

Schweizer Fintech vereinfacht Zahlungen in Fremdwährungen

Das in Zürich ansässige Fintech-Jungunternehmen AMNIS Treasury Services AG hat es sich zur Aufgabe gemacht, den internationalen Zahlungsverkehr zu optimieren. Nach einer eben erfolgten grossen Finanzierungsrunde sieht sich das Unternehmen für weiteres Wachstum gerüstet.

VON THOMAS BERNER

Zahlungen in Fremdwährungen sind für viele Unternehmen Alltag. Während US-Dollar oder Euro in der Regel kein Problem darstellen und die Wechselkursgebühren überschaubar sind, sieht es bei anderen Währungen anders aus. Überweisungen in tschechischen Kronen, ungarischen Forint oder britischem Pfund sind über die Hausbank häufig mit hohen Zusatzkosten verbunden. Und wenn dann noch Reisespesen in Lokalwährungen anfallen, wird die Sache noch komplizierter.

Währungen günstig tauschen

Dies weiss auch Michael Wüst, CEO von AMNIS Treasury Services AG. Er und seine Mitgründer Robert Bloch und Philipp Christen arbeiteten vor über zehn Jahren in globalen Konzernen mit Hunderten Tochterfirmen in aller Welt. Diese Tochterfirmen sind zumeist KMU, aber mit allen Vorteilen ausgestattet, die ihnen der Mutterkonzern bieten kann: Pricing-Power, Nutzung von umfassenden IT-Tools, hochautomatisierte Lösungen in verschiedensten Bereichen. So können sie ihre Kosten tief halten. «Dies führte bei uns zur Idee, eine Plattform zu bauen, wo wir all diese Lösungen vereinigen und diese mit tiefen Kosten auch anderen KMU anbieten können», erinnert sich Michael Wüst. Mit dieser Plattform ging amnis 2016 dann live. Aus dem persönlichen Umfeld liessen sich rasch erste Unternehmenskunden finden, doch das Wachstum war damals noch über-

schaubar. Allmählich bildete sich aber eine Community, die sich «Friends of Amnis» nannte. Diese bildete die Basis für die weitere Unternehmensentwicklung. Zunächst beschränkte man sich auf einen einfachen und günstigen Währungstausch: Auf der amnis-Plattform konnte man Fremdwährungen zu günstigen Konditionen in Schweizer Franken tauschen und dann auf das Konto bei der Hausbank verschieben. «Das war ein gutes Geschäftsmodell für den Anfang, bis dann die gesamte Plattform stand», erzählt Michael Wüst. Heute bietet amnis eine internationale Banking-Plattform, die KMU unterstützt, global Zahlungen zu empfangen und zu senden – mit geringeren Transaktionskosten und der Automatisierung von Buchhaltungsprozessen und Team-Ausgaben.

Fast komplettes Banking in Fremdwährungen

Die Webapplikation und die Mobile-Apps wurden zu 100 Prozent inhouse programmiert, betont Michael Wüst. Besonders stolz ist er darüber, dass auch die im Hin-

tergrund laufende komplette Banking-Infrastruktur selbst entwickelt wurde. «Das hat den Vorteil, dass wir extrem agil sind, wenn es um Anpassungen geht, etwa bei der Einführung von neuen Produkten», so Michael Wüst. Als Finanz-Intermediär verfügt amnis eine Lizenz, erteilt von der Liechtensteinischen Finanzmarktaufsicht. Diese gilt für den gesamten EWR-Raum. «Wir dürfen also fast alle Arten von Bankgeschäften abwickeln, ausser Hypotheken und Kredite vergeben», erläutert der Firmenmitgründer. Auch eine eigene Debitkarte stellt amnis aus, die derzeit eine stark steigende Nachfrage erfährt. Denn sie erhält zusätzliche Funktionen für eine vereinfachte Spesenbearbeitung. Dies hat dazu geführt, dass sich auch das Zahlungsvolumen in den vergangenen zwölf Monaten mehr als verdoppelt hat.

Finanzierungsrunde für weiteres Wachstum

Amnis will weiter wachsen. Im Februar gab das Unternehmen den erfolgreichen Abschluss einer neuen Finanzierungsrunde bekannt – die nunmehr dritte und mit CHF 10 Millionen auch die bisher grösste. Hauptinvestor ist Swisscom Ventures. Daneben haben sich auch bestehende Investoren an der Finanzierungsrunde beteiligt, darunter Co-Investor Lansdowne Investment Company Ltd. Im Rahmen dieser Runde sicherte sich amnis zudem Fremdkapital in Höhe von CHF 2 Millionen von Lendity, einem Schweizer Growth-Capital-Investor. Diese strategische Ergänzung diversifiziert

«Unsere Zahlungen sind lokal und deshalb gebührenfrei.»



Bei amnis lassen sich Geschäftskonten in über 20 verschiedenen Währungen einrichten.

laut Michael Wüst die Finanzierung seines Unternehmens und bietet zusätzliche Flexibilität für das weitere Wachstum. «Wir haben uns bewusst für eine Investorenstruktur entschieden, die unsere langfristige Strategie unterstützt», sagt er dazu. «Mit Swisscom Ventures haben wir einen starken Partner an unserer Seite, der unsere Vision teilt und uns beim nächsten Wachstumsschritt begleitet.»

