

Legal on Air – Der Steuerrecht Podcast von Deloitte
Episode #18: „Krypto verstehen – Folge 5: Secupay“
Speaker: Alireza Siadat, Tim Sauer

Alireza Siadat: Eine neue Folge von Krypto verstehen. Für diejenigen, die Krypto verstehen sich zum ersten Mal anhören: Krypto verstehen ist für Personen, die schon im Kryptomarkt aktiv sind, die einfach mehr noch Use Cases, mehr aus der Praxis hören wollen, aber auch für Zuhörer, die mit Krypto noch gar nichts zu tun hatten. Die Besonderheit bei uns ist, dass wir immer einen Gast dabei haben und die oder der zu etwas, was gemacht wird im Markt, erzählt. Heute freue ich mich sehr, dass wir Tim Sauer dabei haben von Secupay. Lieber Tim, ich freue mich, dass du dabei bist. Erzähl bitte gerne kurz was zu dir selbst, was du machst bei Secupay und was Secupay macht.

Tim Sauer: Hallo, lieber Alireza, ich freue mich, dass du mich angefragt hast, heute dabei zu sein. Cool, bin sehr, sehr gespannt auch auf die auf die anderen Folgen. Ich sitze jetzt hier gerade in Málaga, weil ich auf der Alternative Finance Research Congress war. Total spannend auch, was die Token und Kryptothemen anging, vor allem mit dem Fokus auch auf, auf Crowdfinanzierung. Total toll, was, dass es möglich ist, heute. Genau, ich bin Tim Sauer. Ich bin Channel Manager für den Bereich Crowdfunding beziehungsweise digitale Assets bei der Secupay. Beschäftigen uns mittlerweile eigentlich mit Investment-Plattformen, breit gefächert und das ist einer von fünf Channeln bei Secupay, den wir bedienen und mit unserer Payment-Infrastruktur abwickeln und prozessieren. Secupay ist an sich ein Provider, den gibt es seit 25 Jahren, gegründet damals von Hans-Peter Weber. Und das hat sich über die Jahre so entwickelt, welche Bereiche Secupay alles bedient, angefangen von Terminalgeschäft für Händler. Also Zahlungsabwicklungen von Karten für Händler, über E-Commerce-Shops, Onlineshops, auch Marktplätze, die wir bedienen. Wir haben Loyalty und Gutscheinsysteme mittlerweile und eben seit 2013 beginnend und immer mehr und ausgeweiteter Investmentbereich, beziehungsweise Crowdfunding-Bereich und Token-Bereich, Plattformen, die wir mit unserer Payment-Infrastruktur bedienen können, genau.

Alireza Siadat: Du hast ja jetzt gerade so einfach erzählt, aber ich finde es schon besonders, weil für diejenigen, die im Payment-Bereich aktiv sind, die können es sehr wahrscheinlich auch bestätigen. Payment geht ja immer mit Innovation mit. Du hast ja auch jetzt sehr schön beschrieben, Secupay kam aus dem Bereich, der mehr und mehr auch elektronisch digitalisiert wurde, innovativ wurde und ich find's super spannend zum einen, das Secupay, als das muss man betonen, als deutscher Dienstleister, das heißt, ihr sitzt auch wirklich in Deutschland, ihr habt deutsche Mitarbeiter, ist alles in Deutschland immer noch alles in der Hand des Gründers, Hans-Peter, dass ihr schon so früh bei den innovativen Themen mit dabei wart. Also ihr nennt das zum einen Crowdfunding, Crowdfunding-Plattformen, aber wenn man euch kennt und vor allem, wenn man euch aus der Blockchain, aus der DLT und Kryptoszene kennt, dann weiß man ja auch, dass ihr vor allem sehr viel im Bereich Digital Asset, Krypto und Blockchain macht. Und das finde ich schon sehr besonders als deutscher Player, also rein deutscher Player. Was macht denn euch so besonders im Verhältnis zu anderen PSPs? Also, wenn man jetzt mal an die großen Mitbewerber denken möchte: Stripe, Mangopay und so weiter. Seid ihr genauso? Was ist bei euch

besonders? Was macht ihr anders? Was ist außerdem, dass man sagen kann, ihr seid in Deutschland und dementsprechend, und für die Juristen unter uns Datenschutz und so weiter. Alles ist in Deutschland gemacht. Habt ihr Ansprechpartner in Deutschland, aber was ist nun das Besondere bei euch?

