



PRESSEMITTEILUNG

Start-Up plenigo bietet neuartige Paid-Content-Lösung für Medienhäuser und Verlage

München, 08. Juli 2014 - Die plenigo GmbH, ein Technologie Start-Up mit Sitz in München, stellt als erstes und einziges deutsches Unternehmen eine E-Commerce Plattform vor, die Medienhäusern, Verlagen und anderen Publishern den Vertrieb digitaler Inhalte ermöglicht. Damit bietet plenigo eine flexible Realisierung von perfekt zugeschnittenen Bezahlschranken für Audioinhalte, Texte, Videos und Downloads. Die Software-as-a-Service Plattform stellt alle relevanten Funktionen, z.B. integriertes Payment, Produkt-, Zugangs- und Nutzerverwaltung und viele andere, „Out-of-the-Box“ zur Verfügung. Ohne Investitionen in Technologie und mit geringem zeitlichen Aufwand können Publizisten Leser freundliche Paid-Content Angebote realisieren. Neben ihrer starken Kompetenz im Bereich Technologie, setzt plenigo auf die lokale Präsenz am Wirtschaftsstandort Deutschland.

Die Digitalisierung von Inhalten hat die Marktstrukturen im Verlags- und Medienwesen enorm verändert und stellt Unternehmen damit vor große Herausforderungen. Neue kundenfreundliche Ideen, um digitale Inhalte vermarkten zu können, sind deshalb gefragt. Während große Verlage ihre eigenen Lösungen mit immens hohem finanziellen Aufwand konstruieren, schrecken mittlere und kleine Verlage, noch vor der Einführung einer Paid-Content-Lösung zurück. Doch laut BITKOM-Umfrage steigt in Deutschland die Zahlungsbereitschaft für digitale Inhalte stetig. In den USA ist, laut des „Economist“, bereits eine anhaltend steigende Anzahl der sogenannten Paywalls (Bezahlschranken) bei Verlagen, Medienhäusern und anderen Publizisten, wie Bloggern zu beobachten. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich diese Zahl sogar verdoppelt. Als ausschlaggebender Faktor für die steigende Akzeptanz von kostenpflichtigen digitalen Inhalten, werden benutzerfreundliche und kostenbewusste Technologien gesehen.

Als erstes deutsches Unternehmen hat sich die plenigo GmbH deshalb zur Aufgabe gemacht, die Technologie für ein entsprechendes Monetarisierungsmodell für kleine und mittelständische Publisher zu entwickeln: So stellt die Software-as-a-Service Plattform alle erforderlichen Funktionen „Out-of-the-Box“ zur Verfügung, ist kostengünstig und schnell integrierbar. Bei der Entwicklung der Lösung

war es wichtig und entscheidend, jedem Kunden die Flexibilität zu bieten, sein individuelles Geschäftsmodell umsetzen zu können. Dies ist unabhängig davon, ob eine Hard- oder Soft-Paywall benötigt wird, Abonnements, Einzelverkäufe oder Tagespässe als Geschäftsgrundlage dienen und diese zur sofortigen oder späteren Bezahlung angeboten werden sollen.

Darüber hinaus bietet plenigo ein umfangreiches Portfolio an sinnvollen und wichtigen Funktionen für den Einsatz von Bezahlschranken: Die **Zugangs- und Nutzerverwaltung** steuert den Zugriff auf Inhalte und verwaltet die Kundenprofile. Dabei setzt das Start-Up zum einen auf Sicherheit, beispielsweise mit der 2-Faktor Authentifizierung, zum anderen auf Standards wie der OAuth2. Zur Identifikation von Kunden setzt plenigo nicht, wie allgemein üblich, auf Cookie-Technologie, sondern arbeitet mit dem wesentlich sicheren „Fingerprint“-Verfahren. Damit wird das Angebot der Publizisten bedeutend besser geschützt. Die **Produktverwaltung** ermöglicht die Einstellung des gewünschten Geschäftsmodells über ein leicht bedienbares Web Frontend. Mit wenigen Mausklicks lassen sich die gewünschten Produkte einstellen: Pay per View, Abonnements, Gutscheine, Bundles, Metered Views oder Collecting (später bezahlen). Das Modul **Payment & Billing** regelt die Abwicklung des Zahlungsverkehrs und der Rechnungsstellung an den Kunden. Mit Aktivierung des plenigo Kontos kann der Kunde sofort alle wichtigen Zahlungsarten, in fast allen gewünschten Währungen, anbieten und zwar absolut konform mit den europäischen Vorschriften. Die Funktionen im **Debitorenmanagement** erfreuen jeden CFO, denn mit plenigo ist die Verbuchung von Umsätzen, Forderungen und Steuern nach den Grundsätzen der ordnungsgemäßen Buchführung gesichert.

