

# SPACE

☐☐ DAS KUNDENMAGAZIN VON FINSTAR

03

- :: Quo vadis Digital Assets?
- :: SEBA, BEKB, Taurus
- :: Fragen & Antworten
- :: Lusee – Beratung von morgen



## Bereit für digitale Assets

Liebe Leserin, lieber Leser, «Das braucht noch etwas». So die Antwort eines unserer Experten auf die Frage, ob irgendwann die ganze Welt tokenisiert sein wird. Trotz der Ironie in seiner Aussage und des Augenzwinkerns in seinen Augen: Wir befinden uns bereits auf direktem Weg in die Zukunft mit digitalen Assets. Zurzeit werden alle technischen, regulatorischen und bankfachlichen Voraussetzungen geschaffen, um die Möglichkeiten dieser innovativen Anlageklassen effizient und für die Teilnehmer möglichst sicher auszuschöpfen. Unter diesen Bedingungen finden die digitalen ihren Platz als Ergänzung der klassischen Assets. So, wie sich die Bankfiliale neben dem E-Banking behaupten wird. Nicht so einig sind sich die Experten, wann denn die Zeit für die digitalen Assets reif ist. Hier gehen die Ansichten von «heute» bis «in zehn Jahren» auseinander; wechseln sich Euphorie und Skepsis ab; steht die Infrastruktur bereit, während andere auf einen kommenden Technologieschub warten. «Der Zug fährt hunderte Male vorbei, aber er hält nur ein Mal», so das italienische Sprichwort. Das bedeutet nicht, dass alle zum selben Zeitpunkt einsteigen sollen. Die Passagiere müssen für sich allein entscheiden, wann sie auf den Zug aufspringen. Genau dafür bereiten wir Finstar vor. Damit sie Ihre Reise in die Zukunft und in alle Möglichkeiten der digitalen Assets antreten können. Völlig unabhängig davon, ob heute, morgen oder übermorgen: Wir stehen mit unseren Partnern bereit. Selbst wenn es noch etwas dauert, bis die ganze Welt tokenisiert ist.

André Renfer



∴ DIGITAL ASSETS: SICHT FINSTAR

## Die ganze Wertschöpfungskette

**Rund um die Digital Assets entstehen innovative Ökosysteme. Die Teams von Finstar und der Hypothekarbank Lenzburg wollen bei der Entwicklung nicht nur dabei sein, sondern an vorderster Front mitwirken, damit sie die Möglichkeiten der Technologie kennenlernen und die Kunden von den neuen Opportunitäten profitieren können. Die Basis ist geschaffen, es fehlen nur noch wenige Puzzleteile.**

Diese Ausgabe von Space steht unter dem Titel «Quo Vadis Digital Assets». Ihre Meinung, Herr Cappiello?

Die technischen Voraussetzungen für die Emission, die Verwahrung sowie den Handel von Digital Assets steht schon seit Jahren bereit. Zu Beginn waren es hauptsächlich Startup-Unternehmen, die Digital-Assets-Business-Modelle auf Basis neuer Technologien entwickelt und teilweise erfolgreich lanciert haben. Jetzt nehmen sich auch etablierte Finanzinstitute des Themas an.

Die Technologie steht seit Jahren zur Verfügung. Wie sieht es hinsichtlich Regulatorien aus?

Die FINMA und der Gesetzgeber wurden im 2015/16, und damit sehr früh, mit den Blockchain Technologien und den neu aufkommenden Startup-Organisationen konfrontiert. Sie verstehen nicht nur die Risiken, sie haben die Opportunitäten erkannt und die gesetzlichen Grundlagen geschaffen. Seit dem 1. Februar 2021 besteht Rechtssicherheit. Das öffnet nun Tür und Tor für die traditionellen Finanzindustrien im In- und im Ausland, um auf Basis von bekannten oder von neuen Business-Model-



Mauro Cappiello, Projektleiter bei der Hypothekbank Lenzburg und Founder der Blockchain Innovation Group AG

len regulierte digitale Finanzinstrumente zu emittieren, zu verwahren und zu handeln. Die Finanzindustrie hat damit die Möglichkeit, ihre Dienstleistungen schrittweise in neuen Ökosystemen – eigentlichen Blockchain-Netzwerken – anzubieten und damit ihre bestehenden Technologien zu ergänzen oder langfristig ganz zu ersetzen.

#### Wie lautet die Vision der Hypothekbank Lenzburg bezüglich Digital Assets?

Die Hypothekbank Lenzburg will bei der Entwicklung von neuen Ökosystemen an vorderster Front aktiv dabei sein. So können wir die neuen Möglichkeiten für unsere Kunden, unsere Mitarbeitenden und unsere Bank analysieren, bewerten und einsetzen. In diesen Ökosystemen sollen auch digitale Assets ihren Platz finden.

«Wir haben früh begonnen, in dieses neue Segment zu investieren.»

Wir glauben, dass Digital Assets – Wertschriften, digitaler Schweizer Franken oder andere Produkte – auf der Basis der Blockchain-Technologie und der neu entstehenden Ökosysteme zuerst die Finanz-, später weitere Industrien massiv verändern könnten.

#### Eine Regionalbank mit eher traditioneller Kundschaft und Digital Assets. Ist das kein Widerspruch?

Nein, unsere Kunden gehen mit der Zeit. Wir haben uns entschieden, in einem ersten Schritt die Emission, die Verwahrung und den Handel von regulierten Digitalen Assets wie Aktien, Partizipationsscheine und andere Finanzinstrumente anzubieten. Diese

Anlagemöglichkeiten kennen die Kunden bereits in «traditioneller Form» – als Ergänzung bieten wir ihnen jetzt die vollumfängliche Verwaltung ihrer Digital Assets an.

### Bargeld wird weiterleben

#### Welche Rolle spielen Digital Assets für die «Hypi» heute und in Zukunft?

Wir haben früh damit begonnen, in dieses neue Segment zu investieren, wir wollen lernen. Die Hypothekbank Lenzburg war eine der ersten Banken in der Schweiz, die Blockchain-Unternehmen integrierte Bankdienstleistungen angeboten hat. Gleichzeitig bauen wir für unsere Privat- und Firmenkunden eine eigene Digital-Asset-Infrastruktur mit den entsprechenden Produkten auf. Das erlaubt uns, die gesamte Wertschöpfungskette abzudecken.

#### Werden die traditionellen Anlagen irgendwann ganz von Digital Assets abgelöst?

Nein. Traditionelle Anlagen wie Aktien, Obligationen werden künftig durch Digital Assets repräsentiert und auch abgewickelt.

#### Und wann zahlen wir im Laden nur noch mit Kryptowährungen?

Wir sind davon überzeugt, dass digitale Währungen sowohl online als auch im Laden als Zahlungsmittel mehr und mehr zum Einsatz gelangen. Die Schweizerische Nationalbank verfolgt einige Initiativen für die Entwicklung eines digitalen Frankens. Im Moment zwar mehr für die Banken, in Zukunft aber hoffentlich auch für die privaten Kunden – damit haben wir verschiedene Optionen für das Zahlen mit digitalen Währungen. Bargeld wird jedoch weiterleben, seinen Platz und seine Berechtigung behaupten.

### Digitalisierung hat Grenzen

#### Die Möglichkeiten Digitaler Assets scheinen unendlich. Wo orten Sie für die «Hypi» das grösste Potenzial?

Wie gesagt gilt unser Fokus im Moment den regulierten Digitalen Assets und den Möglichkeiten des digitalen Schweizer Frankens. Wir werden aber auch andere neue Digital-Asset-Klassen beobachten, etwa Decentralised Finance (Defi) oder Non-Fungible Tokens (NFT).