Tim Sauer: Total, also da hast du natürlich jetzt auch 'n wichtigen Punkt angesprochen. Secupay sitzt in Pulsnitz. Pulsnitz ist 'n ganz kleiner Ort, 30 Minuten von Dresden raus, aber wir arbeiten natürlich auch ganz viel remote, was natürlich heutzutage auch 'n Muss ist für 'ne für 'ne moderne Company und operieren auf dem EU-Markt, wenn nicht sogar noch weiter teilweise. Wir halten 'ne BaFin-Lizenz, das ist die ZAG-Lizenz. Ich meine, diese Lizenz ist auch wirklich ziemlich deutsch, wenn man sich mal umschaute in den anderen EU-Ländern und sind da auch natürlich im engen Austausch und haben da ein ganz, ganz großes Vertrauen und arbeiten da so sehr eng auch mit der BaFin zusammen, auch immer wieder für neue Projekte oder neue Ansätze, auch was die Lizenz angeht beziehungsweise auch natürlich mit euch Alireza, um zu schauen, was können wir noch alles für Projekte starten oder sogar für Kundengruppen bedienen. Und das macht uns natürlich ziemlich stabil oder ziemlich resilient, auch auf dem europäischen Markt, wenn nicht sogar attraktiv für Kunden und Plattformen, weil sich natürlich auch andere Authorities auch an der BaFin orientieren, so wie ich das jetzt in ein paar Cases auch mitbekommen habe. Was so entstanden ist, und ich glaube, das ist auch echt eine Ursprungsphilosophie, auch von der Secupay, ist so dieses projektbasierte. Ich denke, daraus ist ganz, ganz viel entstanden, dass irgendwann mal eine Anfrage vielleicht kam von 'nem besonderen Kunden oder besonderer Plattform und dann einfach ein ja, von der Secupay kam er so: "Ja, wir können das machen, das kriegen wir hin". Und wir haben dann geschafft, uns zu adaptieren und ein gewisses Setup zu implementieren und umzusetzen, wie ein bestimmter Kunde das gebraucht hat. Und dann im Endeffekt geschaut, okay, ist das vielleicht sogar ein Markt? Also gibt es da nicht sogar noch andere Plattformen oder ganze Gruppen, die nicht auch das Problem haben, und dann geschaut und so ist das tatsächlich auch dann im Endeffekt mit den Token-Plattformen oder digitalen Asset-Plattformen entstanden. Ganz ursprünglich, wenn ich das jetzt mal ausrolle kurz, aus dem Crowdfunding. Also, da gab es eine Zeit, da ist es rübergeschwappt nach Europa, sondern nach Deutschland, aus den USA, also Crowdfunding, Reward-Based Crowdfunding eigentlich. Irgendwer hatte ne tolle Idee und nach Finanzierern gesucht, ohne aber jetzt sich groß zu committen, maximal mit, mit einem Produkt als Gegenleistung. So ist das hier entstanden und da gab es dann auch einen starken deutschen Partner, der Software dafür bereitstellt. Und so kamen dann die ersten Crowdfunding-Plattformen und daraus ist dann dieses Crowdinvesting entstanden, wo dann wirklich ein Finanzinstrument aufgesetzt wird, alles professionalisierter, es gibt einen Zinssatz, Unterstützer werden zu Investoren, gibt Verbindlichkeiten. Und im Endeffekt nimmt eine Company wirklich ein Darlehen auf, woraus dann wieder ganz viel mehr entstanden ist. Also bis heute eigentlich total professionalisiert und mittlerweile gibt es auch Bankenmodelle, wo Banken eigene Crowd-Plattformen starten, um von Darlehen, die ausgegeben werden, dann, ich mach jetzt mal in Anführungszeichen der Eigenkapitalanteil über die Crowd finanziert wird. Das ist total tolle Modelle und daraus entsteht dann natürlich auch, stehen auch zwei Richtungen

wieder. Also zum einen digitale Assets mit elektronischen Wertpapieren auf der Blockchain oder auch einfach Tokens, die in 'nem Marktplatzmodell, da kommen wir wahrscheinlich auch später noch zu, dann verkauft werden. Das ist natürlich jetzt einfach die nächste und logische Weiterentwicklung davon, wobei wir festgestellt haben, dass wir mit dem mit den Systemen von Secupay auch hier diese Plattform bedienen können, weil die unsere FiatRails oder unsere Infrastruktur, die wir für diese Zahlungsabwicklung haben können wir tatsächlich auch für diese Modelle adaptieren und das ist, denke ich, auch, oder meiner Ansicht, nach mein Gefühl auch die der große Vorteil von der Secupay. Also, wir sind sehr individuell aufgestellt und, und können uns schnell auch an neue Lösungen adaptieren. Wir haben ein ganz, ganz flexibles, tolles Team und haben es auch geschafft, komplexe Plattformmodelle innerhalb von kürzester Zeit aufzusetzen, weil einfach die Systeminfrastruktur, die wir haben, sehr flexibel gestaltbar ist, ja.

Alireza Siadat: Ja, du hast ein paar Punkte angesprochen. Die Feinheiten würden wir uns gleich anhand von ein paar Beispielen anschauen wollen. Ich habe mir eure Webseite mal angeschaut und wenn man die Webseite mal anschaut, dann sieht man die verschiedenen Services und Produkte, die ihr habt. Und du als Experte bei euch für Digital Assets oder für Krypto, noch mal ein spezielles Thema. Du, wenn wir sagen, ihr kommt aus der Crowdinvestment-Historie und Crowdinvestment ist ja nichts Fremdes, wenn man jetzt sich neuerdings Krypto anschaut.

Tim Sauer: Ja.

Alireza Siadat: Und man könnte das dann vielleicht auch als Marktplatzmodell bezeichnen. Ja, so, man kann das Marktplatzmodell bezeichnen und wenn wir uns das anschauen, warum ist denn so ein Marktplatzmodell für die Kryptoszene so wichtig? Wie gesagt, am Beispiel können wir es gleich noch mal uns anschauen, aber wenn du mal versuchst, mal weit zu denken und ich gebe dir vielleicht mal so ein paar Punkte. Für die, die es gar nicht verstehen, wenn jetzt 'n Unternehmen, ein deutsches oder ein europäisches Unternehmen, ein tokenisiertes Produkt verkaufen möchte. Also, wir gehen jetzt nicht auf das konkrete Produkt ein, aber auch schon, allein wenn du einen ICO machst, sondern einen STO machst. Was viele gar nicht verstehen, ist ja, die Firma gibt eigentlich so eine Art Anleihe aus, also so ähnlich wie beim Crowdfunding. Du, du gibst da ein Instrument, gibst du aus, in dem Fall ist es ein, ein Kryptowert und der Investor muss ja diesen Kryptowert erst mal kaufen. Und dieses Kaufen, das funktioniert ja genauso wie im E-Commerce auch. Du hast ein Produkt, das suchst du dir aus und dann musst du da irgendwie bezahlen. Viele, viele haben das gar nicht auf dem Radar und verstehen das gar nicht, dass wenn du dieses Produkt kaufen willst, dann funktioniert das, wenn man das mal in die Praxis übersetzt. Ja, wie denn? Entweder nimmst du deine Kreditkarte, du machst 'ne Überweisung, machst Google Pay, Apple Pay und wirst dann diesen Geldbetrag an den Verkäufer des Tokens überweisen wollen und dann hast du dann meistens diesen Verkäufer des Tokens, der nicht alleine da ist, sondern dann hast du auf einmal ein Haftungsdach oben drüber, weil dann ist diese Plattform, dieser Marktplatz ist dann ganz schnell 'ne aufsichtsrechtliche Tätigkeit, die der Emittent dann auch gleich mit ausführt, also vielleicht eine Anlagevermittlung. Dann hast du, wie gesagt, ein Haftungsdach. Dann hast du vielleicht noch einen Kryptoverwahrer noch angeschlossen und alle