Abgerundet wird das Angebot durch zahlreiche **Analyse und CRM Funktionalitäten**. Vor allem aber entfällt mit der Nutzung von plenigo der aufwändige und kostentreibende Betrieb auf eigenen Servern, da die Anwendung als Software-as-a-Service angeboten wird.

„Die Integration der Systeme unserer Kunden und der plenigo Plattform kann innerhalb kürzester Zeit erfolgen“ führt Maximilian Schweitzer, Co-Gründer und Entwicklungsleiter der plenigo GmbH, die Vorzüge des Systems aus. „Es sind nur ein kurzer Code Schnipsel zu integrieren und einige Einstellungen im System vorzunehmen, Plug-Ins für WordPress und andere Systeme folgen in Kürze. Um die Performance von Datenbanken, den Betrieb der Server oder Backup-Strategien muss sich unser Kunde keine Gedanken machen, das kauft er alles mit“.

Das Preismodell besteht aus einer niedrigen, monatlichen Miete und einem Kostensatz pro Transaktion. Damit nimmt plenigo den Verlagen weitere Risiken, denn diese können klar und sicher kalkulieren.

Für professionelle Blogger und andere Publizisten, die sich an das Thema Bezahlinhalte erst einmal herantasten wollen, bietet das Unternehmen eine kostenlose Basisversion.

Thorsten Petter, Co-Gründer der plenigo GmbH und verantwortlich für Marketing und Vertrieb, argumentiert: „Mit unserer Technologie „Made

in Germany“ stellen wir der aktuellen Gratiskultur für Qualitätsinhalte im Internet bezahlbare und benutzerfreundliche Alternativen entgegen.“ Petter weiter „Mit unserer Lösung geben wir Verlagen, aber vor allem auch selbstständigen Publizisten und Kreativen in anderen Disziplinen die Möglichkeit, mit Ihren Geschäftsideen ein Einkommen zu erzielen, ohne große Summen in Technologie investieren zu müssen.“

Weitere Informationen erhalten Sie auf der Website www.plenigo.com und unter blog.plenigo.com.

Über plenigo

Die plenigo GmbH ist ein Technologie Unternehmen mit Sitz in München. Als erstes und einziges deutsches Unternehmen bietet plenigo Medienhäusern, Verlagen und anderen Publishern eine E-Commerce Plattform, die für den Vertrieb digitaler Inhalte perfekt zugeschnitten ist. Damit ermöglicht plenigo die flexible Realisierung von Bezahlschranken für Audioinhalte, Texte, Videos und Downloads. Dies umfasst Zugangs- und Benutzerverwaltung, voll integrierte Bezahlungsfunktionen mit allen gebräuchlichen Zahlungsmitteln und verschiedensten Währungen, Produkt- und Preisverwaltung für alle gängigen Geschäftsmodelle wie Abonnements, Einzelverkauf, Tageszugänge oder mit Collection-Funktion (Kunden später zahlen zu lassen), zahlreichen Analyse und CRM Funktionen und vieles mehr.

Von Maximilian Schweitzer, Thorsten Petter und Stefan Settmacher im Jahre 2013 gegründet, beschäftigt die plenigo GmbH aktuell 10 Mitarbeiter.

Der Name plenigo stammt aus dem Esperanto und steht in diesem Zusammenhang für Abschluss eines Geschäfts bzw. Vorgang der Bezahlung im kaufmännischen Sinne.

Weitere Informationen zu plenigo erhalten Sie unter www.plenigo.com

PRESSEKONTAKT:

sternschmiede PR

Lisa Ostermaier
Isartalstraße 44a/Rgb.
80469 München
Tel: 0152/086 520 80

E-Mail: sternschmiede@email.de

plenigo GmbH

Thorsten Petter
Luise-Ullrich-Straße 20
80636 München
Tel: 089/550 628 240

E-Mail: info@plenigo.com