

## Online-Handel boomt: Click and Buy zufrieden



Dank des kräftig wachsenden Internet-Handels verzeichnet das Online-Bezahlsystem Click and Buy einen Aufschwung. Das Transaktionsvolumen sei 2008 um 86 Prozent auf 922 Mio. Euro gestiegen, erklärte die Betreiberfirma Firstgate. Im laufenden Jahr erwarte man einen ähnlich hohen Zuwachs, sagte Firmenchef Charles Fränkl: "Der Schwung lässt nicht nach."

Den Profit weist Click and Buy nicht aus - dieser sei aber ebenfalls deutlich gestiegen, man liege "gut im Gewinnbereich", so Fränkl. Der Anbieter wickelt die Bezahlung von Käufen bei 14.000 Online-Händlern ab und ist hinter dem US-Rivalen PayPal weltweit die Nummer zwei.

Die Krise habe den Online-Bezahldienst bislang verschont, sagte Fränkl - "wir bemerken noch keine Veränderung des Kaufverhaltens". Der Manager, zuvor unter anderem Chef bei AOL Deutschland, sieht zudem strukturelle Veränderungen zugunsten seines Unternehmens: Junge, Internet-begeisterte Menschen verfügten über immer mehr Kaufkraft. Darauf reagiere auch der Handel: "Immer mehr Firmen bieten ihre Produkte und Dienstleistungen online an." Das Weihnachtsgeschäft habe Click and Buy allein im Dezember 250.000 neue Endkunden beschert.

### Expansion geplant

Derzeit ist der Bezahldienst in Europa und den USA aktiv. Noch in diesem Jahr ist eine Expansion nach Brasilien, Russland, Indien oder China geplant. Zudem denkt das Management über neue Dienstleistungen nach. Das Unternehmen verfüge über eine eingeschränkte Lizenz für Bankgeschäfte und werde möglicherweise auch Ratenzahlungen abwickeln, so Fränkl.

Im vergangenen Jahr hatten Querelen zwischen dem Gründer und damaligen Chef Norbert Stangl und mehreren Investoren das Unternehmen belastet. Diese sind laut Fränkl, der seit Dezember im Amt ist, ausgeräumt. Stangl ist nun Aufsichtsratschef. Die jetzige Eigentümerstruktur mit den Großinvestoren 3i, Intel und Telekom will der Vorstandschef derzeit nicht verändern. Mittelfristig sei es aber eine Option, ähnlich wie US-Rivale PayPal mit eBay ein großes Unternehmen als strategischen Partner zu gewinnen. "Das würde uns viel Umsatz bringen und unser Wachstum stark beschleunigen."