machen irgendwie mit und jeder möchte auch noch seinen Anteil bekommen, also seine Gebühr. Ja, dann ist man schnell in der Frage drinnen: Wer darf denn jetzt diese Gebühr entgegennehmen? Und wenn jetzt der Token-Verkäufer diese entgegennimmt, dann macht er ja automatisch so eine Art Einlagengeschäft oder einen Zahlungsdienst. Weil das ist ja gar nicht sein Geld, sondern es gehört dem Haftungsdach oder dem Kryptoverwahrer und dann auch diesen zu übertragen, ist halt auch wiederum ein Finanztransfergeschäft. Also dieser Rattenschwanz, der dann auf einmal entsteht, wenn man mal jeden Schritt einzeln sich anschaut, der ist ja schon extrem. Deshalb die Frage noch mal an dich, jetzt zurückgespielt, die konkrete Frage, dieses Marktplatzmodell, was ich jetzt beschrieben habe, ganz abstrakt. Warum ist es so besonders für die Kryptoszene und warum seid ihr dann so besonders in diesem Zusammenhang?

Tim Sauer: Voll, wo wir uns einig sind, wir sind hier in einem hochkomplexen Bereich. Ne, also das ist ja, diese verschiedenen Player müssen Hand in Hand miteinander arbeiten und funktionieren und auch die, die Prozesse gegenseitig kennen oder sogar technisch sich integrieren, damit so eine Plattform oder damit dann auch so ein so ein Verkauf, ob das jetzt irgendwie ein Retail-Verkauf ist oder an professionelle Anleger ein Produkt ist, damit so ein Kauf digital abgewickelt werden kann. Und ich glaube, das ist jetzt auch, du hattest vorhin gefragt, was unterscheidet uns von anderen PSPs? Das ist auch der große Unterschied von der Secupay zu anderen PSPs. Und da möchte ich jetzt gar nicht so viele Names droppen, aber da gibt es natürlich einige, die auch den deutschen Markt gerade erobern, sowohl im E-Commerce als auch in den Terminals. Das sind dann meistens Payment-Buden, die einfach ein total einfaches, tolles Onboarding haben, die ein einfaches Kostenmodell haben, die so ganz viele Kunden gewinnen. Das sind dann meistens aber eher unkomplexe, nicht komplexe Händler oder, oder Onlineshops, die einfach kurz ein Payment brauchen. Die klicken nur fünfmal auf 'nen Button, geben ihre Zahlungsdaten an und identifizieren dich sogar an irgendeinem späteren Punkt, wenn schon Umsätze gelaufen sind. Das ist natürlich total spannend und er bringt den Markt voran, weil einfach der Wettbewerb ziemlich stark ist und ich glaube, da gibt es auch ganz große Player in Deutschland, die darunter gerade leiden, weil die einfach sich nicht so schnell anpassen können an diese neuen Marktgegebenheiten, sage ich jetzt mal, auf dem Payment-Markt. Das ist jetzt quasi die Payment-Brille. Und so ein bisschen nebdran würde ich jetzt mal das regulierte Business sehen, was wir ja in einem eigenen Channel bei der Secupay abwickeln, weil es einfach einen anderen Ansatz hat. Ja, wenn das, was du gerade erzählt hast, Alireza, ist ja quasi ein hochregulierter Bereich und wir sind hier im Finanzgeschäft, der quasi nicht einer zahlt und einer empfängt bedeutet, sondern es gibt eine Zahlung, die aufgrund einer Liability oder eines Kaufs eines Finanzinstruments entsteht. Worunter auch Pflichten gegeben sind, worunter auch verschiedene regulatorische Anforderungen bestehen, zum Beispiel, ob dieser Kauf überhaupt im Internet stattfinden durfte. Wenn ja, ist er richtig stattgefunden? Also gab es zum Beispiel 'ne Zeichnungsstrecke? Ist die Zeichnungsstrecke compliant? Ist das Finanzinstrument überhaupt bestätigt worden? Braucht es dafür 'n Prospekt? Was für ein Finanzinstrument ist es? Gibt es dafür vielleicht verschiedene Player, die man braucht, oder verschiedene Lizenzen? Und eine Lizenz, wenn man sie nicht selbst hält, hat man ein Haftungsdach vielleicht angebunden. Wo wird das

