

OPTIOPAY PRESSEKIT

Januar 2017

INHALT

Das OptioPay Fact-Sheet	3
Das Wichtigste im Überblick	4
Von reBuy.de zu OptioPay	5
So funktioniert OptioPay im Detail	5
So nutzen Kunden OptioPay: Beispiele	6
Das Gründerteam	8
Ihr Medienkontakt	9

DAS OPTIOPAY FACT SHEET

Auf den Punkt gebracht

STARTDATUM	Januar 2015
STANDORT	Berlin (Friedrichshain), An den Treptowers 1, 12435 Berlin
BUSINESS PARTNER	<ul style="list-style-type: none">• biw Bank für Investments und Wertpapiere AG (Bankpartner für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs)• PricewaterhouseCoopers Legal (Datenschutzmanagement)• Ernst & Young GmbH (Accounting und Steuerberatung)
GRÜNDER	Marcus Börner - Chief Executive Officer & Founder Oliver Oster - Chief Operations Officer & Founder
BRANCHE	IT und Services / FinTech / B2C Payment Solutions
PRODUKT	OptioPay Payment Platform <ul style="list-style-type: none">• Auszahlungsplattform mit höherwertigen Gutscheinen für Unternehmen (FinTech)• Performance-basierter Marketing Kanal (AdTech)
GUTSCHEINANBIETER	<ul style="list-style-type: none">• Adidas• Amazon• Best Western Hotels• Christ• myToys• Zalando• u.v.a.
ANWENDUNGSBEREICHE	<ul style="list-style-type: none">• Versicherungen: Mit OptioPay können Versicherungen Schadensregulierungen und Prämien abwickeln und so Umsatz und Kundenbindung erhöhen• Banken: Banken können ihren Kunden Zugang zur OptioPay-Auszahlungsplattform gewähren, sodass diese ihr Guthaben in Mehrwerte umwandeln können• Energieversorger: Ob Guthabenauszahlung nach der Jahresabrechnung oder Neukunden-Boni: Es gibt viele Gründe, weshalb Energieversorger Geld ausschütten. OptioPay verwandelt Auszahlungen in eine Einnahmequelle und erhöht dabei den Zahlungswert für Empfänger• E-Commerce: Firmen mit hohem Auszahlungsvolumen (z.B. durch Retouren etc.) können mit OptioPay ihre Einnahmen erhöhen und ihren Kunden Mehrwerte bieten• Personalvergütungen: Wir verbessern die Art und Weise, wie Mitarbeiter Geld erhalten, indem Arbeitgeber mit uns das Gehalt steuerneutral und ohne Kosten dank höherwertiger Gutscheine erhöhen
MITARBEITER	44 aus 24 Ländern (Stand: 17. Januar 2017)
MEDIENKANÄLE	WEBSITE - http://www.optiopay.com FACEBOOK - http://www.facebook.com/optiopay TWITTER - http://www.twitter.com/optiopay

DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK

OptioPay im Schnelldurchlauf

WAS MACHEN WIR?

OptioPay agiert als Fintech-Unternehmen an der Schnittstelle zwischen Online Marketing und traditioneller Finanzwirtschaft, indem es Auszahlungen von Unternehmen wie Versicherungen, Banken oder Energieversorgern an deren Kunden oder Mitarbeiter abwickelt. Über die OptioPay Auszahlungsplattform erhöhen Zahlungsempfänger Wert und Flexibilität ihrer Auszahlung, indem sie höherwertige Gutscheine zahlreicher bekannter Einzelhändler und Dienstleister als Auszahlungsoption wählen. Gutscheinanbieter werben performance-basiert in dem wertvollen Moment des Gelderhalts, Auszahlende wandeln ein Cost-Center in ein Revenue-Center und Zahlungsempfänger erhöhen den Wert ihrer Auszahlung.

WIE FUNKTIONIERT DIE OPTIOPAY AUSZAHLUNGSPLATTFORM?

Firmen, die die OptioPay Auszahlungsplattform anbieten, geben ihren Zahlungsempfängern die Möglichkeit, ihre Auszahlungen auf beliebig viele Auszahlungsmethoden aufzuteilen. So kann ein Zahlungsempfänger z. B. eine 200-Euro-Zahlung in eine 100-Euro-Überweisung und einen 120-Euro-Gutschein seiner Wahl umwandeln. Auf diese Weise erhöht er den Wert seiner Auszahlung um 20 Euro auf 220 Euro.

