

Nicht aufzuhalten: Bolts rasantes Wachstum und die leistungsstarken Lösungen von PayPal

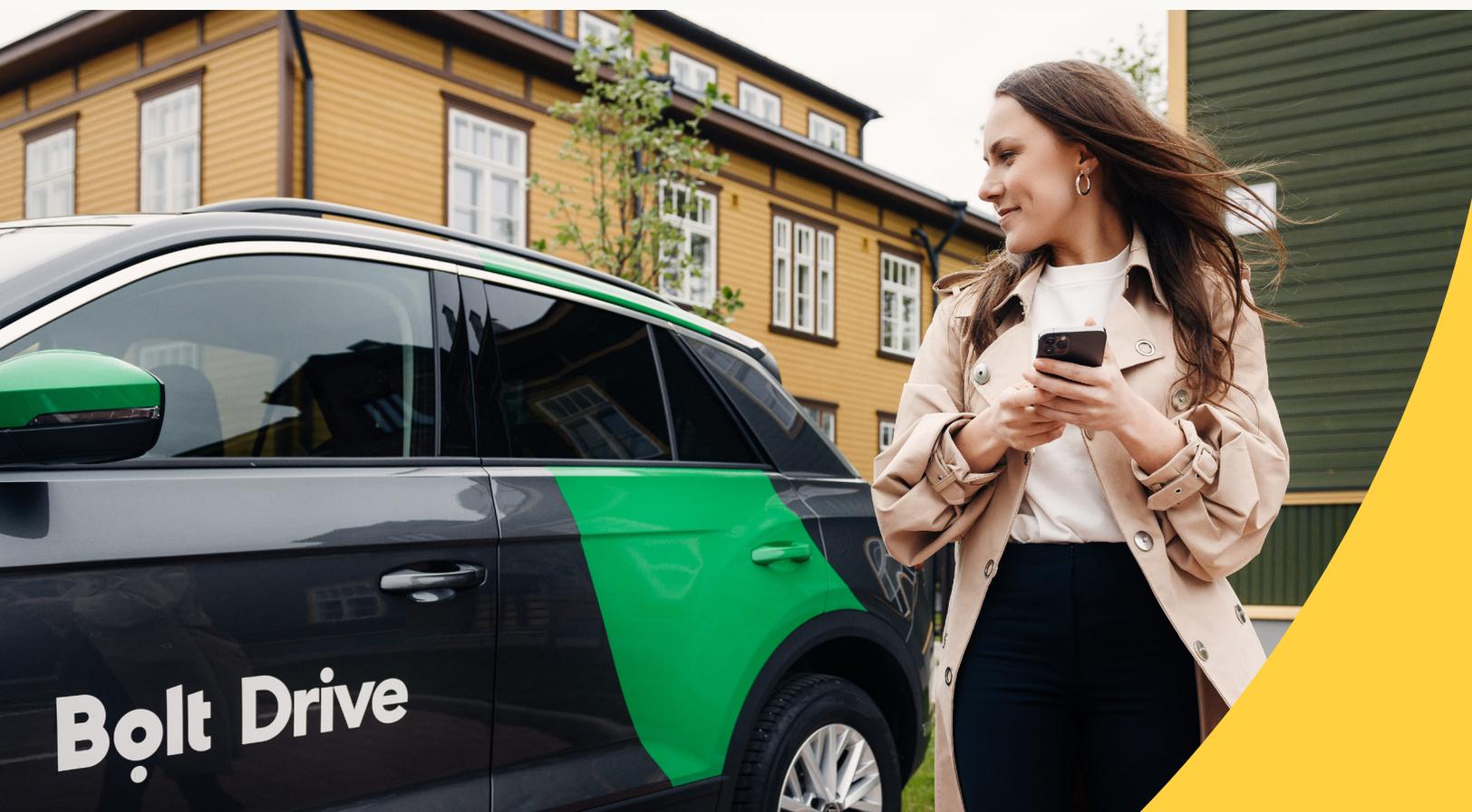
2013 erkannte Bolt-Gründer Markus Villig die Chance, die Taxibranche Estlands aufzumischen und Verbraucher*innen bessere Transportmöglichkeiten zu bieten. Der geschäftstüchtige 19-Jährige bat seine Eltern um ein Darlehen, um eine neue und innovative Fahrdienst-Software zu entwickeln.

Bald darauf launchte Villig die Transport-App Bolt und stellte persönlich die ersten 50 Fahrer*innen ein. Heute zählt Bolt mit über 100 Millionen Kund*innen in 45 Ländern zu den am schnellsten wachsenden Tech-Unternehmen der europäischen Geschichte.

Neben Fahrdienstleistungen bietet Bolt mittlerweile auch E-Scooter-, E-Bike- und Carsharing sowie Essens- und Lebensmittellieferungen an.

Bolt unterstützt Millionen von Unternehmer*innen, die dazu beitragen, den Umstieg vom Privatauto auf gemeinsam genutzte Mobilitätslösungen zu beschleunigen. Bolt sieht seine Mission darin, für jeden Nutzungszweck eines Privatautos eine Alternative zu bieten und grenzenlose Mobilität Realität werden zu lassen.

Kadi Pung, Product Manager of Payment Integrations bei Bolt, sprach darüber, wie PayPal das phänomenale weltweite Wachstum von Bolt unterstützt.