Wertpapier verwahrt? Ist es ein elektronisches Wertpapier, oder auch nicht? Das sind ganz viele, ganz viele Punkte, auf die man achten muss und die in dieser Value Chain einfach compliant und gegeben sein müssen und dafür seid ihr ja natürlich auch da, du mit deinem Team, dass ihr, dass ihr das Setup einfach auch von, von vornherein gut betreut und gut mit aufbaut und da das entsprechende Netzwerk habt. Und wir sind als Payment Provider, wenn wir so 'ne Zahlung abwickeln, im Endeffekt immer mitverantwortlich als Institut und das bedeutet, wir müssen das Geschäft verstehen und ich glaube, das ist jetzt auch einer der Punkte, warum ist ein Marktplatz-Modell wichtig, beziehungsweise was unterscheidet uns von anderen PSPs? Zum einen haben wir die technische Infrastruktur von Marktplatzmodell, was ich würde es gleich erzählen, was es bedeutet, aber zum anderen verstehen wir das Geschäft und verstehen die Partner, was auch jeder Partner in dieser Value Chain mitbringt und das ist natürlich 'n Geschäft, was viel, viel komplexer ist als jetzt irgendwie dieses, ich sag es mal, Standard quantitatives Geschäft mit TOMIS oder E-Commerce. Hier haben wir wirklich regulierten Bereich und haben auch sehr hohe Transaktionen. Marktplatzmodell bedeutet ja, es gibt mehr Player als 'n Zahler und 'n Empfänger. Wir können sagen, wir haben vielleicht einen Stakeholder, der bei einer Auszahlung auch einen Anteil X bekommt. So, das wäre vielleicht das einfachste Marktplatzmodell. Also, es gibt jemanden, der zahlt und es gibt jemanden, der empfängt und es gibt noch jemanden, der einen kleinen Teil empfängt. Ja, und wenn man es jetzt weiterspinnt, kann man sagen, es gibt ganz, ganz viele Teilnehmer auf einem Marktplatz, also Händler zum Beispiel auf einem Marktplatz, die Produkte verkaufen und zum einen bekommt ein Marktplatz immer einen Anteil oder vielleicht auch noch andere Player. Und jetzt haben wir auf einmal ganz viele Zahlungen, die sich über eine Stelle bündeln und ganz, ganz viele Empfänger. Und wenn wir jetzt von 'ner Plattform sprechen, wo wir zum Beispiel verschiedenste Finanzinstrumente haben oder, sagen wir mal, verschiedenste Token oder verschiedenste tokenisierte Werte, die über eine Plattform oder über einen Plattform-Stream verkauft werden, dann wäre jeder einzelne, jedes einzelne Produkt, weil wir hier im regulierten Bereich sind und weil jedes Produkt dann auch gleich von verschiedenen Emittenten oder verschiedenen Anbietern kommen kann, sind wir ja eigentlich technisch gesehen in einem Marktplatzmodell. Und das ist natürlich 'ne Besonderheit, dass man, dass es einfach dreistufig ist. Wir haben die Plattform, wir haben ein Projekt oder einen Emittenten und wir haben den Zahler und noch verschiedene Stakeholder und das macht das Ganze natürlich unheimlich komplex. Und als Zahlungsdienstleister sind wir in der Pflicht natürlich, sämtliche Partner und Kunden-Setups, die wir haben, aber auch sämtliche Zahlungen, die wir abgewickelt haben, die von uns approved sind, dokumentiert nachzuweisen. Und wenn hier eine Nachfrage kommt, "Warum haben wir Zahlung XY durchgeführt?", dann müssen wir immer in der Lage sein zu begründen, dass unserer Meinung nach oder auch der Meinung von Partnern wie euch, dass diese Zahlung okay war und vor allem geldwäschetechnisch compliant ist, genau. Und das ist natürlich der große Unterschied, dass das ist ein Hochrisikogeschäft, vor allem, weil wir auch hier mit Zahlungen zu tun haben, ja, die natürlich vielleicht im Token-Bereich sehr niedrig sein können, aber die auch mal im professionellen Geschäft, kann auch mal eine Zahlung eine Millionen Euro hoch sein bei gewissen Projekten. Ja, und wenn hier irgendwas nicht compliant ist, dann sind wir natürlich in 'nem sehr hohen haftbaren Bereich jetzt als Zahlungsdienstleister und dann schauen

wir natürlich, dass das Risiko auch dementsprechend passt, beziehungsweise alles geldwäschetechnisch super onboardet ist und, und hoch compliant ist.

Alireza Siadat: Ja, also du hast ja jetzt gerade gesagt, ich glaube, wir sollten so ein bisschen fassbarer machen und mal uns mal so ein paar Beispiele anschauen.

Tim Sauer: Gerne.

Alireza Siadat: Ich habe so drei Beispiele. Marktplatzmodell, die aus dem E-Commerce, die denken dann direkt an eBay. Ja, du hast bei eBay den Plattformbetreiber eBay und dann hast du jemanden, der stellt seine Ware ein, der Verkäufer und dann hast du jemanden, der kauft so. Und da hast du dann die Zahlung, wie du es so schön gesagt hast. Du hast dann den Plattformbetreiber eBay und die möchten ja auch ihre Gebühr bekommen. Und da fängt ja schon das erste Problem an. Das Geld, was ankommt, gehört nicht alles dem Verkäufer, sondern ein Teil davon muss auch in die Plattform gehen. So wie wir das jetzt mal so ein bisschen anwenden auf einen krypto-spezifischen Fall und da nehmen wir mal einfach mal tokenisierte Collectibles. Und als Beispiel kann man auch durchaus mal Timeless Investments nennen, die ihr ja auch mitbetreut. Für diejenigen, die bei uns zuhören, wissen in der ersten Episode haben wir bei Timeless Investment mit Malte gesprochen. Gerne noch mal reinschalten und da zuhören. Und jetzt gehen wir mal konkret auf dieses Beispiel ein. Also für die, die es nicht zugehört haben, Timeless Investments funktioniert relativ einfach. Ein klassisches Marktplatzmodell, Timeless betreibt die Plattform Timeless Investments. Auf Timeless Investments können Collectibles, Uhren, Sneaker und so weiter gekauft werden, genauer zu sein Anteile daran, also Fractions und diese werden eingestellt von den Verkäufern dieser Collectibles und können gekauft werden von Retail. Man kann einen Anteil pro 50 Euro kaufen, ja das ist schon mal die erste Besonderheit. Es ist ein kleiner Betrag, 50 Euro. Und dann hast du noch die Besonderheit, wenn wir jetzt ein Asset haben, was 100.000 wert ist und wird jetzt auf 50.000 aufgeteilt, dann hast du und diese 100.000 werden sehr schnell verkauft, hast du ja extrem viele Zahlungen. Und was noch hinzukommt, dann hast du halt klassisches Retail-Marktplatzmodell. Jemand möchte mit PayPal zahlen. Der nächste möchte mit Kreditkarte zahlen. Der nächste möchte am liebsten überweisen, ja. Überweisen kommt, glaube ich, gar nicht mehr so oft vor. Die meisten zahlen entweder mit Kreditkarte, Apple Pay, Google Pay oder PayPal. Und das ist, glaube ich, etwas, wo die klassischen Banken an ihre Grenzen kommen. Also man kann auch eine Bank nehmen und sagen, die Bank macht das bitte. Damals die Solaris Bank und andere. Also 'ne Deutsche Bank 'ne Commerzbank würde sowas nicht machen für Timeless. Also das würden sie nicht stemmen und da kommt halt der PSP ins Spiel. Und dann kannst du halt zum internationalen PSP gehen, wie Stripe oder Mangopay, und die kommen dann mit irgendwelchen internationalen Vorgaben und sagt bei uns musst du OFAG einhalten und dies einhalten. Und dann sagt sich der Kunde aber warum denn? Ich bin ja hier in Deutschland, was will ich ja mit OFAG? Das hat ja gar nichts mit Deutschland zu tun und da kommt dann ihr ins Spiel. Und wie könnt ihr so eine Zahlung abbilden? Also A, die Frage, könnt ihr alle Zahlungsmittel machen, wie gesagt Paypal, Google, Kreditkarte, was ist das Besondere daran? Auch diese kleinen Beträge, 50 Euro, dieses Modell an sich, das erstmal zu verstehen, als PSP zu sagen, was wird dir