Ambitionen für die Zukunft

Dieser Wachstumsschritt soll in der Erschliessung von zwei bis drei weiteren Ländern in Europa bestehen, wie Michael Wüst ausführt. Auch sollen die Mittel in die Produktentwicklung und den Ausbau des Vertriebs investiert werden. «Grundsätzlich ist das oberste Ziel, in den nächsten

«Wir erhalten pro Monat rund 50 bis 100 Registrierungsanfragen aus den USA.»

zwölf Monaten auf dem bestehenden Niveau zu wachsen, also 80 bis 100 Prozent pro Jahr. Setzt sich dieses Wachstum in dieser Weise fort, werden wir uns in vielleicht zwei Jahre überlegen, ob wir unser Geschäft auf einem weiteren Kontinent starten sollen», so Michael Wüst. Von einem europäischen zu einem globalen Fintech also? «Das tönt sehr ambitioniert, aber in einem Volumengeschäft muss man so denken.» Schon jetzt hat amnis Kunden aus über 35 Ländern. Den Vertrieb beschränkt das Unternehmen derzeit noch auf Europa. «Wir erhalten aber pro Monat rund 50 bis 100 Registrierungsanfragen aus den USA, die wir aus regulatorischen Gründen ablehnen müssen», erklärt Michael Wüst. «Das heisst: Es bestehen noch viele Chancen für weitere Expansion.»

«Wir sind mehr Technologieanbieter als Bank»

Im Interview spricht Michael Wüst über die Vorzüge von amnis bei Fremdwährungs-Transaktionen.

Herr Wüst, Sie sagen, traditionelle Banken würden bei internationalen Transaktionen den Markt für KMU nur unzureichend bedienen. Was macht nun amnis besser?

MICHAEL WÜST: Da sind verschiedene Punkte zu erwähnen. Zum einen unsere Infrastruktur: Mir ist in der Schweiz kaum eine Bank bekannt, die KMU-Kunden Konti in lokalen Währungen mit eigener IBAN z. B. für UK oder Deutschland zur Verfügung stellt. Wir hingegen können das. Zum anderen sind wir kostengünstiger und verrechnen selbst bei unserem kostenlosen Einsteigerpaket nur maximal 0,4 Prozent Wechselgebühren. Bei Banken liegt diese Gebühr im Schnitt um 1 Prozent.

Weshalb können Sie die Kosten derart tief halten?

Da haben wir vielleicht einen etwas unfairen Vorteil gegenüber Banken: Wir verfügen über viel schlankere Setups. Die grössten Ausgaben für Banken



Michael Wüst,
Mitgründer und
CEO von amnis.

nun die Vorteile von amnis für KMU?

Wie erwähnt, haben wir einen massiven Kostenvorteil. Hinzu kommt unsere eigene Debit-Karte. Diese hat keinen Fremdwährungsaufschlag. Das ist vor allem für Aussendienst-Mitarbeitende praktisch, die häufig im Ausland unterwegs sind. Hinzu kommen verschiedene Automatisierungs-Möglichkeiten in Buchhaltungssystemen, z. B. von bexio. Jede Transaktion, die über die Debit-Karte läuft, wird automatisch

solche Karte lässt sich auf unserer Website mit wenigen Klicks erstellen und man kann damit die gesamten Spesenabrechnungen automatisch via unsere App abwickeln.

Sie haben bexio erwähnt. Wie steht es um Schnittstellen zu anderen weitverbreiteten Buchhaltungslösungen wie Abacus oder Sage?

Mit diesen beiden sind Synchronisierungen bereits möglich. Wir arbeiten zudem häufig mit Implementierungspartnern zusammen, die auf die Integration solcher Lösungen, z. B. auch SAP, spezialisiert sind.

«Wir konnten unsere Software auf der grünen Wiese entwickeln.»

fallen bei der IT an. Das ist auch bei uns nicht anders – wir sind im Grunde ein Tech-Unternehmen. Aber wir konnten unsere Software «auf der grünen Wiese» entwickeln und müssen nicht verschiedene Systeme, die womöglich seit bald 50 Jahren im Einsatz sind, unter einen Hut bringen.

Sie haben KMU als Kunden im Fokus. Viele KMU, die im internationalen Kontext arbeiten, haben gewiss schon bei ihrer Hausbank Lösungen für den Zahlungsverkehr in Fremdwährungen. Was sind denn

im System von bexio verbucht. Damit lässt sich viel Zeit sparen. Auch hier sind wir mehr ein Technologieanbieter als eine Bank. Ein weiteres konkretes Beispiel: Viele KMU sind auch in den USA tätig. Die meisten Zahlungen dorthin sind SWIFT-Zahlungen, was jedes Mal 25 bis 30 Franken kostet. Unsere Zahlungen sind aber lokal und deshalb gebührenfrei. Oder Unternehmen, die Niederlassungen in Deutschland, Tschechien, Polen oder anderen Ländern haben, können wir Debit-Karten anbieten, die in jedem Land ohne Bankanbindung funktionieren. Eine

Amnis ist kostengünstig für die Kunden. Wie verdienen Sie mit Ihren Lösungen Ihr Geld?

Wir haben drei Revenue Streams: Erstens die Gebühren auf dem Währungstausch von 0,4 Prozent bis hinunter zu 0,2 Prozent – je nach dem, welches Paket Kunden bei uns erwerben. Bei einem Zahlungsvolumen von 3 Milliarden Franken resultiert daraus ein grosser Umsatz. Zweitens sind da die Erträge aus unseren Karten. Diese stellen wir zwar kostenlos aus, aber die Händler bezahlen uns pro Transaktion eine Gebühr. Das ist im Karten-Business das gängige Geschäftsmodell. Drittens verdienen wir Geld über die Abos unserer Paketlösungen.