WO UND WESHALB WIRD OPTIOPAY EINGESETZT?

OptioPay fügt sich nahtlos in jedes Zahlungssystem ein und ist branchenübergreifend einsetzbar: Bei Versicherungen (z.B. Schadensregulierungen, Beitragsrückzahlungen), bei Personalvergütungen (z.B. Gehälter, Zusatzleistungen) und im Banking (z.B. Überweisungen, Zinsen) Beitragsrückzahlungen). Auszahlende Unternehmen erhöhen mit uns Umsatz sowie Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit. Gutscheinanbieter wie Zalando, Amazon.de, und Mister Spex, sowie weitere bekannte Händler, werben im idealen Moment des Gelderhalts, in dem der Kunde liquide ist und eine hohe Bereitschaft hat Geld auszugeben.

HAT OPTIOPAY BEREITS AUSZEICHNUNGEN GEWONNEN?

Dass die OptioPay Auszahlungsplattform bereits preiswürdig ist, haben wir durch den Gewinn des FinTech-Pitches beim INNOVATIONSforBANKS-Kongress 2015 in Köln unter Beweis gestellt. Auch unsere Auszeichnung, als bester Pitch auf der DKM Leitmesse 2016, ist als ein Erfolg zu werten. Bei beiden Events hat OptioPay sich gegen andere FinTech Unternehmen durchgesetzt und die Jury der Finanz- und Versicherungsexperten von sich überzeugt.

MIT WEM ARBEITET OPTIOPAY ZUSAMMEN?

Wir garantieren Unternehmen und deren Kunden den höchsten Schutz all ihrer Daten, den wir mit unserem Partner PwC AG umfassend gewährleisten. Unser Bankpartner biw AG sorgt dafür, dass sämtliche Transaktionen überprüft werden und im Rahmen der gültigen Bankenstandards rechtssicher ablaufen. Da unser Geschäftsmodell eine alleinige Verarbeitung der Daten von Unternehmen, Werbetreibenden und Anwendern und nicht deren Verbreitung vorsieht, werden wir diese niemals Dritten zugänglich machen. Unsere Sicherheitsstandards gelten für sämtliche Transaktionsprozesse und entsprechen u. a. ISO-Norm 27001:2005. Die Aufbewahrung der Gutscheine richtet sich nach dem AES-256-Verschlüsselungsstandard.

WO KOMMT OPTIOPAY HER UND WO GEHT ES HIN?

Die OptioPay GmbH wurde 2014 von reBuy.de-Gründer Marcus Börner und Rechtsanwalt Oliver Oster in Berlin gegründet und wird von einer Reihe namhafter Investoren unterstützt, darunter die Auden Group, main incubator und dem Fintech-Inkubator der Commerzbank. Berlin ist als Fintech-Hauptstadt der ideale Standort zur Verwirklichung unserer Ziele. Die geltenden Wachstums- und Geschäftsverhältnisse Berlins fördern die Etablierung von OptioPay als Marktführer im Segment der Auszahlungsplattformen in starkem Maße.

VON REBUY.DE ZU OPTIOPAY

Von der Idee zum Geschäftsmodell

VON DER VISION, AUSZAHLUNGEN IN EINNAHMEN ZU VERWANDELN

Die Idee zur Gründung von OptioPay entstand bei der renommierten Online-Händlerplattform reBuy. Von Marcus Börner im Alter von 17 Jahren gegründet, verbucht reBuy heute einen Jahresumsatz von 70 Millionen Euro und wickelt als größter deutscher Gebrauchtwarenhändler eine Vielzahl an Auszahlungen ab. In den ersten Jahren von reBuy wurden monatlich große Geldsummen an zahlreiche Kunden ausgezahlt, ohne die Kaufkraft dieser Zielgruppe auf diesem Weg auszuschöpfen. Um das Potenzial der Auszahlungen zu nutzen, setzte sich Marcus Börner intensiv mit den Möglichkeiten zur Vermarktung von Auszahlungen und deren Optimierung auseinander.