denn überhaupt verkauft? Ist es der Schuh selbst? Ist es ein Bruchteil am Schuh? Ist es ist ein Token, was ist das überhaupt? Erklär mal so ein bisschen aus eurer Lessons Learned mit sowas. Wie geht ihr da vor? Könnt ihr es technisch machen? Könnt ihr es operativ machen? Macht ihr sowas gerne? Ist das ein gutes Beispiel?

Tim Sauer: Ja, total. Genau. Also erstmal liebe Grüße an die Kollegen von Timeless. Macht total Spaß und dann können wir direkt mit einem handfesten Beispiel reinstarten. Das finde ich eigentlich gut. Weil Timeless ja ein total spannendes Modell hat und im Endeffekt ja hohe Werte, oder ich sag mal, hohe reelle Werte einfach in Bruchteile aufteilt und dann im Endeffekt in kleineren Teilen investierbar macht und so auch für, ich sage jetzt mal, für Liebhaber, die sich vielleicht nicht das ganze Stück leisten können, irgendwie nahbar macht. Und das, das finde ich total schön. Also zum einen vom Geschäftsmodell und zum anderen halt auch so ein bisschen die Demokratisierung von, von solchen hohen Werten. Genau, wir sind da als Payment Provider mit drin. Das ist jetzt ein Beispiel, da haben wir kleinere Anteile oder es geht mit kleineren Anteilen los. Wie du schon gesagt hast, 'ne 50 Euro ist so das kleinste Stück, das man sich kaufen kann, das man investieren kann. Das wäre ja im Endeffekt für uns als Zahlungsdienstleister eine ganz normale Transaktion, sage ich jetzt erstmal in Anführungszeichen. Also, wir sind jetzt nicht hier im besonders hohen Bereich und man sagt, das ist jetzt High Risk, sondern das ist jetzt erstmal von dem durchschnittlichen Warenkorb wäre das jetzt ein ganz normaler Betrag. Das heißt, da haben wir erst mal kein erhöhtes Risiko. Natürlich haben wir 'nen erhöhten Sorgfaltsbedarf, was das Produkt an sich ist. Ja, weil das Produkt ist ein reguliertes Produkt. Da muss dann geschaut werden, ist das Plattformkonstrukt so, also meistens ist es so, wenn wir mit einer neuen Kunden, mit einer neuen Plattform arbeiten, dann bekommen wir oder lassen uns eine Legal Opinion, eine Legal-Memo vorlegen. Manche haben das natürlich schon, manche lassen das auch extra für uns oder mit uns auch in Kooperation mit euch anfertigen, damit unsere Compliance-Abteilung checken kann, okay, was ist denn jetzt hier überhaupt geplant? Das ist so beim Plattform-Onboarding und dann haben wir das das Gleiche im Endeffekt auch immer, wenn ein weiteres Produkt oder wenn ein weiteres Finanzinstrument auf dieser Plattform onboardet wird, also hochgeladen wird, platziert wird, sag ich jetzt mal, dann wird es bei uns in unseren Secupay-Systemen auch als Projekt geonboardet. Ja, und deswegen haben wir das meistens so, dass wir einmal ein Plattformkonstrukt checken, wie jetzt bei Timeless. Okay, es werden Bruchteils-Eigentum verkauft, tokenisiert und dann ist das quasi abbildbar für jedes neue Produkt oder jede neue Platzierung, die dort geschieht und dann können natürlich die Investoren, die User, die da aktiv sind auf der Plattform, können sich dann beteiligen. Und das haben wir schon gesehen, dass da manche Platzierungen auch echt schnell weg sind, also alle Anteile schnell gekauft werden. Und diese Anteile werden dann im Endeffekt über unsere Zahlungsschnittstelle, nachdem der Warenkorb durchlaufen wird, geht's dann zum Check-out, jetzt kaufen und dann geht quasi unsere Payment API geht dann los. Dann kann man sich als Käufer 'ne Zahlungsart auswählen. Das kann dann die Vorkasse sein. Das ist eher beliebt bei Plattformen, die höhere Transaktionen haben, ja, also höhere Volumen. Weil es einfach kann ich auch später noch was zu sagen, weil es einfach eine sehr, sehr sichere Zahlungsmethode ist. Überweisungen für die Plattform, aber