#### Wird irgendwann die ganze Welt in Digital Assets abgebildet?

Ich denke, vieles, was wir uns im Moment noch nicht vorstellen können, wird digitalisiert werden, beispielsweise Dienstleistungen. Die Digitalisierung hat allerdings auch Grenzen, etwa wenn wir nicht digi-

tale Werte abbilden wollen: Man muss immer noch den Menschen vertrauen, die physischen Werte zu verwahren und zu bewerten.

#### Was braucht es, um Digital Assets zu einem Markterfolg zu machen?

Die Hypothekbank Lenzburg deckt beinahe die ganze Wertschöpfungskette ab mit der Emission, dem Kunden-Onboarding und der Verwahrung. Von anderer Seite braucht es jetzt noch Handelsplätze sowie einen digitalen Franken, der uns erlaubt, Geschäfte auf der Blockchain kosten- und zeiteffizient abzuwickeln.

### Technologie und Abwicklung anpassen

#### Inwiefern unterscheiden sich die Angebote für Privat- von jenen für Firmenkunden?

Lassen Sie mich zwei Punkte herausgreifen: Privatkunden haben künftig die Möglichkeit, bei uns in Digital Assets zu investieren und ihre Anlagen sicher bei uns zu verwahren. Für unsere Firmenkunden ermöglichen wir die Digitalisierung ihrer Aktien. Auf Basis der Anteils- und Genussscheine können sie beispielsweise Kapitalerhöhungen realisieren.

#### Von wem werden diese Produkte entwickelt?

Teilweise erfolgt die Entwicklung intern, teilweise mit strategischen Service Providern aus den Bereichen Digital Assets respektive Blockchain Services, beispielsweise mit der Taurus Group. Zentral ist für uns, zusammen mit unseren Partnern die ganze Wertschöpfungskette bereitstellen und interne Kompetenz aufbauen zu können.

#### Noch steckt in Digital Assets viel Auf- und Erklärungsbedarf bei Mitarbeitenden und bei Kunden. Wie gehen Sie dieses Thema an?

Zurzeit entwickelt die HBL Academy mit verschiedenen Partnern interne Ausbildungsprogramme, die dann auch anderen Banken angeboten werden sollen, auch für unsere Kundinnen und Kunden werden wir entsprechende Referate planen.

#### Was bedeuten Digital Assets für Ihre Mitarbeitenden im Allgemeinen und die Berater im Speziellen?

Die Mitarbeitenden haben die Möglichkeit, mehr über die Blockchain-Technologiekonzepte, die Business-Modelle und Ökosysteme zu lernen und gleichzeitig ihre langjährigen Prozessenerfahrungen in diese Transformationsphase einzubringen. Die

Produkterfahrung unserer Berater wird uns helfen, den Kunden unsere Digital-Assets-Anlagen und Verwahrungsservices näherzubringen. Denn: Viele Finanzinstrumente ändern sich nicht. Nur die Technologie, die Regularien und die Abwicklung werden den neuen Möglichkeiten angepasst.

#### Viele Instrumente ändern sich nicht. Wie verändert sich die Bank?

Unsere Bank wird sich neuen offenen Ökosystemen anschliessen und dort ihre Services anbieten, dies vermehrt auch direkt und indirekt mit Partnerbanken. Solche Kooperationen eröffnen unseren bestehenden und den neuen Kunden zusätzliche Anlagemöglichkeiten.

«Nur die Technologie, die Regularien und die Abwicklung werden angepasst.»

#### Die Hypi Lenzburg ist Teil einer Vereinigung zur Schaffung von Standards im Blockchain-Geschäft.

#### Wo stehen diese Arbeiten?

Wir sind der Capital Market and Technology Association (CMTA) beigetreten und arbeiten daneben bei anderen Blockchain-Initiativen mit. Die CMTA hat im Sommer 2020 einen Industrie-Test auf einer produktiven Blockchain durchgeführt, an dem wir gemeinsam mit renommierten Partnern teilgenommen haben. Als aktive Teilnehmer an den CMTA-Workshops können wir an der nächsten Version der CMTA Standards mitarbeiten.

#### Wie sehen Ihre nächsten Schritte auf dem Weg zur Digitalisierung von Assets aus?

Wie festgestellt ist unsere Wertschöpfungskette beinahe komplett. Es fehlen nur noch wenige Puzzleteile, damit die Digitalisierung von Assets sinnvoll und attraktiv ist.



:: DIGITAL ASSETS: SICHT SEBA

## In die richtige Richtung

Als FINMA regulierte Schweizer Bank ermöglicht SEBA Bank ihren Kunden den sicheren und einfachen Zugang zu digitalen Vermögenswerten. Als Pionierin auf diesem Gebiet bietet sie zu den klassischen Bankenservices alle Dienstleistungen rund um Kryptowährungen an. Guido Bühler, CEO der SEBA Bank, nimmt im Interview Stellung zum Potenzial der Digital Assets.

Herr Bühler, SEBA Bank positioniert sich als «Bank for the new economy». Was ist neu an dieser Ökonomie?

Die New Economy ist fairer, sicherer und zugänglicher. Fairer, weil sie niemanden ausschliesst. Sicherer, weil dezentral aufgestellt. Zugänglicher, weil dank der Tokenisierung von Assets eine Fraktionalisierung ermöglicht wird.

An wen richten Sie sich mit Ihren Angeboten?

In Moment an institutionelle und professionelle Anleger sowie an Blockchain Firmen und ihre Angestellten. Wir schliessen es aber nicht aus, zukünftig auch Retailkunden zu bedienen.

Auch an Sie die Frage: Quo vadis Digital Assets?

In die richtige Richtung. Wir sehen sowohl technologischen als auch regulatorischen Fortschritt. Dieser lässt nun die bereits bekannten Business Cases umsetzen.

### Erst am Anfang der New Economy

Wie lautet die Vision von SEBA punkto Digital Assets?

Als Smart Bank bilden wir die Brücke zwischen der traditionellen Welt und der sogenannten New Economy. Es ist unser grösstes Anliegen, allen Kundengruppen den Zugang zu digitalen Vermögenswerten sicher und einfach zu ermöglichen. Unter «smart» verstehen wir unser vernetztes, integriertes und analytisches Set-up für den selbstbestimmten Kunden. Die Tokenisierung, das heisst die Fraktionalisierung

von Vermögenswerten in digitale und handelbare Assets, wird ein wichtiger Pfeiler der New Economy sein.

Wo stehen Sie heute auf dem Weg zur Erreichung dieser Vision?

Wichtige Grundsteine wurden mit unserem integrierten Geschäftsmodell bereits gelegt: So finden sich sowohl Digital Banking Services und Investments Services als auch Trading & Credit und Tokenization unter einem Dach. Der Erhalt der FINMA Lizenz 2019 war ein wichtiger Meilenstein und erst kürzlich haben wir die Aktien aus der erfolgreichen Series B tokenisiert und in das digitale SEBA Wallet der Investoren gelegt.

Wo sehen Sie den Unterschied zwischen dem Geschäft mit digitalen und jenem mit klassischen Anlagen?

Im Moment – und von aussen betrachtet – sind es die hohen und häufig volatilen Renditen. So ist Bitcoin das Asset mit der besten Performance der letzten zehn Jahre. Langfristig stehen wir erst am Anfang der New Economy, die fairer, sicherer und zugänglicher ist als das klassische Banking.

### Digital Assets als Standard

Sind Digital Assets eine Konkurrenz oder eine Ergänzung der klassischen Anlagen?

Im Moment sind sie eine Ergänzung. Bald werden aber alle klassischen Anlagevehikel digitalisiert und somit ebenfalls zu digitalen Assets.



Guido Bühler,  
CEO SEBA Bank

### Gehören Digital Assets in jedes ausgewogene Portfolio?

Für uns auf jeden Fall. Wir sehen die Tendenz, dass der Goldanteil reduziert wird und dafür die bekannteste Kryptowährung Bitcoin die Portfolios abrundet.

