

Presseclipping

Kunde: Computop

Publikation: finanz-szene.de

Ausgabe: 10.12.2019

Seite: Online

Titel: „Nach dem Exit: Was kann das Payment-Fintech Optile wirklich?“

Auflage / Page Impressions pro Monat: 518.000 PIs

URL: <https://finanz-szene.de/payments/nach-dem-exit-was-kann-das-payment-fintech-optile-wirklich/>

10.12.2019

Autor: Heinz-Roger Dohms

Rubrik: Kurz gebloggt

Nach dem Exit: Was kann das Payment-Fintech Optile wirklich?

Haben Sie schon mal was von Optile gehört? Das ist ein 2010 gegründetes, ziemlich öffentlichkeitsscheues Münchner Payment-Fintech, das so was Ähnliches macht wie Wirecard – auch wenn die richtigen Nerds jetzt anmerken werden, dass das Modell von Optile eher mit dem von Computop aus Bamberg als mit dem von Wirecard aus Aschheim zu vergleichen sei. Was vermutlich sogar stimmt.

Jedenfalls: Gestern vermeldeten Optile stolz den Verkauf an den US-Konkurrenten Payoneer, jagte uns gleich zwei PR-Leute auf den Hals, wollte dann aber (auch auf Nachfrage hin) nicht eine einzige Zahl zum Deal, zum Geschäft oder überhaupt preisgeben.

Sind die einfach nur zurückhaltend?

Haben die einen Maulkorb von den Amerikanern gekriegt?

Und lässt sich über Optile wirklich nichts herausfinden (so las sich gestern zumindest der Artikel der „Techcrunch“-Kollegen, die z.B. schulterzuckend meinten: „It’s not clear how much Optile had raised in funding prior to this.“)?

Eine kleine Ad-hoc-Recherche:

Das Geschäftsmodell: Optile bietet Händlern ein sog. Payment-Gateway und schiebt sich damit zwischen den Händler und Bezahl Dienstleister wie Wirecard. Wenn wir die Beschreibung auf der Website richtig verstehen, liegt der technische USP im sogenannten „Smart Routing“. Damit ist gemeint, dass der Händler immer zu dem Acquirer geleitet wird, der für die jeweilige Transaktion die beste Performance verspricht. Das

kann per se sinnig sein, z.B. für einen hiesigen Händler, der sich bei amerikanischen Kunden mit amerikanischen Acquireern eine höhere Akzeptanzrate verspricht. Aber ob es dafür wirklich ein „Smart Routing“ zwischen diversen Anbietern braucht statt einfach nur einen europäischen und einen amerikanischen Acquirer? Schwer zu sagen.

Der Gründer: Heißt Daniel Smeds und hat, wenn man „Techcrunch“ glauben darf, *„already built up a strong track record in payments, first as the first director of technology at payments giant Wirecard, and then founding and selling another payments business, Pay.On, to ACI for \$200 million„*. Diese Information überraschte uns gestern insofern, als 2015 beim Verkauf von Pay.On (übrigens nicht zu verwechseln mit Payone) [im entsprechenden „Gründerszene“-Artikel](#) zwar vier C-Level-Manager, drei Gründer und ein offenbar ausgeschiedener Mitgründer aufgezählt wurden – aber keiner von ihnen damals auf den Namen Smeds hörte. Allerdings: Laut Northdata war Smeds 2007 in jedem Fall mal Geschäftsführer von Pay.On, zumindest für rund einen Monat. ([hier Beleg 1](#), [hier Beleg 2](#))

Ergänzung, 11. Dezember, 9.52 Uhr: Herr Smeds schrieb uns eben gerade via LinkedIn:

„Ich war Hauptgründer der PAY.ON – die Gründung war 2003. Der historische Handelsregisterauszug der PAY.ON zeigt als Gründungsadresse die Augustenstr. 102, 80798 München – dieselbe Adresse an der meine Beteiligungsgesellschaft Fjällström heute noch registriert ist. In der Zeit von 2003-2007 war ich Geschäftsführer zusammen mit Robert Kuzelj. (Alle externen Abschlüsse und Verträge in dieser Zeit wurden von mir unterschrieben). Die Gründungsverteilung PAY.ON war 40% Smeds, 30% Kuzelj, 20% Rinderer, 10% Bamberger. Nikolas von Taysen ist erst 2005 dazugestossen.“

Funding: Lässt sich wirklich nichts über das Funding von Optile herausfinden? Naja, laut Bundesanzeiger kam das Münchner Fintech per Juni 2018 auf eine Kapitalrücklage in Höhe von (sehr ordentlichen) 13,1 Mio. Euro. Eigentlich ein gutes Indiz für das über die Jahre eingeworbene Geld. Im Frühjahr 2019 folgte dann noch eine Kapitalerhöhung in tatsächlich unbekannter Höhe.

Cashburn: Lag bis Mitte 2018 in etwa bei jenen 13 Mio. Euro, die als Kapital zur Verfügung standen.

Investoren: Smeds selber hielt ausweislich des jüngsten Handelsregister-Auszugs rund 16% an der Optile GmbH, gut 12% lagen bei der Förderbank KfW. Größter Gesellschafter mit 46% war indes ein gewisser Günther Lamperstorfer (bei dem es sich womöglich um den gleichnamigen Compunet-Gründer handeln könnte, läge jedenfalls nahe).

Fazit

Erfolgreicher Exit oder Notverkauf? Definitiv lässt sich diese Frage nicht beantworten. Allerdings deuten die Indizien trotz der seltsamen kommunikativen Umstände auf Ersteres hin. Denn: Die Funding-Historie scheint unauffällig (so wurde das Eigenkapital bei der 2019er-Runde gerade mal um gut 30% verwässert); und die einzige quantitative Angabe in der Pressemitteilung von gestern (nämlich, dass Optile 75 Mitarbeiter habe) passt zu der testierten Zahl aus dem Abschluss per Mitte 2018. Damals waren es 57 Mitarbeiter. Und nicht zu vergessen: Optile ist in einem Hype-Markt mit Playern wie Adyen oder Wirecard unterwegs – ein lukrativer Exit wäre da keine Überraschung.