9) Wieviel Prozent Eures Umsatzes generiert Ihr über social media Plattformen wie facebook, twitter etc.?

Wir nutzen Social Media nur als Marketing- und Kundenbindungsinstrument. Direkt über diese Kanäle generieren wir keinen Umsatz. Wir promoten aber über Facebook, Twitter und Co. unsere Rabattaktionen mit Online-Shops und führen Gewinnspiele durch.

10) Welche Veranstaltungen/Seminare/Messen/Coaches haben Euch weitergeholfen?

Wir sind auf allen wichtigen E-Commerce-Messen, wie der Internet World, der dmexco und der Gamescom vertreten und haben dort auch sehr viele Kontakte knüpfen und positives Feedback sammeln können. Unsere Coaches kommen zum Großteil aus den Reihen unserer Investoren und Business Angels. Hier haben wir Experten aus vielen Bereichen wie Vertrieb, Online-Marketing und Social Media an unserer Seite, die sehr wertvollen Input liefern.

11) Gibt es Kontakt zu anderen Startups, wenn ja zu welchen?

Wir haben Kontakt zu vielen Start-ups. Mit manchen gibt es auch eine Geschäftsbeziehung, mit anderen haben wir über unsere Investoren Kontakt und zu wieder anderen pflegen wir einfach eine Freundschaft. Ich glaube, die Berliner Startup-Szene ist sehr eng vernetzt und man kennt sich untereinander.

12) Eure Top 3 Partner ( z.B. Grafiker,)

Unsere Top 3 Partner sind definitiv unsere Einzelhandelspartner dm-drogerie markt, real,- und mobilcom-debitel, die es uns ermöglichen, unseren Kunden ein deutschlandweit flächendeckendes Netzwerk an Filialen, in denen bezahlt werden kann, zur Verfügung zu stellen.