### Es scheint zurzeit, als stürzten sich alle auf Digital Assets. Wie werden sich der Markt und die Banken-IT entwickeln?

Digitale Assets werden zum Standard. Kernbankensysteme werden nachrüsten müssen, um relevant zu bleiben.

### Sind die Digital Assets ein weiterer Nagel im Sarg der traditionellen Banken?

Nun, bekannte Automobilhersteller wollten lange keine Elektroautos bauen, jetzt machen sie es alle. Es musste zuvor einfach ein Umdenken stattfinden. Die traditionelleren Banken befinden sich zurzeit noch in der Findungsphase. Der Wandel ist aber im vollen Gange.

## Drei überzeugende Gründe

### Wie kam es zur Zusammenarbeit mit Hypothekarbank Lenzburg?

SEBA Bank war der erste Kunde der Digital World der «Hypi».

### Weshalb hat sich SEBA Bank für Finstar ausgesprochen?

Es gibt drei Gründe, die uns überzeugt haben: die Grösse, die Nähe und die Open Architecture von Finstar.

### Wie sehen die nächsten Schritte der Zusammenarbeit aus?

Wir arbeiten an weiteren Fortschritten im Client Service Delivery, um diesen kontinuierlich auszubauen und zu optimieren.

## Effizienz und Zusatznutzen

### Warum werden die Digital Assets nicht auf den bekannten Plattformen wie SIX Swiss Exchange gehandelt?

Die Antwort steckt in der verwendeten Technologie: Die SIX baut die Swiss Digital Exchange auf. Diese ist technologisch für Digital Assets geeignet. Auf dieser Plattform werden Bitcoins und Co. in Form von Tracker Zertifikaten gehandelt, welche die Preise lediglich nachbilden.

### Werden sich digitale und traditionelle Assets parallel entwickeln? Werden sie verschmelzen oder wird eine untergehen?

Wenn eine Aktie einer Firma sowohl auf der SDX als Security Token und auf der SIX als Aktie gehandelt wird, wird sich langfristig jene durchsetzen, die effizienter ist oder einen Zusatznutzen bietet.

### Führen Digital Assets zur Demokratisierung der Anlagen?

Auf jeden Fall. Mit Decentralized Finance, kurz: DeFi, ist der Weg frei.

### Alles liesse sich digitalisieren respektive tokenisieren. Wo orten Sie das grösste Potenzial?

Bei den Securities Token. Das heisst, alles, was regulatorisch als Security eingestuft wird.

### Ist irgendwann die ganze Welt tokenisiert?

Nicht alles kann digitalisiert werden. Vieles, was den Menschen ausmacht, lässt sich nicht digitalisieren: Emotionen, Kreativität, Bewusstsein. Aber was sich digitalisieren lässt, wird digitalisiert werden.

«Die Grösse, die Nähe und die Open Architecture haben uns überzeugt.»

## Beitrag zum Ökosystem

### Man soll nur in Sachen investieren, die man versteht. Wie erklären Sie Digital Assets?

Es gibt verschiedene Definitionen von Digital Assets. In einer breiteren Auffassung, können auch MP3 Files als digitale Assets angesehen werden. Aber in unserem Kontext verstehen wir sie als eindeutig identifizierbare Tokens auf einer Blockchain oder DLT Technologie, mit all ihren Vorteilen: dezentral, manipulationssicher, programmierbar und Peer-to-Peer.

### Sie bieten auch Schulungen an. Wie wird dieses Angebot genutzt?

Mit SEBAversity haben wir eine eigene Akademie ins Leben gerufen, die verschiedene Bildungsaktivitäten anbietet. Und: Man kann nach Abschluss des Lehrgangs offiziell zertifiziert werden. Die Gründung der SEBAversity ist für uns ein wichtiger Beitrag zum Ökosystem. Wir wollen unser Know-how mit anderen Firmen, Privatpersonen und Journalisten teilen. Aus diesem Grund führen wir Schulungen für Finanzdienstleister durch, die ihre Mitarbeiter weiterbilden möchten. SEBAversity bietet aber auch Community Events an, Blogposts in Zusammenarbeit mit Universitäten und kurze Erklärvideos. Unsere Experten unterrichten häufig an führenden Universitäten.

### Was halten Sie Skeptikern von Digital Assets entgegen?

Jede Person darf eine Meinung haben – das ist ihr gutes Recht. Man muss aber anerkennen, dass Bitcoin als bekannteste Kryptowährung nach über 10 Jahren immer noch existiert, weiter an Popularität gewinnt und sich mittlerweile zu einer Goldähnlichen Anlageklasse entwickelt hat. Die Akzeptanz seitens der Unternehmen, die Kryptowährungen als Zahlungsmittel akzeptieren, steigt. Gleichzeitig haben wir die Generationen Y und Z. Diese Digital Natives sind mit Smartphone, Google und Social Media gross geworden. Für sie ist Bitcoin einfach nur eine digitale Währung. Mit der steigenden Akzeptanz erhöht sich die Sichtbarkeit, und Kryptowährungen können nicht ignoriert werden. Peter Hody, der Chefredaktor von Finews, hat es kürzlich treffend formuliert: «Ab sofort wird sich jeder Finanzchef, Anlagechef und Treasurer in allen Unternehmen auf der Welt mit Bitcoin, Kryptowährungen, digitalen Assets und überhaupt mit Vermögenswerten der Zukunft auseinandersetzen müssen.»

### Wer wird zu Gewinnern gehören? Wer zu den Verlierern?

Pauschal gesagt, gehören die sogenannten «early adopters» zu den Gewinnern. Die sogenannten «Skeptiker», die nicht an der Zukunftsentwicklung partizipieren möchten und sich davor verschliessen, nehmen den Verlust von Möglichkeiten in Kauf. Aber das Schöne ist, dass es nicht zu spät, sondern der richtige Zeitpunkt ist, sich mit Digital Assets zu befassen und sich zu informieren. Und für all diese Firmen und Anleger, die sich dafür interessieren, sind wir da – darum gibt es die SEBA Bank. Da wir die alte mit der neuen Welt verbinden, können wir dabei unterstützen, das Potenzial auszuschöpfen.

### SEBA Bank heute?

Wir bleiben unserem Credo treu, für unsere Kunden die Brücke zwischen der traditionellen und der new Economy zu bilden. Des Weiteren bauen wir unsere Vorreiterrolle aus und entwickeln uns zum Kompetenzzentrum der New Economy.

### Und in zehn Jahren?

In zehn Jahren ist SEBA Bank ein etabliertes globales Digital Asset Powerhouse und nach wie vor seiner Vorreiterrolle verpflichtet.

[www.seba.swiss](http://www.seba.swiss)

## Über SEBA Bank

Die im April 2018 gegründete SEBA Bank mit Hauptsitz in Zug ist eine Pionierin in der Finanzindustrie und die einzige globale Smart Bank, die ein vollständiges Angebot von regulierten Bankdienstleistungen in der aufstrebenden digitalen Wirtschaft anbietet. Im August 2019 erhielt SEBA Bank eine Schweizer Bank- und Effektenhändlerlizenz – das erste Mal, dass eine renommierte Aufsichtsbehörde wie die FINMA einem Finanzdienstleister mit der Kernkompetenz in digitalen Assets eine Lizenz erteilt. Das breite, vertikal integrierte Leistungsspektrum in Kombination mit den höchsten Sicherheitsstandards machen das Leistungsangebot von SEBA Bank einzigartig – deshalb hat die Banque de France SEBA Bank ausgewählt, um die Integration von Central Bank Digital Currency (CBDC) zu testen. CVVC Global Report und CB Insights bezeichnen SEBA Bank als Top 50 Unternehmen innerhalb des Blockchain-Ökosystems.