MIT OPTIOPAY DIE IDEE ERFOLGREICH UMSETZEN

An dieser Stelle kam ihm der Gedanke, Auszahlungen durch das Angebot von Gutscheinen völlig neu zu gestalten. Anstelle einer Überweisung konnten reBuy Kunden nun einen höherwertigen Gutschein von reBuy wählen und so den Wert ihrer Verkäufe erhöhen. reBuy machte dadurch abfließende Liquidität wieder zu eigenem Umsatz. Diese Methode wird von einem hohen einstelligen Prozentsatz der reBuy Kunden genutzt, sodass Marcus Börner im Zuge der rasanten Entwicklung der Finanztechnologie diese Idee zu einem tragfähigen Geschäftsmodell für die Gesamtheit aller auszahlenden Unternehmen ausweitete. OptioPay wurde ins Leben gerufen, um das Potenzial von Auszahlungen allen Unternehmen zugänglich zu machen.

WAS WIR WOLLEN? DEN ZAHLUNGSVERKEHR REVOLUTIONIEREN!

OptioPay will sich als führendes Softwareunternehmen im Bereich digitaler Auszahlungen von B2C-Zahlungslösungen etablieren. Unsere Vision verfolgen wir mit einem Team erfahrener Entwickler und einer leistungsstarken Auszahlungsplattform, die Firmen und Verbrauchern einen finanziellen und kundenbindenden Nutzen bietet. Dies realisiert OptioPay durch höherwertige Gutscheine. Werbende Firmen profitieren davon, zahlende Kunden in einem idealen Moment zu erreichen: beim Erhalt von Geld. Damit verändern und verbessern wir die Art, wie Menschen Geld erhalten und ausgeben und erreichen, dass alle Beteiligten nachhaltig durch uns profitieren.

SO FUNKTIONIERT OPTIOPAY IM DETAIL

Wir machen mehr aus dem Geld von Zahlungsempfängern

MIT HÖHERWERTIGEN GUTSCHEINEN KUNDEN ERREICHEN

Werbetreibende Unternehmen erhalten über OptioPay den Zugang zu zahlungskräftigen Kunden. Das Besondere ist, dass diese Unternehmen, meist bekannte und moderne Einzelhändler und Dienstleister die Menschen im idealen Moment des Gelderhalts mit ihren Wertgutscheinen erreichen. Jeder Gelderhalt stellt einen potenziell direkten Umsatz dar. Eine Vielzahl von bekannten Unternehmen bietet bereits über das System von OptioPay ihre Gutscheine an. Einzigartig ist, dass die Zahlungsempfänger mit OptioPay den Wert der Auszahlung selbst erhöhen.

ALLE FREIHEITEN FÜR AUSZAHLENDE UNTERNEHMEN UND IHRE KUNDEN

Ein grundlegender Vorteil von OptioPay besteht darin, dass jedem auszahlenden Unternehmen das System auf Basis seiner Bedürfnisse eingerichtet wird. Als White-Label-Lösung passen wir die Auszahlungsplattform an das Unternehmensdesign an. Jeder Kontakt mit Zahlungsempfängern findet so in der vertrauten Umgebung des Unternehmens statt. Die Implementierung in die bestehenden Systeme der Auszahler ist dank API ohne großen Aufwand möglich.

Nutzt ein Zahlungsempfänger OptioPay nicht, so erfolgt eine automatische Überweisung zum vorher festgelegten Stichtag, ganz ohne Verzögerungen.

SICHERE PROZESSE - DENN ZAHLUNGSVERKEHR IST VERTRAUENSACHE

Die Abwicklung und Umwandlung von Auszahlungen in höherwertige Gutscheine betreffen sensible Bereiche des Zahlungsverkehrs. Durch die freiwillige Nutzung seitens der Anwender, eine technisch vertraute Umgebung und die garantierte Erhöhung des ursprünglichen Auszahlungswerts gewinnen Zahlungsempfänger Vertrauen in die Plattform. OptioPay stärkt dieses Vertrauensverhältnis, indem es ausschließlich mit zertifizierten Serverbetreibern und modernen Verschlüsselungsmechanismen Daten versendet und diese niemals Dritten zugänglich macht. Mit der biw AG als Partnerbank sorgt OptioPay auch im Hinblick auf rechtliche und technische Anforderungen dafür, dass alle Auszahlungen schnell und sicher auf das Konto von Kunden oder Mitarbeitern gelangen.