natürlich haben wir auch Lastschriften. Wir haben Kreditkarten, die wir anbieten können. Wir hatten früher sofort, das hatte Timeless damals auch, aber das wurde leider dann abgeschaltet. Da haben wir aber in den nächsten Wochen tatsächlich eine ganz, ganz neue Lösung, live. Das kann ich auch schon sagen. Das heißt Pay-by-Bank von Mastercard, also in Kooperation mit Mastercard. Das ist so eine Lösung, wo ich mich online in meinem Online-Banking anmelde mit meinen Credentials und dann wird das Geld ganz einfach vom Konto abgebucht und zu uns auf den Konten gutgeschrieben. Was aber dahinter steckt, ist immer bei uns ein Nutzer-Account und eine dedizierte virtuelle IBAN. Das heißt, das ist verknüpft. Da kann Geld eingehen, da wird dann Geld gepoolt. Ob das dann per Kreditkarte kommt oder ob wir das per Lastschrift eingezogen haben oder ob es überwiesen wurde, das ist dann quasi, das Ende. Das Ziel ist sozusagen immer unser Account. By the way, wir erhalten Treuhandkonten bei der Commerzbank und bei der Helaba in Deutschland, wo wir ganz frei viele virtuelle IBANs erstellen können, je nach Projektbedarf. Und bei Timeless ist es natürlich so, dass eine virtuelle IBAN je Produkt erstellt wird. Ja, und da geht dann Geld ein. Und wenn das Projekt durch ist, also es gibt ja verschiedene Voraussetzungen, wann so 'nen Finanzierungsprojekt oder Verkaufsprojekt oder Token-Projekt sozusagen abgeschlossen ist, dann zahlen wir Gelder aus. Und das ist dann natürlich jetzt spannend, das hatten wir ja vorhin besprochen, ne, mit dem Marktplatzmodell. Also wenn Gelder ausgezahlt werden, dann gehen natürlich ein Teil an der Plattform, da geht ein Teil an den Emittenten oder den Herausgeber von Token und vielleicht noch an weitere Partner, die an dem Konstrukt beteiligt sind. Und was ich bei Timeless aber so spannend finde, ist, dass die ja eine der Ersten sind, die auch wirklich Zweitmarkttransaktionen möglich gemacht haben, die wir auch abbilden, wo dann, wenn sich jemand entscheidet, seine Anteile zu verkaufen, kann er einen Käufer finden, und das wird tatsächlich auch über uns abgewickelt, dass dann so ein Verkauf stattfinden kann. Oder manchmal gibt es auch ganz große Exits, wo ein großer Käufer dann alle Anteile von einer Platzierung auf einmal kauft, wo dann quasi alle, ich nenne sie jetzt mal Investoren oder Käufer, alle auf einmal mit ihren Anteilen ausbezahlt werden mit dem aktuellen Wert. Ja, das ist total spannend, auf jeden Fall.

Alireza Siadat: Ja, jetzt hast du auch ein paar Sachen gesagt, die glaube ich gar nicht so selbstverständlich sind. Mein, du hast so locker gesagt, ihr macht ja, ihr nehmt alle Zahlungen an und dann sammelt ihr das auf dem Treuhandsammelkonto und dann kriegt jeder Teilnehmer so seinen Anteil. Das, was du jetzt so gerade so beschrieben hast, ich glaube, das nennt man Splitting, korrigiere mich, ja, dieses Splitting, ja.

Tim Sauer: Richtig, Payment Splitting, genau.

Alireza Siadat: Ja. Und dieses Payment Splitting ist ja eine Besonderheit, die ihr macht, die nicht jeder macht, also nicht, nicht jeder Dienstleister bietet sowas an. Was aber extrem hilfreich ist für Marktplatz- oder Plattformbetreiber, weil Marktplatz- oder Plattformbetreiber, wenn die das einmal mit euch vordefiniert haben und sagen: „Passt mal auf, von dem Betrag bekommt folgende Person ein Prozent, der nächste kriegt davon nochmal ein Prozent, der nächste kriegt zwei Prozent, der nächste fünf Prozent und den Rest zahlst du bitte aus, an den Verkäufer zum

Beispiel“. Ja so, und dann hat man das einfach mit euch vordefiniert und dann kümmert ihr euch darum. Das finde ich super spannend und nicht nur hier bei diesem Modell mit Timeless Investment mit Tokenized Collectibles. Denn wenn man das Ganze mal weiterspinn, einen anderen Case, den ihr auch macht, ist das Thema mit den elektronischen Wertpapieren, also Krypto-Wertpapiere. Da gibt es ja auch verschiedene Teilnehmer, zum Beispiel Cashlink und andere.

Tim Sauer: Ja.

Alireza Siadat: Und dann hast du halt jemanden, der vertreibt deine Kryptowertpapiere unter einem Haftungsdach. Da habt ihr zum Beispiel Concedus, die ja auch bei Timeless das Haftungsdach darstellen. Und dann habt ihr den Emittenten, der das Produkt emittiert, der der es vertreibt, der ist ein Kryptoverwahrer, der das Kryptowertpapier vielleicht noch verwahrt. Das Haftungsdach, das heißt, dann hast du auf einmal ganz schnell vier, fünf Player. Da ist zum einen dieses Splitting, vielleicht kannst du anhand dieses Beispiels nochmal Splitting erklären, wie du das machst, warum es so besonders ist. Ihr seid ja auch irgendwie mit allen verbunden über API. Das kannst du auch nochmal erklären. Ihr teilt ja auch Daten, KYC-Daten, was auch ganz wichtig ist und was auch noch ganz wichtig ist, oder deutsch-spezifisch ist, sobald du so ein Kryptowertpapier auf einmal hast, also ein klassisches Wertpapier, da kommt auch noch diese Steuerthematik mit rein. Ja, irgendjemand muss ja die Steuer noch abführen, dass du das noch mal noch mal beschreibst, weil ich glaub, das macht wirklich euch als Secupay, als deutscher Dienstleister, noch mal ganz besonders. Also, Splitting auf der einen Seite. Und ich nenn es mal Steuermanagement, ja, Steuerabwicklung, Steuermanagement auf der anderen Seite, dass du da noch ein bisschen ausführst.