# Schritt für Schritt

Wenn es um die Digitalisierung im Allgemeinen und um Digital Assets im Speziellen geht, ortet Urs Grunder im Wertschriftengeschäft einen grossen Aufholbedarf. Der Leiter Handel/Financial Institutions der BEKB schliesst epochale Veränderungen nicht aus – der Weg von den ersten Gehversuchen bis zum Ziel ist allerdings noch lang.

08

Herr Grunder, wie lautet die Vision der BEKB in Bezug auf Digital Assets?

Eine unserer strategischen Stossrichtungen lautet «Innovationskraft fördern». Mit der neuen Distributed-Ledger-Technologie (DLT) respektive Blockchain will die BEKB im Rahmen eines konkreten Projekts erste Erfahrungen sammeln und den Weg für künftige Ideen ebnen, die auf dieser Technologie basieren. Der Sekundärhandelsplatz für Digital Assets drängt sich auf, weil wir hier auf die langjährige Erfahrung im Betreiben der OTC-X, unserer vollelektronischen Handelsplattform für nichtkотиerte Aktien von Schweizer Unternehmen, zurückgreifen können.

Wurden die Ziele hinsichtlich Digital Assets quantifiziert?

Nein, wir haben keine Mengenziele definiert. Die Technologie muss zunächst die ersten Gehversuche erfolgreich absolvieren. Es ist uns allen klar, dass nicht alle sofort auf den Digital-Assets-Zug aufspringen.

## Möglicherweise epochal

Wo erkennen Sie die Rolle und das Potenzial dieser neuen Anlageklassen?

Dank der neuen Technologie wird es möglich sein, so genannte «unbankable» Assets, wie Kunstwerke «bankable» zu machen. Diese Vermögenswerte können ein sinnvolles Element zur Diversifikation eines Portfolios sein. Diese Anwendung ist aber nicht Teil unseres Vorhabens.

Wenn nicht die überall zitierten Kunst- und Auto-sammlungen. Was dann?

Wir erkennen die Opportunitäten bei den «Existing Assets», in der Nutzung von Effizienzpotenzial auf der ganzen Wertschriften-Prozesskette. Wenn wir das mit anderen Geschäftsfeldern vergleichen, liegt unseres Erachtens im Wertschriftengeschäft ein grosser Aufholbedarf. DLT respektive Blockchain liefern nun die Voraussetzungen, um auch in diesem Bereich substantielle Fortschritte zu realisieren.



### Das tönt nach grossen Erwartungen . . .

Bezüglich Aktivierung dieses «Effizienzpotenzials» stehen wir möglicherweise vor einer epochalen Veränderung – ähnlich wie Anfang der achtziger Jahre beim Wechsel vom physischen Wertpapier zum Buchwert. Dieser Schritt hat damals sehr vieles im Wertschriftengeschäft revolutioniert. Im aktuellen Kontext nicht zu vernachlässigen ist das Potenzial einer heranwachsenden Generation von Unternehmern und Investoren, die besonders empfänglich sind für neue Technologien in all ihren Facetten.

### Was tokenisiert die BEKB in einem ersten Schritt?

Zentral an dieser Frage ist das Wort «Schritt». Wir wollen in dieser neuen technologischen Welt Schritt für Schritt vor- und vorangehen. Unser Fokus gilt der Unterstützung von Firmen, die Eigenkapital tokenisieren wollen. Parallel dazu wollen wir nicht kotierten Schweizer Unternehmen mit Hilfe einer Handelsplattform die Möglichkeit eröffnen, ihren Eignern einen Sekundärmarkt für ihre digitalen Wertrechte zu bieten. So, wie wir das mit unserer vollelektronischen Plattform für nichtkotierte traditionelle Aktien seit vielen Jahren erfolgreich tun – die Ausdehnung auf diesen neuen Segmenten ist nur eine logische Folge in der Weiterentwicklung unserer Handelsplattform.

### DLT wird sich durchsetzen

#### An welche Kundensegmente richtet sich die BEKB mit diesem Angebot?

Im Zentrum stehen digitalaffine Kunden. Wir sprechen von Firmen, besonders junge Wachstumsunternehmen, Anleger und Investoren. Dabei handelt es sich vereinzelt um bereits bestehende Kunden. Vor allem aber um eine heranwachsende Generation von Kunden, die nicht nur keine Berührungsängste vor neuen Technologien hat, sondern diese fordert. Ich denke da in erster Linie an die Generationen Y und Z mit den Jahrgängen 1980 bis 2012.

#### Gehören Digital Assets künftig in jedes diversifiziertes Portfolio?

Irgendwann in der Zukunft wird man kaum mehr um Digital Assets herumkommen, weil viele Anlageinstrumente entsprechend konzipiert sein werden. In den nächsten zwei bis vier Jahre erwarten wir von der BEKB allerdings noch keine hohen Umsätze. Wie mit allem Neuen, braucht es am Anfang Zeit und damit sind wir wieder bei dem Thema Schritt für Schritt. Wenn ich jedoch die verschiedenen Offensiven beobachte, die gerade in der Schweiz im Gang sind – ich denke da etwa an die Anstrengungen der Schweizer Börse mit SDX – werden Digital Assets weiter an Bedeutung gewinnen.

«Unser Fokus gilt Firmen, die Eigenkapital tokenisieren wollen.»

#### Wird das Potenzial der Digital Assets nicht überschätzt?

Hier ist es wie meistens mit neu aufkommenden Technologien respektive deren Einsatz: Kurzfristig betrachtet werden sie oft überschätzt, ihr langfristiges Potenzial unterschätzt. Blicken wir auf die Neunzigerjahre mit dem Aufkommen des Internets respektive auf den Jahrtausendwechsel mit Social Media. Damals war die Skepsis gross. Oder wer hätte vor zwanzig Jahren geglaubt, dass das Handy in unserem Alltag eine derart dominante Stellung einnimmt? Und das über alle Generationen hinweg? Niemand hat das vorausgesehen. DLT wird sich durchsetzen – aber auch hier braucht es etwas Zeit.

## Wir glauben an die Technologien

### Wie kam es zur Zusammenarbeit zwischen der BEKB und der Hypothekarbank Lenzburg?

Das ist nicht erst seit gestern gewachsen. Ich verfolge die Aktivitäten der Hypi Lenzburg schon seit mehreren Jahren sehr interessiert und stand mit ihr auch in einem losen Gedankenaustausch. Dabei konnte ich schnell feststellen, dass die «Hypi» hinsichtlich Nutzung neuer Technologie ebenso innovativ wie zielstrebig unterwegs ist.

### Hier die grosse BEKB, dort die kleinere Hypothekarbank Lenzburg. Wie erleben Sie die Partnerschaft?

Im Zusammenhang mit Innovationen spielt die Grösse eine völlig untergeordnete Rolle. Es geht vielmehr um die Kompetenzen oder in Neudeutsch: Skills. Im Vorfeld unseres Vorhabens gingen wir mögliche Partner an, die mit ihrem Wissen einen massgeblichen Beitrag zu leisten imstande sind. Als zweiter Punkt war es für uns stets zentral, dass unsere Partner gleiche oder ähnliche Werte vertreten.

«Die BEKB und die Hypi Lenzburg glauben an die Digital Assets.»

### Diese Ähnlichkeit betrifft offenbar auch das Interesse an neuen Technologien.

Was neue Technologien betrifft, verfolgt die «Hypi» seit vielen Jahren einen beeindruckenden, konsequenten Weg. Die BEKB ihrerseits ist offen für neue Technologien und bereit, die Möglichkeiten im Rahmen konkreter Projekte auszuloten. So wollen wir die erfolgreiche Geschichte unserer Handelsplattform OTC-X weiterschreiben, indem wir den Sekundärhandel für digitale Wertrechte für das gleiche Emittenten-Segment anbieten. Die BEKB und die Hypi Lenzburg glauben an das Potenzial der Digital Assets und an die dahinter steckenden Technologien.