SO NUTZEN KUNDEN OPTIOPAY: BEISPIELE

Alle Beteiligten profitieren

BEISPIEL NR. 1: VERSICHERUNGEN – VOM SCHADEN ZUM MEHRWERT

1. Ein Blitzeinschlag in Judiths Haus hat einen Kurzschluss in ihrem Fernseher erzeugt. Glücklicherweise hat sie diesen versichert. Die Versicherung zahlt ihr einen Schadenersatz in Höhe von 500 Euro.
2. Am selben Tag erhält sie eine E-Mail ihrer Versicherung: Liebe Judith, es tut uns leid, dass es zum Schadenfall gekommen ist. Deinen Schadenersatz von 500 Euro erhältst Du über unsere vorteilhafte Auszahlungsplattform. Bitte folge dem Link und wähle selbst, wie Du Deinen Schadenersatz durch höherwertige Gutscheine im Wert erhöhen möchtest. Liebe Grüße
3. Judith folgt dem Link und wird auf die im Design ihrer Versicherung gestaltete Auszahlungsplattform weitergeleitet.
4. Da Judith einen neuen Fernseher benötigt, beschließt sie, ihre 500 Euro in einen 525-Euro-Gutschein von Amazon umzuwandeln.
5. Judith freut sich über die Werterhöhung ihres Schadenersatzes um 5%.

BEISPIEL NR. 2: BANKEN – OPTIOPAY MACHT MEHR AUS DIVIDENDEN

1. Da Franz 254 Daimler Aktien im Gesamtwert von 20.833 Euro hält, bekommt er eine Dividende i. H. v. 750 Euro gezahlt.
2. Per E-Mail erhält er einen Hinweis, dass er diesen Betrag im Wert erhöhen kann. Dafür meldet er sich in seinem Online Banking an. In der Kontoansicht wird hinter der gezahlten Dividende ein Button eingeblendet: „Machen Sie jetzt mehr aus Ihrem Geld.“ Über diesen Button gelangt Franz auf die Startseite von OptioPay, auf der ihm zunächst die vorteilhaften Möglichkeiten erklärt werden. Franz interessiert sich für dieses Angebot, folgt dem Link im Online Banking und gelangt zu der im Design der Bank gestalteten Auszahlungsplattform.
3. Franz wandelt 700 Euro in einen 805-Euro-Gutschein eines Fahrradhändlers um. Die verbleibenden 50 Euro lässt er sich bequem auf sein Bankkonto überweisen und führt seine Frau zum Abendessen aus.
4. Innerhalb weniger Minuten erhält Franz eine E-Mail mit seinem Gutschein. Er freut sich, dass er durch den Mehrwert direkt ein neues Fahrrad kaufen kann und zusätzlich noch eine Überweisung auf sein Bankkonto erhält.

BEISPIEL NR. 3: ENERGIEVERSORGER – MEHR VON DER JAHRESENDABRECHNUNG

1. Es ist Januar, die Ski-Saison steht vor der Tür und Lisa plant gerade eine Woche Ferien. Gleichzeitig erhält sie die Jahresendabrechnung ihres Energieversorgers, die sie auf ein Guthaben von 314,40 Euro aufmerksam macht.
2. Lisa erhält eine im Namen ihres Energieversorgers versandte E-Mail von OptioPay: „Vielen Dank für Dein Umweltbewusstsein. Du erhältst Dein Rechnungsguthaben über unsere vorteilhafte Auszahlungsplattform. Dort kannst Du flexibel aus mehreren Auszahlungsmethoden wählen und Dein Guthaben durch höherwertige Gutscheine im Wert erhöhen. Viele Grüße, ReineEnergie.“
3. Lisa folgt dem Link in der E-Mail und gelangt auf die im Design des Energieversorgers gehaltene Auszahlungsplattform. Hier wandelt sie 300 Euro ihrer Auszahlung in einen 360-Euro-Gutschein von Best Western um. Die restlichen 14,40 Euro lässt sie sich wie gewohnt auf ihr Bankkonto überweisen.
4. Kurze Zeit später erhält Lisa eine E-Mail von OptioPay mit dem gewünschten Gutschein. Diesen löst sie sogleich bei Best Western ein.
5. Dank des 20% Mehrwerts hat Lisa sich für eine Junior Suite entschieden. Sie freut sich über die unkomplizierte und innovative Auszahlungsmethode, die ihr Energieversorger ihr bietet.