Tim Sauer: Das ist echt ein spannendes Thema und wir haben so viele verschiedene Punkte, auf die es sich wirklich auch lohnen würde, noch mal länger einzugehen. Ich versuche es aber zusammenzufassen. Ich würde mal sagen, wir kommen jetzt ja von den Tokens weg zu den elektronischen Wertpapieren, das ist ja dann tatsächlich wieder 'n größeres Anlageprodukt. Oder da geht es meistens bei den Plattformen, die so etwas anbieten, eher mit höheren Beträgen los. Also da haben wir dann verschiedene Angebote an Retail-Investoren, wo's dann teilweise irgendwie ab 300 Euro losgeht. Aber wir haben natürlich auch Produkte, wo elektronische Wertpapiere zum Einsatz kommen, wo sehr, sehr hohe Investment-Beträge platziert werden. Und wo man einfach auch noch mal verschiedenste Partner mit drin hat. Also genau, Concedus hast du angesprochen, die oft ja als Haftungsdach auch agieren, die aber auch sich um Idents kümmern, also vor allem auch Investoren-Idents, die sehr gut auf Masse abwickeln können, weil die einfach ganz viele Ident-Dienstleister auch bei sich angeboten haben und wo wir tatsächlich auch jetzt wie bei Timeless, im Reliance Share arbeiten. Also das bedeutet, dass wir als Institut auf die Idents, die jetzt eine Concedus zum Beispiel als Institut schon gemacht hat und die auch natürlich zu den Rahmenbedingungen passen, wie zum Beispiel sind nicht älter als sechs Monate, dann dürfen die bei einem gemeinsamen Kunden die, die mit uns teilen. Ja, wenn die selbst erhoben sind, dann dürfen wir die wiederverwenden und das ist natürlich total praktisch für den

Kunden, aber auch für uns, dass wir mit den mit den, mit diesen Idents gemeinsam arbeiten dürfen. Bei elektronischen Wertpapieren ist natürlich noch mal ein anderes Risiko da, weil wir quasi als, wieder jetzt aus der Payment Provider-Sicht, ein höheres Transaktionsvolumen haben oder oft zumindest ein höheres Transaktionsvolumen haben, das natürlich aus der Risikoseite nochmal anders betrachtet wird. Aber natürlich haben wir hier auch teilweise nochmal andere Player, die mit drin sind. Und Payment Splitting ist genau das richtige Wort. Das kann natürlich ganz, ganz flexibel und individuell mit uns, ich sag mal, gebaut werden, also. Das ist jetzt der Punkt, auch wo es Spaß macht, mit neuen Partnern zu arbeiten, weil wir einfach da kein fixes System haben. Das bedeutet, man kann sagen: Hey, wir haben hier eine Definition. Bei jeder Auszahlung bekommt Partner X, Y und Z jeweils entweder einen Prozentsatz oder sogar einen fixen Preis. Das können wir einstellen für jede Zahlung. Das kann aber auch einfach auf Transaktionsebene laufen. Es kann Transaktionen geben, die zum Beispiel ein bestimmtes Setup haben, wo Partner X, Y und Z Prozentsatz X und Y bekommen. Es kann aber auch Transaktionen B geben, wo vielleicht Partner A und B Fixpreis Y, Z bekommen. Ich hoffe, das ist jetzt irgendwie nicht zu komplex beschrieben. Und das kann pro Transaktion sogar uns einfach quasi gepusht werden. Also das ist jetzt 'ne Integrationsfrage und deswegen sagen wir auch immer API-First, weil das ist ganz spannend, das kann einfach dann per Transaktion, also wir bekommen den Auftrag sozusagen per API für 'ne Auszahlung und in diesem Auszahlungsauftrag bekommen wir dann quasi einen Payment Split mitgeteilt und dann können wir das Ganze genauso vornehmen. Ja, und das ist ganz, ganz flexibel einstellbar bei elektronischen Wertpapieren natürlich total wichtig, wo viel mit Disagio-Beträgen gearbeitet wird, also kleinen Prozentsätzen, die dann an Partner gehen von einer Auszahlung, als jetzt mit Fix Fees, aber beides wäre möglich. Und das Spannende ist natürlich bei elektronischen Wertpapieren, dass ich hier bei den meisten oder bei vielen Produkten zum Beispiel einen Zinssatz oder eine Dividende habe im Nachgang. Also, es gibt den Investmentprozess, ja, und dann hält ein Investor einen Anteil eines elektronischen Wertpapiers und dann gibt es Zahlungsläufe. Die wieder in Richtung des Investors gehen und das sind natürlich Zahlungsläufe, die sind Kapitalerträge und diese Kapitalerträge müssen in Deutschland und in vielen anderen Ländern natürlich auch versteuert werden. Und da gab es dann vor drei Jahren in Deutschland zumindest 'ne Entscheidung, weil viele Plattformen es unterschiedlich gemacht haben oder einfach zu viel, ich sag jetzt mal in Anführungszeichen, zu viel Chaos auf dem Markt war, kam die Entscheidung, dass wir als Zahlungsdienstleister in der Mitte von diesen Plattformen agieren und stehen. Und ja auch diese ganzen Daten haben, dass es total Sinn macht, dass wenn wir als Zahlungsdienstleister eingebaut sind, dass wir diese Steuern von diesen Investoren berechnen, also das Kapitalertragsteuer, Kirchensteuer, Merkmale werden abgefragt, Solidaritätssteuer, diese Merkmale fragen wir ab und ziehen dann im Endeffekt von diesen Auszahlungsbeträgen, also zum Beispiel Zinsen, ziehen wir diese Steuer ab, behalten die ein und wir zahlen dann gleich nur den Nettobetrag aus. Wir bündeln dann die ganzen Steuern bei uns und zahlen die ans Finanzamt, einmal im Monat über alle Projekte hinweg. Ja, wir haben die vorher dann angemeldet, wir haben auch 'n starken Steuerpartner, der uns dabei unterstützt. Das ist natürlich total praktisch für die deutschen Investoren, weil die müssen nicht mehr sich selbst ausrechnen oder irgendwas vorhalten, die können ganz einfach ihre Steuererklärung

machen. Die kriegen von uns auch Dokumente dann, die sie angeben können bei der Steuererklärung. Also, das sind dann Steuerbescheinigungen und Ertragnisaufstellungen und haben sich sozusagen einen eigenen händischen Schritt gespart und unsere Finanzämter, natürlich auch. Ja, weil die Steuern bereits von uns abgezogen wurden.

Alireza Siadat: Ja, super spannend. Also ich glaube, dass mit den Steuern, das passt auch so schön ins Splitting rein, weil am Ende, zieht ihr einen Teil ab und führt es woanders hin, wiederum ab. Das ist, das passt zu euch in Erfahrungen mit rein. Und dass ihr dieses Steuerproblem, nenne ich es mal, auch damit gelöst habt, ist glaube ich schon besonders. Ja, und da muss man mal Markt anschauen und findet nicht viele, die das machen können. Ich glaube sogar, dass ihr einer von wenigen seid. Jetzt haben wir.