### Sind neben der Hypi und der BEKB weitere Partner in das Projekt involviert?

Finstar ist der Entwickler der Gesamtbankenplattform, die daura AG verantwortet die Tokenisierung der Assets. DXC Technology fungiert als Infrastruktur-, die MACD als Handelsplattformpartner und die Innofactory AG ist für die Projektleitung verantwortlich – die «Hypi» und die BEKB greifen also auf ein umfassendes Ökosystem zurück, um die Entwicklung voranzutreiben.



Urs Grunder,  
Leiter Handel/  
Financial Institutions,  
BEKB

## Andere Länder schauen genau hin

### Technische Fragen sind das eine. Ist dieser neue Markt auch regulatorisch vorbereitet?

Ja, das ist der Fall. Der Regulator hat hier in einem beeindruckenden Tempo eine hervorragende Arbeit geleistet. Dabei schaue ich besonders auf das vergangene Jahr, in dem National- und Ständerat das DLT-Mantelgesetz in rekordverdächtiger Zeit verabschiedet haben. Und das auch noch einstimmig.

### Aber wird der Regulator gegenüber der Innovationskraft des Marktes nicht immer im Hintertreffen sein?

Das mag der vorherrschende Eindruck sein. Bezüglich Digital Assets und elektronischer Register trifft das jedoch nicht zu, hier agiert der Bund sogar wegweisend. Die anderen Länder schauen ganz genau hin, was die Schweiz unternimmt.

### Die Digitalisierung sprengt Grenzen. Macht da eine nationale Gesetzgebung überhaupt Sinn?

Das ist in der Tat eine berechtigte und gute Frage. Auch hier gilt das Prinzip «Schritt für Schritt»: Heute macht eine nationale Gesetzgebung durchaus Sinn. Denn es gibt sie noch, die nationalen Gegebenheiten, auf die Rücksicht genommen werden muss und soll. Das kann sich im Verlauf der Zeit ändern, supranationale Regelungen dürften später bis zu einem bestimmten Grad Sinn machen.

## Effizienz und Komfort

### Sind Digital Assets anfälliger auf Betrugsversuche als klassische Anlagen?

Ich denke nicht. Dennoch muss ein spezielles Augenmerk auf diesen Aspekt gelegt werden. Mit dem Aufkommen neuer Technologien steigt der Druck bezüglich Effizienz und Komfort. Diese Tendenz wird

nicht abnehmen. Aber wir werden Wege finden, um die entsprechenden Fragen rasch und effektiv zu beantworten.

#### Gefährden die Betrugsversuche den Erfolg der Digital Assets?

Im Zusammenhang mit dem online Handel oder Kreditkarten können wir täglich von kriminellen Machenschaften hören und lesen. Dennoch boomt der E-Commerce und die Kreditkarte wird mittlerweile für fast alles eingesetzt. Wie das bei neuen Technologien stets der Fall ist, wird gegenüber Digital Assets zu Beginn eine gewisse Skepsis bestehen.

#### Es braucht also noch etwas Überzeugungsarbeit?

Wer an das Potenzial der Blockchain glaubt, muss den Kundensegmenten jetzt beweisen, dass die Effizienz und der Komfort, der Nutzen und die Sicherheit grösser sind als alle Bedenken. So wird diese innovative Technologie den Durchbruch schaffen.

#### Sie haben die Sicherheit erwähnt: Was unternimmt die BEKB, um die Sicherheit dieser neuen Anlageklasse zu gewährleisten?

Gerade in diesem Projekt ist das Thema Sicherheit zentral, hier arbeiten wir auch mit der FINMA zusammen. Aus verständlichen Gründen möchte ich an dieser Stelle nicht ins Detail gehen.

### Klassisches Banking bleibt zentral

#### Was bedeuten Digital Assets für die Reputation der BEKB?

Unsere Aktivitäten im Bereich Digital Assets unterstützen unsere erwähnte strategische Stossrichtung

hinsichtlich Innovation. Andererseits bedeutet Innovation immer auch, dass Rückschläge vorkommen können. Dazu müssen wir bis zu einem gewissen Grad bereit sein, sonst schliessen wir Neuerungen und Fortschritt ja zum Vorneherein aus. Mit unserer Handelsplattform verfügen wir über einen konkreten Anwendungsfall, mit dem wir Erfahrungen sammeln können.

#### Wo stehen Sie mit dieser Plattform für die Verwahrung und den Handel mit Digital Assets heute?

Wir sind auf Kurs, obwohl uns das Vorantreiben unseres Vorhabens unter Pandemie konformen Bedingungen nach wie vor zusätzlich fordert.

#### Sind klassische Bank und klassisches Banking in Zukunft eine Randerscheinung?

Trotz neuer Technologien wird das klassische Banking noch lange eine zentrale Bedeutung einnehmen. Denn Banking bleibt für sehr viele Leute sensibel. Es ist in Teilbereichen ein ausgesprochenes «People Business», in dem Werte wie Privatsphäre und Discretion nichts von ihrer Bedeutung verlieren werden.

#### Wo steht die BEKB punkto Digital Assets in fünf Jahren?

Ich denke, dass in fünf Jahren die Dienstleistungspalette der BEKB ein punktuell ergänztes Basisangebot Digital Assets aufweisen wird.

[www.bekb.ch](http://www.bekb.ch)



«Der Regulator hat eine hervorragende Arbeit geleistet.»

11

:: DIGITAL ASSETS: TECHNOLOGISCHE BASIS

## Krypto und Digital inbegriffen

Technologische Basis und Mittelpunkt des Finstar Ökosystems ist die Finstar Kernbanklösung. Neben allen traditionellen Bankdienstleistungen rund um das Bezahlen, Anlegen und Finanzieren ermöglicht die Plattform die Integration innovativer Services zu neuen Themen wie Digital Assets und Kryptowährungen. So bietet das System wie im Fall Taurus die Möglichkeit, entsprechende Module zu integrieren und die Funktionalität gezielt zu aktualisieren und zu erweitern. Diese offene Architektur war neben der Grösse und Nähe einer der Gründe, warum sich SEBA für den Einsatz von Finstar ausgesprochen hat. Die Finstar Open Platform besteht aus drei optimal aufeinander abgestimmten funktionalen Ebenen: Financial Kernel, Finstar® sowie den Open Banking Interfaces.

### Financial Kernel

Der Financial Kernel ist die stabile Basis für die kosten- und zeiteffiziente Abwicklung sämtlicher Bank- und Finanzgeschäfte. Die Security sorgt für den Schutz des ganzen Systems. Die Regulatorien garantieren die Einhaltung aller gesetzlichen Vorgaben. Die Banksteuerung erlaubt die operative Führung der Bank auf Basis detaillierter Daten, während das Modul Financial Accounting die Rechnungslegung abdeckt. Und um die Finstar Open Platform in Ihrem Sinn optimal zu nutzen, erlaubt unser Konfigurator bankspezifische Optimierungen.

