

Die Münchner Startup-Erfolgsgeschichte: Zum dritten Geburtstag verzeichnet Paymill ein Wachstum von 250%

20 MAI 2015, MÜNCHEN

ZUSAMMEN-FASSUNG

18. Mai 2015 - Es ist eine Erfolgsgeschichte in Blau-Weiß: Vor einer Woche feierte das Münchner Payment-Startup Paymill seinen dritten Geburtstag. Das Unternehmen hat Grund zum Jubeln, denn Paymill verzeichnete 250 Prozent Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2014. Grund genug für Gründer Mark Henkel einen Blick zurück und nach vorn zu werfen.

Die Idee zu Paymill entstand 2012 beim Skifahren in Österreich, wie sich Paymill-Founder Mark Henkel erinnert: "Den ersten Gedanken zu Paymill hatten wir schon länger im Kopf, da sich Händler in unseren vorherigen Jobs immer wieder eine einfache Zahlungsabwicklung für Onlinehändler und Webseiten gewünscht hatten. Die Geburtsstunde war auf der Skihütte, als wir beschlossen, Nägel mit Köpfen zu machen."

Die ersten Schritte von Paymill

Der Startschuss mit einem ersten Investment der Startup-Schmiede Rocket Internet, später gefolgt von beiden späteren Geldgebern Sunstone Capital und Holtzbrinck Ventures. Der offizielle Start erfolgte im August 2012, der für Founder und CMO Jörg Sutara bis heute einer der Höhepunkte der Firmengeschichte war: "Es war ein tolles Gefühl, als wir online gingen und plötzlich Artikel bei Techcrunch, Gründerszene & Co. über uns erschienen." Für Mitgründer Stefan Sambol war der 1.000 akquirierte Kunde der persönliche Höhepunkt.

Problemlösung steht im Mittelpunkt

Die Entwicklung von maßgeschneiderten Tools für Startups war und ist für Initiator Mark Henkel, der wie seine Mitgründer bereits zuvor in der Startup-Branche gearbeitet hatte, die größte Triebfeder: "Wir haben den Bedarf gesehen. Unser Ziel war es von Tag eins an, für Händlerbedürfnisse ein Produkt zu bauen, das Menschen hilft und deren Probleme löst. Wenn man sieht, dass die Leidenschaft, Hartnäckigkeit und Arbeit fruchtet, ist das die größte Belohnung und Ansporn für uns alle." Das anfängliche Team um die Gründer wuchs schnell auf über 60 Mitarbeiter. Allein in den vergangenen 18 Monaten hat sich die Anzahl verdoppelt.

Das Team ist unser Erfolgsfaktor

Das dreijährige Jubiläum feierten die Mitarbeiter mit Wegbegleitern, Freunden und Familie

nach einer Schnitzeljagd mit iPads im Münchner Augustiner Biergarten. “Wir wollen auch weiterhin unseren besonderen Spirit beibehalten und nicht zu einer klassischen “Corporate-Company” werden”, kommentiert Henkel “Wir” ist bei Paymill keine leere Worthölse. Das Team und dessen Zusammenhalt standen bei Paymill seit Beginn an im Vordergrund.

Paymill ruht sich nicht aus auf dem Erfolg

Noch im Sommer sind laut Henkel weitere Produktinnovationen geplant: “Wir haben uns einmal mehr an Händlerwünschen orientiert und werden in den nächsten Monaten gleich mehrere Produkterweiterung umsetzen. Personell wird weiter aufgestockt und gezielt Know-How an Bord geholt.” Sein Ziel für das laufende Jahr 2015: “Weiter wachsen und unsere All-Inclusive-Paymentlösung aus einer Hand zum State-of-the-art in Europa machen.” Hohe Ziele, die mit diesem ambitionierten Team durchaus in Reichweite liegen.

About Paymill

Die entwicklerfreundliche Schnittstelle des Online-Zahlungsdienstleisters Paymill erlaubt es, Zahlungen über Kreditkarte und Lastschriftverfahren auf Websites sowie mobilen Anwendungen entgegen zu nehmen. Damit sind Unternehmen in ganz Europa von Beginn an in der Lage, Zahlungen weltweit und in mehr als 100 Währungen zu akzeptieren. Die Schnittstelle gibt die volle Kontrolle über den Checkout und erlaubt damit User-Experience sowie die Conversion zu verbessern. Höchste Sicherheitsstandards nach PCI DSS werden gleich mitgeliefert und garantieren Datensicherheit und Betrugsprävention aus einer Hand.

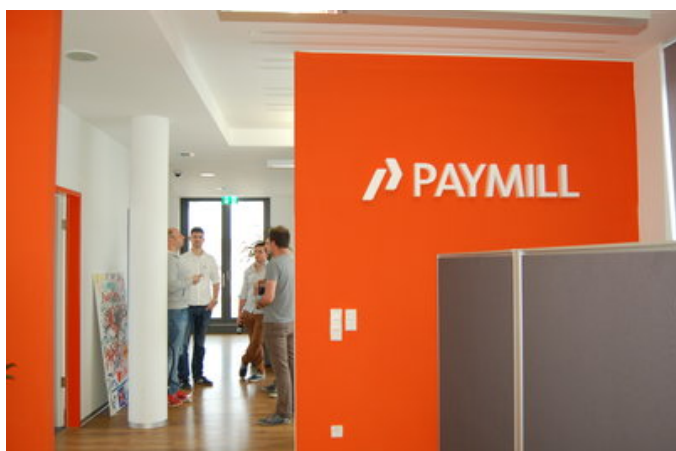


RELEVANTE LINKS

 **Paymill Website**
<https://www.paymill.com>

BILDER





PRESSEKONTAKTE



Karolin Hewelt

AGENDA/PR DIRECTOR

karolin.hewelt@rckt.com

📧 karolin_hewelt

🐦 K_Welten