Bolt erobert neue Märkte mit einer sicheren Zahlungslösung



Jeden Tag werden mehr Menschen auf unser Unternehmen aufmerksam. Wir setzen alles daran, unseren Kund*innen das bestmögliche Erlebnis zu bieten, und PayPal spielt dabei eine wichtige Rolle.

Kadi Pung

Product Manager of Payment Integrations, Bolt



Die Expansion von Bolt nach Westeuropa brachte immer komplexere Anforderungen an die Zahlungsabwicklung mit sich. Das Team musste alternative Zahlungsoptionen in Betracht ziehen, um dem wachsenden Kund*innenstamm und den regulatorischen Vorgaben der EU gerecht zu werden.

Bei der Wahl eines entsprechenden Anbieters entschied sich das Team von Bolt im Rahmen des Deutschland-Launchs für die Integration des PayPal Express Checkout Buttons.



Uns war klar, dass wir eine größere Auswahl an Zahlungsmethoden anbieten mussten, um einerseits neue Kund*innen zu gewinnen und andererseits bestehenden Kund*innen ein besseres Erlebnis zu bieten. PayPal erwies sich dafür als idealer Partner.

Kadi Pung

Product Manager of Payment Integrations, Bolt

Seit dem Deutschland-Launch von Bolt hat das Unternehmen mit PayPal einen Marktanteil von 50 % erreicht, wobei mehr Menschen mit PayPal als mit Kreditkarte bezahlen.* Darüber hinaus verzeichnete Bolt mit PayPal einen sofortigen Anstieg der Zustimmungsrate.*

Elektronische Zahlungen durch Verbraucher*innen über 50 € erfordern laut EU-Gesetzgebung eine starke Kundenauthentifizierung (Strong Customer Authentication, SCA).

Deshalb musste Bolt mit zunehmendem Wachstum SCA in den Zahlungsablauf integrieren. Die bewährten regulatorischen Prozesse von PayPal erfüllten alle SCA-Anforderungen mit einer zukunftssicheren Lösung. Diese hilft Bolt, den Bezahlvorgang reibungsloser zu gestalten und die Conversion zu fördern.

„Die Zusammenarbeit mit PayPal ist für uns definitiv von Vorteil, was die Einhaltung von Vorschriften betrifft, denn so können wir die Bedürfnisse größerer Zielgruppen in unterschiedlichen Ländern erfüllen“, sagt Pung.

* Datenquelle: PayPal, 2022. Die Ergebnisse sind ggf. nicht repräsentativ für alle Unternehmen. Diese Inhalte dienen ausschließlich Informationszwecken. Wir empfehlen Ihnen, immer zuerst unabhängige Geschäfts-, Steuer-, Finanz- und Rechtsberatung einzuholen, bevor Sie eine geschäftliche Entscheidung treffen.



Bolt verändert mit jeder Innovation die Welt

Neue Geschäftszweige in bestehenden Märkten zu etablieren und gleichzeitig in neuen Märkten einen Kund*innenstamm aufzubauen ist eine gewisse Herausforderung, aber das Bolt-Team ist zuversichtlich und bestens aufgestellt. Es verfügt nicht nur über die richtigen Systeme, sondern hat auch den PayPal-Kundenservice an seiner Seite.

„Wenn wir Unterstützung oder Einblicke in Märkte benötigen, hat das PayPal-Team Antworten parat. Ich weiß, dass wir uns darauf verlassen können“, so Pung. „Vom Onboarding-Erlebnis mit PayPal waren wir sehr begeistert. Wir haben noch nie einen so schnellen und effizienten Ablauf gesehen.“



ERFOLGSKRITERIEN

82%
der PayPal-
Nutzer*innen tätigen
Wiederholungskäufe.*

50%
Marktanteil
mit PayPal.*

* Datenquelle: PayPal, 2022. Die Ergebnisse sind ggf. nicht repräsentativ für alle Unternehmen. Diese Inhalte dienen ausschließlich Informationszwecken. Wir empfehlen Ihnen, immer zuerst unabhängige Geschäfts-, Steuer-, Finanz- und Rechtsberatung einzuholen, bevor Sie eine geschäftliche Entscheidung treffen.

Schnelles und einfaches Bezahlen ist mit PayPal Checkout Standard, weshalb sich das Bolt-Team mit Blick auf das Nutzer*innenerlebnis, um einen intuitiveren Zahlungsprozess schon mal keine Gedanken machen muss. PayPal gibt Bolt-Kund*innen beim Bezahlen ein gutes Gefühl. Tatsächlich nutzen 82 % der Bolt-Kund*innen, die beim ersten Mal mit PayPal gezahlt haben, PayPal auch bei weiteren Transaktionen.*

Angesichts des schnellen Wachstums und der Expansion in neue Märkte ist dies eine spannende Phase für Bolt. Durch die Verknüpfung von Technologie und Transportmitteln steht Bolt für eine neue Art von Mobilität.

Was die Zukunft auch bringen mag, die Unterstützung durch PayPal ist gewiss. PayPal Checkout wird bereits in über 200 Ländern/Regionen akzeptiert und unterstützt 25 Währungen. Dies hilft Bolt, seinen rasanten Wachstumskurs ungehindert fortzusetzen.