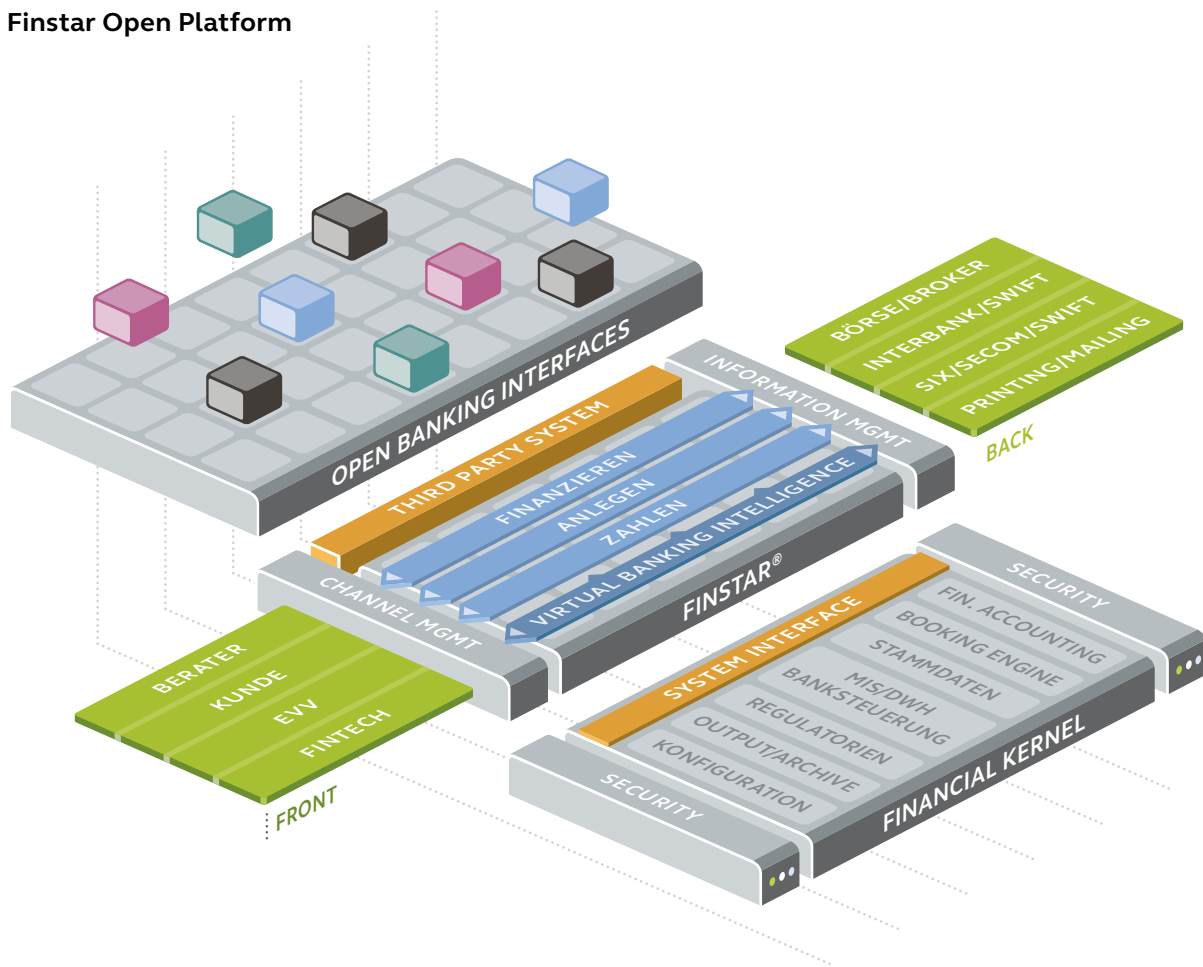
### Finstar®

Kontinuierlich modernisiert, bietet unsere Software alle Funktionalitäten für das Zahlen, Finanzieren und Anlegen. Das Channel Management stellt Beratern und Kunden, Fintechs und Vermögensverwaltern alle gewünschten Inhalte aktuell und umfassend zur Verfügung. Während das Information Management für die Zuweisung aller Daten und Nachrichten aus externen Quellen sorgt.

### Open Banking Interfaces

Flexibel und agil. Offen und mobil. Weg vom Monolithen. Finstar® hat diesen Wandel früh eingeläutet. Nur ein Beispiel dafür ist unser preisgekröntes Open Banking Interface: Über standardisierte APIs werden Module von Fintechs und weiteren Anbietern in die Finstar Open Platform integriert. Offen für Sie und für Ihre Ideen. Offen für Innovationen und die Zukunft. Damit Sie sich auf das konzentrieren, was Sie am besten können: Banking.

## Finstar Open Platform



Der Financial Kernel, Finstar® und die Open Banking Interfaces sind perfekt aufeinander abgestimmt.

«Die Funktionalität von Finstar lässt sich gezielt ausbauen und aktualisieren.»

## Wichtiger Rückhalt für KMU

Auf die Frage nach der Zukunft Digitaler Assets nennt Lamine Brahimi Immobilien sowie Aktien oder Forderungen nicht kotierter Firmen. In diesen Werten, in diesem Markt erkennt der Mitgründer und Managing Partner von Taurus ein grosses Potenzial für die neuen Anlageklassen.

«Technologien und Regulatorien stehen bereit. Das Banking hat sich im letzten Jahrzehnt von analog zu digital und mobil entwickelt». Der nächste, logische Schritt besteht für Brahimi darin, private, nicht kotierte Vermögenswerte zu digitalisieren. Dabei kommt den Prozessen eine zentrale Bedeutung zu. Denn Digitale Assets erlauben es, alles vollelektronisch und End-zu-End abzuwickeln: Vom Ausstellen sowie dem Management über die Custody bis zum eigentlichen Handel. «Der Transfer von Digitalen Assets sollte so einfach sein, wie der Erwerb eines Buches im Internet», fasst Brahimi zusammen. «Und es gibt keinen Grund, wieso das nicht so sein sollte.»

### **Eines von fünf**

Die Daseinsberechtigung von Taurus besteht darin, den Märkten die bestmögliche digitale Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Ob Krypto-, ob andere digitale Währungen, ob tokenisierte Vermögenswerte: «Wir befähigen die Kunden mit Digital Assets, je nach Risikobereitschaft und Geschäftsfall, genau das zu machen, was sie wünschen. Zu diesem Zweck haben wir Taurus mit einem Team gegründet, das von einem ganzheitlichen Verständnis des Themas profitiert.» Das Taurus Team besteht aus Unternehmern, die über komplementäre Profile und interdisziplinäre Fähigkeiten auf den Gebieten der Technologie, der Finanzdienstleistungen und der Regulatorien

verfügen. Trotz des breiten Spektrums bezeichnet sich Taurus als Technologie-Unternehmen. «In diesen Bereich fliesst der Grossteil unserer Investitionen, 70 Prozent unserer Mitarbeiter sind Ingenieure.» Dieses Team beherrscht von der Soft- und Hardware über die Kryptografie bis zu den dezentralen Systemen und den DevOps die ganze Wertschöpfungskette. «International sind nur 3 bis 4 Teams dazu in der Lage», ist Brahimî stolz. «So können wir schnell Neuheiten liefern und sind gegenüber technologischen Evolutionen und Revolutionen ziemlich gut positioniert.»

### **Digital Assets selber managen**

Zu den Kunden von Taurus zählen heute primär hoch entwickelte Finanzunternehmen wie Banken, Börsen oder Technologie-Lieferanten. «Wir arbeiten mit dem ganzen Spektrum an Finanzakteuren: Systemrelevante Banken, Investmentbanken, Privatbanken, Digitale Banken, Kantonalbanken, Corporate Banken,

«Unsere Produkte reduzieren die Komplexität massiv.»

Kryptobanken sowie Handelsplätze. Aktuell vertraut etwa jede zweite Bank, die in die Welt der Digital Assets eingetreten ist, den Lösungen von Taurus», so Brahimî. Ihren Kunden bietet Taurus eine Plattform, mit der sie Kryptowährungen, DeFi, Digitale Währungen und tokenisierte Anlage über deren ganzen Lebenszyklus managen können. «Wir sind unter den einzigen in der Welt, die Banken befähigen, Digitale Assets von der Ausgabe bis zur Custody selber zu managen. Deshalb sind unsere Produkte dafür ausgelegt, die Komplexität massiv zu reduzieren. Zugleich lässt sich unsere Produkte-Palette nahtlos verbinden und in eine breite Auswahl an Kernbankensystemen integrieren.»