Tim Sauer: Wahrscheinlich, ja.

Alireza Siadat: Ja, das ist also das, das ich kenne die den Markt ganz gut und die Probleme und man hört da nicht viele Lösungen, um es mal so zu sagen.

Tim Sauer: Ja, wir auch nicht, wir auch nicht und tatsächlich, wenn ich jetzt mal, natürlich sind wir auch viel im Austausch mit anderen Providern oder ich jetzt zum Beispiel mit Providern, die auch so Marktplatzmodelle anbieten. Die es jetzt eher dann im europäischen Umland von Deutschland auch gibt, ja. Die sagen auch ganz bewusst, die lassen das Steuerproblem auch bei den Emittenten selbst. Oftmals ist ja der Emittent verpflichtet dann, weil sie sagen, sie möchten da das Ganze gar nicht anfangen, weil es sehr komplex ist. Ja, das haben wir natürlich auch gemerkt und lernen müssen, aber haben es natürlich mittlerweile versucht, so gut wie möglich zu lösen.

Alireza Siadat: Ich hätte noch super viele weitere Beispiele, die ich gerne mit dir besprechen würde, aber in Anbetracht der Zeit und wir können gerne noch mal 'n Podcast machen, wenn du Lust hast.

Tim Sauer: Gerne.

Alireza Siadat: Und dann können wir auch noch mal 'n paar weitere Beispiele durchgehen, weil ich hätte noch so Sachen auf der Liste gehabt wie Crypto Payment, die ihr zwischen Merchants und so weiter macht, also ihr habt noch diesen Ferrari Case gehabt. Können wir gerne mal als Sneak mit reinnehmen für die nächste Episode. Aber jetzt zum Ausklang oder zum Abschluss würde ich gerne mal von dir so ein bisschen hören, wie du denn die Zukunftsentwicklungen siehst. Also wenn ihr in die Glaskugel schauen könntest. Bei Krypto ist ja die Zukunft nicht so weit weg. Ja, also ich würde mal sagen, eins bis drei Jahre. Und weil ihr im Bereich Payment aktiv seid, vor allem würde es mich interessieren, wie du die Krypto-Payment-Zukunft siehst. Wir haben ja neben dem, was ihr macht, haben wir ja neuerdings auch Stablecoins. Wir haben den Commercial Bank Money Token, DZ Bank Markt. Wir haben den digitalen Euro, der irgendwann kommen sollte. Wo siehst du eure Rolle, also Secupay? Also A, wo siehst du die Zukunft in eins bis drei Jahren? Was denkst du, was du bis dahin etabliert hat? Oder wenn du mal ein Bauchgefühl abgeben könntest,

wo die Stablecoins sind, wo Commercial Bank Money Token sind, wo der digitale Euro in ein bis drei Jahre ist. Und wo seid ihr dann noch? Was macht ihr in diesem Zusammenhang?

Tim Sauer: Ne super spannende Frage. Also vorab, ich bin super offen für weitere Podcasts. Ich glaube, wo wir echt noch mal reingehen könnten, wäre so der visionäre Part. Auch so was steht die nächsten Jahre irgendwie bei uns als Secupay an oder was haben wir auch für Projekte gemeinsam auch schon betreut, wie zum Beispiel der Ferrari Case. Ich glaube, da könnten wir echt noch mal ein paar Minuten draufsetzen. Aber es ist ein bisschen zwiegespalten. Meine Antwort zu deiner Frage gerade, wo sehe ich oder wie sehe ich das aus der Brille von Secupay, wie sich der Markt in den nächsten drei Jahren entwickelt beziehungsweise was Payment angeht? Ich habe einmal die Brille als Channel Manager bei der Secupay, die sich ja gerade mit FIAT-Währungen auseinandersetzt und wirklich da in den Markt Stabilität gewinnt und ganz klar auf Kreditkartenzahlungen setzt, ganz klar auf E-Commerce und FIAT-Transaktionen setzt auch im Investmentbereich, auch in Setups mit Tokens oder mit elektronischen Wertpapieren. Das sind wir da im Endeffekt, der Part, der sich auf FIAT stürzt und der Part, der die Euro-Transaktionen oder möglicherweise in ein paar Monaten auch noch andere Währungen abwickeln kann, sodass andere Player dann anknüpfen können und sich dann mit Token oder Krypto-Transaktionen beschäftigen können. Das ist aktuell unsere Ausrichtung, ja. Ob das sich in den nächsten Jahren noch ändert, wäre total spannend. Ich beschäftige mich auch aktuell viel mit Krypto als Zahlart. Ist es jetzt bei der Secupay Stand heute nicht geplant. Wenn ich jetzt diese Brille mal ausziehe und die Tim Sauer Privatbrille anziehe, dann sage ich: Wenn ich den Markt beobachte und die Entwicklungen beobachte, glaube ich, dass wir schneller als gedacht in eine Welt kommen, in der Kryptowährungen, ob das jetzt Stablecoins sind oder andere, ob, dass sie schneller eine Relevanz gewinnen als wir denken. Und zwar als Alternative zu normalen Währungen, die wir haben, beziehungsweise im Alltag einfach. Und da haben wir ja schon ganz schöne Beispiele, wo in Läden auch schon die Kryptos abgewickelt werden, am Terminal oder mit Karten oder im Internet auch schon damit bezahlt werden kann. Bin der festen Überzeugung, dass wir schneller als gedacht in einer Welt landen, wo Kryptowährungen neben, ich sag mal, FIAT-Währungen bestehen. Genau.

Alireza Siadat: Ja, vielen Dank, das ist 'n schöner Abschluss, Tim. Ich dank dir vielmals, dass du heute dabei warst. Ich dank den Zuhörern und vielleicht sehen wir uns bald zu einer neuen Episode mit Secupay und mit dir, Tim.

Tim Sauer: Toll, ja, vielen Dank.