

IM INTERVIEW: OLIVER WERNEYER, IMBURSE PAYMENTS

## „Wir lösen das Integrationsproblem im Payment“

Schweizer Fintech adressiert spezielle Bedürfnisse der Assekuranz in allen Aspekten des Zahlungsverkehrs – Selbst uralte IT-Systeme lassen sich anbinden

Dass in der Assekuranz umfangreiche Bedürfnisse im Zahlungsverkehr bestehen, das hat bislang kaum jemand auf dem Zettel. Dementsprechend sind Ineffizienzen auf diesem Gebiet bislang nicht aufgefallen – was sich mit den durch die Corona-Pandemie ausgelösten Disruptionen nun aber geändert hat. Mit Imburse Payments steht ein Fintech bereit, das sich den Bedürfnissen der Assekuranz sowie eigentlich aller am Zahlungsverkehr teilnehmenden Corporates widmet. Das Versprechen: Es wird eine schnelle sowie friktionsfreie Anbindung von Zahlungsdiensten in jegliche IT-Landschaft bewerkstelligt.

Börsen-Zeitung, 5.8.2020

- Herr Werneyer, kaum etwas ist so fragmentiert wie der internationale Zahlungsverkehr. Zu was für Problemen führt das für Firmenkunden?

Die Herausforderung für Unternehmen besteht darin, dass jede Integrationsanforderung für einen neuen Payment-Dienst eine teure und ressourcenintensive Übung ist. Für Firmen sind IT-Integrationen lästig, angesichts der Bedeutung des Zahlungsverkehrs stellt diese Fragmentierung ein zusätzliches Problem dar.

- An welchen Punkten kann man technologisch ansetzen, um den Zugang und damit den Geldfluss zu erleichtern?

Die IT sollte immer nur als Wegbereiter gesehen werden. Was den Zahlungsverkehr betrifft, so sollte die Technologie in erster Linie eingesetzt werden, um das Integrationsproblem zu lösen und die Komplexität der Anbindung an das Zahlungsverkehrs-Ökosystem zu beseitigen. Richtig umgesetzt bedeutet dies, dass die Wahl des Zahlungsanbieters und der Technologie zu einer reinen Anbieter- und Produktoptimierung führt und nicht zu einer IT- und Budgetdiskussion.

- Es gibt ja allgemein den Trend, dass Banken die reine Abwicklung im Zahlungsverkehr outsourcen. Wie ist denn da die Assekuranz

aufgestellt?

Im Kern ist eine Versicherung eine Verpflichtung zum Austausch von Cash-flows bei vordefinierten Ereignissen oder Szenarien. Wie das Versicherungsprodukt wahrgenommen wird, bestimmt sich in einem hohen Ausmaß durch die verlässliche Abwicklung von Zahlungsflüssen. Zahlungen umfassen nicht nur das Prämieneinkasso und Schadensfälle, sondern auch Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung, Gehaltszahlungen, Kassen- und Finanzströme. Trotzdem betrachtet kein Versicherer Zahlungsverkehr als seine Kernfunktion. Das bedeutet, dass die Versicherer dies gerne auslagern würden, insbesondere auf technischer Ebene, nicht unbedingt auf kommerzieller Ebene.

- Im Zuge der Coronakrise soll es zu Verzögerungen bei B2B-Transaktionen im Versicherungssektor gekommen sein. Da muss doch dann die Hölle los sein, wenn Gelder beim Empfänger auf sich warten lassen?

Eine derartige Störung auf operativer Ebene ist fatal und in einigen Fällen mit systemischem Risiko verbunden. Da sich viele der bestehenden Zahlungsprozesse, insbesondere im B2B-Bereich, als mangelhaft erwiesen haben, wurden manuelle Eingriffe erforderlich. Solche Prozesse sind in der Regel nicht etabliert, was bedeutet, dass sie sich schlecht in die Gesamtprozesse einfügen: Ressourcen müssen umverteilt werden, um neue Anforderung zu bewältigen, wodurch diese Ressourcen von anderen Projekten abgezogen werden. Dies führt zu einem Kaskadeneffekt, welcher sich im ganzen Unternehmen bemerkbar macht.

- Sind solche Disruptionen dann der Anreiz, um auf moderne Cloud-Systeme zurückzugreifen, die per API angebunden werden?

Es gibt einen starken Bedarf nach Diensten, welche das Integrationsproblem lösen, und Cloud-Lösungen sind hier natürlich besonders verlockend. Die gesamten Aspekte der Skalierbarkeit, der Verfügbarkeit, der Redundanzen und der Sicherheit verleihen einem solchen Business Case eine hohe Attraktivität. Und obwohl APIs für die Konnektivität fantastisch sind, haben die meisten Un-

ternehmen immer noch keine Möglichkeit, APIs zu nutzen.

- Warum ist das so?

Die meisten Unternehmen verfügen über ältere IT-Systeme und -Prozesse, die oft andere Verbindungen erfordern, wie etwa SFTP-File-Drops mit unterschiedlichen Formaten und Dateitypen. Cloud-Lösungen, die eine leichte Konnektivität für das Onboarden eines Kunden bieten und damit den Weg ebnen, Technologien und Prozesse im Laufe der Zeit zu modernisieren, werden die Gewinner sein. Denn nur wenn diese Brücke besteht, können Firmen an den Punkt gebracht werden, ab dem sie eine reine Verbindung über APIs herstellen können.

- Migrationen auf neue IT-Infrastruktur sind meist mit Schmerzen verbunden. Lässt sich das über modulare Bausteine besser bewältigen?