### **Potenzial für KMU**

Seit dem ersten Börsengang im 1602 und trotz den rasanten Entwicklungen der letzten Jahre ist der IPO-Prozess langsam, komplex und teuer geblieben, sagt Brahimî. Aus seiner Sicht eröffnen Digital Assets und die Tokenisierung neue Möglichkeiten und Märkte, mit dem Fokus auf die privaten Segmente. «Die Hypothekarbank Lenzburg kann in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle bei der Unterstützung von KMU einnehmen», weiss der Mitgründer von Taurus. So liessen sich Werte, die nicht kotierte Vermögenswerte darstellen, etwa Aktien, Forderungen, Immobilien, Kunst und Strukturierte Produkte in Token verwandeln und kommerzialisieren: «Wir sprechen hier von einem Mehrere-Billionen-Markt.» Mit ihrer Infrastruktur und ihrer Technologie erlaubt

Taurus ihren Kunden die Tokenisierung und das Management dieser Werte über den gesamten Lebenszyklus. «Unsere diesbezüglichen Lösungen stehen bereits bei verschiedenen Banken im Einsatz.» Auch traditionelle Börsen nutzen mittlerweile die Technologie von Taurus für die Erschliessung der neuen, digitalen Märkte. «Unsere Lösungen erlauben den Banken, in die Welt der Digitalen Anlagen einzutreten – und das zu einem Bruchteil der Kosten für eine Eigen- oder Drittentwicklung.» Auf die Frage, ob irgendwann die ganze Welt tokenisiert sein wird, antwortet Brahimî: «Davon sind wir noch weit entfernt.»

### **Finstar als eine der ersten**

Der Kontakt zwischen Taurus und Finstar besteht seit einigen Jahren. Lamine Brahimî, damals noch bei Lombard Odier tätig, und Marianne Wildi waren unter den Gründungsmitgliedern von Swiss Fintech Innovations. «Wir pflegten stets eine vertrauensbasierte Beziehung, sie ist für mich eine Visionärin. Wir blieben auch in Kontakt, nachdem ich die Bank verliess, um auf meine eigenen unternehmerischen Aktivitäten zu fokussieren.» So wurde Taurus angefragt, als die Hypothekarbank Lenzburg in die Digitalen Assets einsteigen wollte. Wie alle Anbieter wurde die Genfer Firma und ihre Lösung eingehend geprüft. Heute ist die Technologie von Taurus als Modul in die Gesamtbankenlösung integriert: Taurus-PROTECT regelt die Custody, Taurus-CAPITAL das Ausstellen sowie das Management der tokenisierten Vermögenswerte. «Finstar ist eine der ersten Kernbankenplattformen der Welt, die den nahtlosen Zugang zu traditionellen und zu digitalen Anlagen ermöglicht – das ist ein bedeutender Wettbewerbsvorteil», weiss Brahimî. Um diesen Vorsprung weiter auszubauen, arbeiten die Experten von Taurus, der «Hypi» und von Finstar sehr eng zusammen. «Wir unterstützen unseren Partner auch dabei, die Kunden zu integrieren. Und sie haben tatsächlich ein paar grossartige Kunden gewonnen!»

«Unsere Lösungen stehen bei verschiedenen Banken im Einsatz.»

## Fokus auf maximale Sicherheit

Und die Betrugsversuche rund um Digitale Assets? «Die strikte Erfüllung aller bankfachlichen und regulatorischen Vorgaben ist für uns von allerhöchster Priorität und in unserer DNA verankert. Ein Gründungsmitglied von Taurus arbeitete bei der FINMA, zwei Mitgründer blicken auf jahrelange Banking-Erfahrung zurück.» Aus technologischer Sicht beinhalten die Lösungen von Taurus Funktionalitäten, die Geldwäscherei- und Betrugsversuche in Echtzeit überwachen, sowie Risiko-Management und Compliance Module. «Zudem verwenden wir Hardware Security Module des FIPS Level 3. Für maximale Sicherheit verstärken wir diese Systeme mit

## «Nebeneinander traditioneller und digitaler Anlagen.»

unseren eigenen Experten und unserer eigenen Firmware zusätzlich.» Neben den bankfachlichen, regulatorischen und technischen Facetten trägt ein weiterer Punkt zur Sicherheit bei: «Im Sinne höchster Transparenz lassen wir die Kunden unseren Quellcode prüfen, falls sie das wünschen. Oder wir stellen ihnen den Audit einer unabhängigen Drittpartei zur Verfügung.» Nach Ansicht des Managing Partners von Taurus schaden Betrugsversuche dem Finanzsektor im Allgemeinen und den Digital Assets im Speziellen. «Unser Geschäft basiert auf Vertrauen. Wird dieses missbraucht, beeinflusst das die Reputation der Branche. Auf der anderen Seite

arbeiten renommierte Teilnehmer wie Banken, Technologie-Unternehmen, Dachverbände, Regulatoren und Prüfungsgesellschaften zusammen an diesem Thema. Mit ihrer Arbeit tragen sie dazu bei, die Best Practices und Standards und damit die Reputation der Digital-Asset-Branche nachhaltig zu stärken.»

## Traditionell und digital nebeneinander

Für die Zukunft sieht Brahimi ein Nebeneinander traditioneller und digitaler Anlagen. Während gelistete Anlagen bereits digitalisiert wurden, ist das bei privaten Vermögenswerten noch nicht der Fall – hier dominiert immer noch Papier. «Aber die Digitalen Anlagen verändern heute schon, wie private Vermögenswerte geschaffen, gemanagt und gehandelt werden.» Diese Entwicklung läuft immer schneller, beobachtet er. «Aber für die nahe Zukunft sehe ich nicht, dass bereits kotierte Unternehmen ihre Aktien tokenisieren, zurzeit macht das noch keinen Sinn.» In Bezug auf die Zusammenarbeit mit Finstar wird Taurus die neusten Innovationen bereitstellen und dabei helfen, zusätzliche Kunden für die Kernbankenkündigung zu gewinnen. Und sein Unternehmen in zehn Jahren? «Das weiss nur Gott.»

[www.taurushq.com](http://www.taurushq.com)



«Taurus wird die neusten Innovationen bereit stellen.»



## Es geht um den Menschen

Der Grundstein für Lusee wurde 2015 im Rahmen eines Forschungsprojekts gelegt. Fünf Jahre später diente der Prototyp als Basis für die Entwicklung eines marktreifen Produkts. Ulrike Schock begleitet den Prozess von den Anfängen bis heute. Das Fazit der COO der Lusee AG: «Wir erleben eine wahnsinnig spannende Zeit».

17

«Lusee ist eine gemeinsame Entwicklung der Hypothekbank Lenzburg, der Fachhochschule Nordwestschweiz und der Universität Zürich. Das war ein hartes Stück Arbeit, gleichzeitig ein äusserst spannender Prozess.»

Seit der Lancierung im 2015 wurden mehrere innovative Funktionalitäten umgesetzt, nur ein Beispiel dafür ist die Erkennung von 3D-Objekten. Zum Einsatz kam Lusee zuerst bei der Hypi Lenzburg, die wesentlich zur Entwicklung des Tools in seiner aktuellen Form beigetragen hat. Heute steht die innovative Technologie bei mehreren Banken erfolgreich im Einsatz. Zugleich werden weitere Branchen anvisiert, denn Lusee bietet nicht nur für die Beratung rund um Finanzfragen einen bedeutenden Mehrwert.

### Stärkung des Vertrauens

«Am Anfang stand die Frage, wie die Bankberatung der Zukunft aussieht. Untersuchungen belegen, dass der Einsatz der IT die zwischenmenschliche Interaktion stört und die Qualität der Beratung beeinträchtigt.»