BEISPIEL NR. 4: E-COMMERCE - AUSZAHLUNGEN AN REBUY.DE KUNDEN

1. Peter zieht von Berlin nach Kapstadt um. Er besitzt noch einige alte Bücher sowie DVDs und verkauft diese nun an reBuy.de, das ihm dafür 124 Euro bietet.
2. Daraufhin erhält Peter eine E-Mail von reBuy.de: „Lieber Peter, danke für die Zusendung Deiner Bücher und DVDs. Du erhältst Deine Auszahlung über unsere vorteilhafte Auszahlungsplattform. Hier kannst Du flexibel aus mehreren Auszahlungsmethoden wählen und Dein Guthaben in höherwertige Gutscheine zahlreicher Partner umwandeln.“
3. Peter interessiert sich für das Angebot, folgt dem Link in der E-Mail und gelangt zu der im Design von reBuy.de gestalteten Auszahlungsplattform.
4. Peter wandelt 100 Euro in einen 120-Euro-Gutschein von Adidas um. Die restlichen 24 Euro lässt er sich bequem auf sein Bankkonto überweisen.
5. Innerhalb weniger Minuten erhält Peter eine E-Mail mit seinem Gutschein. Er freut sich über den Mehrwert von 20% und kauft sich mit seinem Gutschein direkt neue Fußballschuhe für den Kunstrasen in Kapstadt.

BEISPIEL NR. 5: PERSONALVERGÜTUNGEN - MEHR GEHALT MIT OPTIOPAY

1. Tim hat diesen Monat seine Quote für Paketabfertigungen erfolgreich erfüllt. Laut seines Vertrags hat er aufgrund seiner Leistung den Anspruch auf eine variable Vergütung in Höhe von 260 Euro.
Tim erhält eine im Namen seines Vorgesetzten verschickte E-Mail von OptioPay: „Vielen Dank für Deine tolle Leistung, Tim. Du erhältst Deine Vergütung über unsere flexible Auszahlungsplattform. Dort hast Du die Möglichkeit, Deine Vergütung durch höherwertige Gutscheine zahlreicher Partner im Wert zu erhöhen. Viele Grüße, Michael.“
2. Zu Hause klickt Tim auf den Link in der E-Mail und landet auf der im Unternehmensdesign gestalteten Auszahlungsplattform von OptioPay.
3. Tim möchte das nächste Wochenende mit seiner Freundin in Kopenhagen verbringen und sucht noch eine Unterkunft. Auf OptioPay findet er ein Angebot von Wimdu und entscheidet sich 100 Euro seiner Zahlung in einen 120-Euro-Gutschein umzuwandeln. Weitere 100 Euro wandelt er in einen 140-Euro-Gutschein von notebooksbilliger.de um und lässt sich die übrigen 60 Euro auf sein Bankkonto überweisen.
4. Durch die Kombination verschiedener Auszahlungsmethoden konnte Tim seinen ursprünglichen Bonus von 260 Euro um 23% erhöhen.

DAS GRÜNDERTEAM



MARCUS BÖRNER - CEO / FOUNDER

Mit 17 gründete Marcus Börner sein erstes Unternehmen, er baute reBuy.de auf und machte es zu einer der führenden Plattformen für Gebrauchsgüter in Deutschland. 450 Mitarbeiter und 70 Millionen Euro Jahresumsatz später, wandelte er die Potenziale, die er bei reBuy.de erkannte in ein neues Geschäftsmodell um. Sein Unternehmergeist und seine Leidenschaft nutzerorientierte Produkte mit digitalen Prozessen zu verbinden, führte zu der Gründung von OptioPay.

OLIVER OSTER - COO / FOUNDER

Als Anwalt ist Oliver Oster im Restructuring, in der Bankenwelt und dem Unternehmensrecht zu Hause. Oster leitete zuvor die Feedback Fabrik sowie ein Unternehmen für Importe aus dem asiatischen Raum. Er entschied sich mit Kindheitsfreund Marcus Börner ein gemeinsames Unternehmen aufzubauen. Die Leidenschaft für Teamarbeit und seine Erfahrung im Bereich Unternehmensrecht bereiteten ihn auf die Arbeit in dem FinTech Unternehmen vor.



IHR MEDIENKONTAKT

Falls Sie mehr Informationen benötigen, an einer Medienkooperation interessiert sind oder weiterführende Fragen haben, sprechen Sie uns jederzeit an:



Franziska Engel-Ulrich
MARKETING MANAGER

presse@optiopay.com
franziska.engel-ulrich@optiopay.com