Migrationen sind häufig schmerzhaft aufgrund der Menge an Prozessen, die migriert werden müssen und nicht speziell wegen der IT-Technologie. Und genau darin liegt die eigentliche Chance: Wenn Sie auf ein neues IT-System migrieren und Ihre ungeordneten Prozesse und Anbindungen nicht in Ordnung bringen, dann werden Sie in einem neuen System die gleichen Schmerzen haben. Was APIs und eine Micro-Services-Architektur sowie ein neues IT-System ermöglichen sollten, ist, sich einen Weg aus dem Schmerz heraus zu neuen und modernen Prozessen zu bahnen.

- Wie tief muss Imburse Payments als SaaS-Betreiber denn in die Systeme eines Kunden reingehen?

Imburse ist so aufgebaut, dass es überhaupt nicht in die IT-Systeme von Kunden implementiert werden muss, es fügt sich nahtlos in bestehende Prozesse ein. Wir halten uns von den IT-Systemen der Kunden fern und stellen ihnen eine Lösung zur Verfügung, mit welcher sie über SFTP-File-Drops, Batch-Dateiübertragungen, Webhooks, API-, ERP- oder Kernsystem-Verbindungen Zahlungsaufträge an jeden gewünschten Ort senden können. Wir übernehmen die Integration zu den unterschiedlichen Zahlungsverkehrsanbietern. Was aufgebaut

wird, ist eine einzige Verbindung zum Auslösen des Zahlungsprozesses und eine einzige Informationsquelle für die Abgleichung.

■ **Das heißt, es wird eine Bündelung vorgenommen?**

Das bedeutet, dass jede Änderung oder Ergänzung eines Zahlungsanbieters oder einer Zahlungstechnologie zum Nulltarif in Minuten-schnelle und ohne Auswirkungen auf IT-Systeme oder Finanzprozesse durchgeführt werden kann. Sobald die Verbindung hergestellt ist, entwickeln unsere Kunden ihre Prozesse und Technologien im Laufe der Zeit weiter, um die Imburse-Funktionalität und -Produkte besser und umfassender zu nutzen und Zahlungen als Werttreiber einzusetzen.

■ **Welchen Aufwand muss man betreiben, um wie Imburse alle Payment-Kanäle einzubinden?**

Wir betrachten Zahlungen nicht in erster Linie als eine Frage des Anbieters oder der Technologie. Alles beginnt mit dem Bedürfnis, Geld einzusammeln oder auszuzahlen. Dies ist unabhängig vom Markt, der Größe des Unternehmens und seiner Branche oder ob es sich um B2B oder B2C handelt. Es geht entweder um einen Einzug oder eine Auszahlung. Aus diesem Grund ist das, was benötigt wird, um sich mit Imburse zu verbinden, sehr wenig und kann schnell erledigt werden, sogar innerhalb sehr alter IT-Systeme.

■ **Das heißt, selbst Systeme aus den 80er Jahren lassen sich anbinden, und es ist egal ob es dann um Swift, Target2, Visa/Mastercard oder Wallet-Zugriff geht?**

Durch die Anbindung an Imburse können Sie Ihren Zahlungsworkflow unabhängig von Zahlungsanbieter und -technologie aufbauen und sich dann dafür entscheiden, welche Zahlungstechnologien und -anbieter sie einsetzen wollen, um Teile des Workflows auszuführen. Das bedeutet, dass Sie in einem Szenario Geld für die Prämieinzahlung sammeln und Kreditkarten, Paypal, Wechat Pay, Alipay, Apple Pay, Google Pay und Banküberweisung anbieten möchten. Über Imburse können Sie Kreditkarten, Alipay und Wechat Pay von einem Payment Service Provider (PSP) verarbeiten lassen, Paypal von einem weiteren, Apple Pay und Google Pay von einem Dritten.

■ **Was für Möglichkeiten gibt es noch?**

Weiterhin könnten Sie entscheiden, dass unterschiedliche PSPs Kartenzahlungen unter und über 20 Euro verarbeiten. Sie können wählen, ob Sie 1 Mrd. Euro (für Cash-Pooling-Zwecke) über das Interbanksystem bewegen möchten. Bei Imburse handelt es sich dabei um eine Form des Einzugs oder der Auszahlung, wir verbinden jeden beliebigen Anbieter, den Sie nutzen möchten. Und das Beste von allem ist, dass Imburse niemals Kundendaten speichert oder Geld über unsere Konten fließen lässt. Wir lösen das Integrationsproblem für unsere Kunden und schaf-

fen Wert sowohl für sie als auch für das Zahlungsökosystem.

■ **Verstehe ich das richtig: Was stattfindet, ist die integrierte Portabilität von Daten eines Zahlungsvorgangs?**

Durch unsere einzigartige Reportingfunktionalität und die Möglichkeit, die Informationen in jeden Prozess, jede Technologie und jedes Dateiformat zu integrieren, können wir nahtlos in bestehende Prozesse einfügen. Wir haben Kunden in nur zwei Wochen (mit UAT-Funktionsprüfung) angeschlossen, wobei die Anbindung wirklich komplexer Integrationen (7 interne IT-Systeme) nur drei Monate (mit UAT) gedauert hat.

■ **Gibt es Konkurrenten, die mit einem vergleichbaren Leistungsportfolio antreten können?**

Nein. Es gibt da draußen niemanden, der das, was wir tun, so gut tut, wie wir es tun. Es gibt Systemintegratoren, die Unterstützung bei der IT-Integration anbieten, aber keine zahlungsspezifische oder zukunftsichere Lösung. Es gibt viele Unternehmen dort draußen im Zahlungsverkehrs-Ökosystem, die großartige Dinge tun, jedoch meistens mit dem Blick auf „payment industry first“, nicht so sehr für komplexe und in die Jahre gekommene IT-Systeme von Versicherern. Hier ist Imburse einzigartig bei der Lösung des Integrationsproblems.

.....  
Die Fragen stellte Björn Godenrath.