Als neuartige Lösung verschmilzt Lusee die Vorteile der traditionellen mit jenen der digitalen Beratung. Die Technologie bleibt im Hintergrund, ist Mittel zum Zweck. Die Interaktion erfolgt mit Hilfe von Gegenständen und natürlicher Interaktionen. Berater und Kunde werden gemeinsam zu einem aktiven Teil der Beratung, was die Interaktion und das Vertrauen nachweislich stärkt.

Ulrike Schock,  
COO der Lusee AG



## Von Geburt an dabei

«Ich war für die Fachhochschule Nordwestschweiz bereits im Forschungsprojekt dabei und kenne Lusee seit der «Geburt». Das verbindet mich stark mit der Idee und dem Produkt. Der Wechsel als COO zur Lusee AG fiel mir leicht.»

Als wissenschaftliche Mitarbeiterin und User-Experience-Designerin an der FHNW hat Schock immer mehrere Projekte parallel betreut. Der Einstieg bei der Lusee AG bedeutete für sie die logische Fortführung des eingeschlagenen Weges mit klarem Fokus auf Lusee.

## Mehr als lebendiges Papier

«Lusee hiess früher Livepaper. Dieser Name war leider geschützt. Mit Lusee haben wir den perfekten Namen gefunden. Denn Lusee ist viel mehr als lebendiges Papier.»

Der neue Name setzt sich zusammen aus Lux, lateinisch für Licht und to see, englisch für sehen: Mit Hilfe einer einfachen Licht-Projektion wird Menschen ermöglicht, mehr zu sehen. Zugleich wird der Blickkontakt und damit die Beziehung zwischen Berater und Kunde gestärkt. Lusee klingt wie Lucy, was für die Leuchtende steht. Der Personennamen für das Produkt unterstreicht, dass nicht die Technologie, sondern der Mensch im Zentrum steht.



## Lusee und Gamification

«Gamification beschreibt die Integration von spielerischen Elementen und Interaktionen in einen spielfremden Kontext, um die Motivation der Nutzer zu steigern.»

Bei Lusee werden Kunden und Berater aktiv und spielerisch in den Beratungsprozess eingebunden. So können sie Inhalte besser aufnehmen und verstehen. Das interaktive Beratungstool bietet den Anwendern zahlreiche Möglichkeiten zur Gamifizierung, die sich individuell interpretieren und einsetzen lassen.

## SDK oder Experten

«Ursprünglich wurde Lusee für die Beratung entwickelt. Heute gibt es auch Installationen im Self-Service-Bereich, in denen der Kunde selbstständig ohne Berater mit den Inhalten interagieren kann.»

Das Kernstück von Lusee ist das eigenentwickelte Framework. Dieses übersetzt alle Sensor-Informationen in Interaktionen. Ergänzend dazu projiziert ein Beamer weitere Inhalte auf die Oberfläche. Dabei ist die gesamte Technik unsichtbar in die Decke eingebaut. Je nach Bedarf respektive Software-Anwendung gelangen für die Interaktion Elemente wie Papier, Objekte, Hände oder digitale Stifte zum Einsatz. Framework und Hardware für Lusee werden in einem Mietmodell angeboten. Die Standard Apps lassen sich mit dem Software Development Kit (SDK) selber oder mit Hilfe der Lusee-Fachleute an die spezifischen Anforderungen flexibel anpassen.

## Situative Entscheidungen

«Der Berater entscheidet, ob und wann er Lusee einsetzt. Er hört zu, kann auf die Kundenbedürfnisse eingehen und erarbeitet eine individualisierte Lösung. Der Mensch bleibt das wichtigste Element.»

Damit der Berater authentisch ist, muss er seinen eigenen Stil behalten können. Während viele IT-Lösungen den Berater in vordefinierte Abläufe zwingen und die Beratung an Qualität einbüsst, kann der Berater bei Lusee dem definierten Ablauf folgen oder seinen persönlichen Stil behalten. Der Berater entscheidet situativ nach eigenen, vor allem aber nach den Kundenbedürfnissen, wann er Projektionen und Interaktionen auf dem Tisch oder das Pencil Selling einsetzt. Der Umstand, dass Lusee ohne Bildschirme funktioniert, verwandelt jede Beratung zu einer natürlichen Interaktion.

## Vom Mono- zum Dialog

«Der Kunde wird dank Lusee intensiver und interaktiver in das Gespräch miteinbezogen. So verwandelt sich das Gespräch vom Mono- zum Dialog.»

Ein aktiver Kunde erzählt mehr von sich und seinen Bedürfnissen, seinen Wünschen und seinen Ängsten. Damit kann besser auf ihn eingegangen, er kann gezielter beraten werden. Dank der automatischen Digitalisierung der wichtigsten Erkenntnisse wird die Vor- und Nachbearbeitung für den Berater vereinfacht.

## Ein breites Einsatzgebiet

«Lusee bietet überall einen Mehrwert, wo Menschen zusammenkommen, -arbeiten und kommunizieren. Unser Framework bildet die Basis für die Entwicklung von vielfältigen Anwendungen in unterschiedlichsten Branchen.»

In der Retail- oder Auto-Branche kann der Berater mit seinem Kunden das passende Produkt auf ansprechende, einfache und informative Art und Weise konfigurieren. Dank Lusee besprechen und bearbeiten der Architekt und die Bauherren die Pläne. Ein spannender Bereich ist auch die Medizin: Lusee funktioniert auf allen Oberflächen, was eine hygienische Reinigung erleichtert, welche bei Bildschirmen nicht immer möglich ist. Unabhängig von der Branche lässt sich Lusee für Brainstormings und Konfigurationen, Sitzungen und Projektplanungen etc. einsetzen.

>>





## Lusee als Anfang

«Wir sind voller Ideen, wie wir Lusee weiterentwickeln und unseren Kunden so noch mehr Möglichkeiten bieten können.»

Im Moment arbeiten die Entwickler von Lusee an einem Scanner, der mitgebrachte Dokumente direkt von jeder gewählten Oberfläche digitalisiert. Diese Interaktion auf sämtlichen Oberflächen, ohne Begrenzung durch einen Bildschirm, tönt nach Science-Fiction, wird nach Ansicht von Ulrike Schock aber schon bald Realität sein. Für die COO ist Lusee erst der Anfang. Ihr Ziel ist ein Ökosystem, das es allen ermöglicht, bildschirmfreie, optisch und haptisch ansprechende Anwendungen zeit- und kosteneffizient zu entwickeln.

Für weitere Informationen besuchen Sie [www.lusee.ch](http://www.lusee.ch)

## Über Finstar

Seit 1975 entwickelt die Hypothekbank Lenzburg Software für Privat- und Universalbanken in der Schweiz, seit 2003 unter dem Namen Finstar. Die Software wird «as a Service» auch an Drittbanken und andere Unternehmen vertrieben. Für die Weiterentwicklung setzt Finstar auf ein offenes Netzwerk bestehend aus Experten aus dem Finanz- und Informatikbereich und der Fintech-Branche. Dank der Finstar Open Banking API stehen standardisierte Schnittstellen zur Verfügung, die eine schnelle Integration von Modulen und Systemen von Drittanbietern ermöglichen. Zusammen mit der Hypothekbank Lenzburg haben Ende 2020 insgesamt 12 Banken und banknahe Unternehmen Finstar-Servicedienstleistungen genutzt.

### finstar

c/o Hypothekbank Lenzburg AG  
Bahnhofstrasse 2  
CH-5600 Lenzburg  
+41 62 885 11 11

[info@finstar.ch](mailto:info@finstar.ch)  
[www.finstar.ch](http://www.finstar.ch)

Die News rund um Finstar, Kunden  
und Partner finden Sie aktuell unter:  
[www.finstar.ch/de/news/](http://www.finstar.ch/de/news/)