

## Presseclipping

---

Kunde: hawk:AI

Publikation: Payment & Banking

Ausgabe: 15.01.2020

Seite: Online

Titel: „Die Gesichter der Branche: Tobias Schweiger“

Auflage / Page Impressions pro Monat: 35.000 Pls

15.01.2020

Autor: Nicole Nitsche

## Die Gesichter der Branche: Tobias Schweiger



Dürfen wir vorstellen: Tobias Schweiger von hawk:AI

Das Arbeiten in der FinTech Branche gleicht einem Kommen und Gehen, setzt ein hohes Maß an Professionalität in einem durchaus lockeren Arbeitsumfeld voraus und ist vor allem geprägt von Innovationen sowie guten, klugen und zukunftsorientierten Ideen, so der weit verbreitete Konsens. Doch wer sind eigentlich die Köpfe und Macher hinter diesen kreativen Denkprozessen, an der Schnittstelle zwischen Finanzen, digitalen Technologien und Gründertum? In unserer Reihe Die Gesichter der FinTech Branche stellen wir

Seite 2 von 6

regelmäßig einer Person aus der Payment- und Banking-Industrie die gleichen zehn Fragen. Diesmal beantwortet Tobias Schweiger unsere Fragen.

## **Dürfen wir vorstellen...**

Während unseres Arbeitsalltags begegnen uns immer wieder spannende Menschen, die im gleichen Umfeld tätig sind, die uns nur einmal oder immer mal wieder begegnen oder uns sogar schon privat sehr ans Herz gewachsen sind – jeder von Ihnen hat eine eigene Geschichte. Wir haben ein paar dieser Menschen aus unserem nächsten FinTech-Umfeld interviewt, um ihnen ein Gesicht zu geben. Um zu teilen, warum diese Branche für sie viel mehr ist als eine weitere Art, seine Miete zu bezahlen. Diese Menschen und deren Vita möchten wir in einer ganz eigenen Kategorie kurz porträtieren und vorstellen und haben dazu einen immer gleichen Fragenkatalog entworfen.

Diesmal beantwortet Tobias Schweiger unsere Fragen. Tobias ist CEO und Co-Founder von hawk:AI. Das Münchner Fintech unterstützt mit seiner Softwarelösung internationale Finanzinstitute bei der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung.

## **Wer bist du, was machst du?**

Ganz flapsig könnte man sagen: Ich helfe Banken bei der Jagd auf Finanz-kriminelle. Als CEO führe ich das Unternehmen hawk:AI gemeinsam mit meinem Co-Founder und CTO Wolfgang Berner. Unsere Software unterstützt Finanzinstitute bei der Erkennung und Bearbeitung von Verdachts-fällen der Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung.



Durch den Einsatz unserer Algorithmen erkennen Banken und Zahlungsdienstleister Geldwäsche schneller, genauer und zu niedrigeren Kosten. Privat verbringe ich meine Zeit am liebsten mit meiner Familie in den Bergen meiner Tiroler Heimat oder am Meer.

**Was waren Ihre ersten Berührungspunkte mit der Payment- und Bankingindustrie?**

Zuallererst bei der Beratung eine Finanzmarktaufsicht während meiner Zeit bei Roland Berger. Dann bei ProSiebenSat.1 als SVP Finance Operations, z.B. mit der Optimierung der Paymentprozesse von maxdome. 2014 ging es dann als CFO/COO der PAY.ON AG ins Payment Processing.

**Wann hast Du das Wort FinTech das erste Mal wahrgenommen?**

Schwierig zu sagen. Vielleicht 2013?

**Wie definierst Du FinTech?**

Es geht um die Digitalisierung der Finanzindustrie auf breiter Front. Im Zentrum steht für mich dabei kompromisslose Kundenorientierung und Anwenderfreundlichkeit, aber vor allem auch die Anwendung moderner Software- und Cloudtechnologien bis in die Daten und Prozesslandschaften der Anbieter hinein.

### **Was glaubst Du machen etablierte Unternehmen besser als FinTechs?**

Etablierte Unternehmen konnten oft über Jahre und Jahrzehnte Vertrauen aufbauen und Kundenbeziehungen manifestieren. Das ist eine Substanz, von der sich zehren lässt zumindest mittelfristig. Die lange Historie ist aber auch Altlast: hohe Prozesskosten, Inflexibilität in den Systemen.



### **Was kann man von FinTechs lernen?**

Oft ist die Wahrnehmung von FinTechs ein neuartiges Geschäftsmodell zu haben. Aber darum geht es längst nicht bei jedem Start-up im Finanzbereich. Viele starten für eine klar definierte und manchmal auch überschaubare Kundengruppe mit ganz spezifischen – ebenfalls überschaubaren – Angeboten. Die Differenzierung ist oft entweder günstiger, oder anwenderfreundlicher zu sein – weit weg von der Disruption ganzer Geschäftsmodelle. Von FinTechs lässt sich also durchaus Strategiearbeit lernen: Was verkaufe ich wem, und wie?

### **Wieso tun sich etablierte (große) Unternehmen bei der Digitalisierung eigentlich so schwer?**

Viele Konzerne haben über Jahrzehnte Praktiken entwickelt, die es schwer machen, eine so drastische Veränderung wie Digitalisierung schnell umzusetzen. Zu dieser Praxis gehören gerade in der Finanzindustrie eine strenge Prozessorientierung, lange Planungshorizonte – und eine Software-entwicklung nach der Wasserfallmethode anstelle von agilen Ansätzen.

Ausprobieren und Fehler machen sind nicht Teil des Lösungsraums.

Zusätzlich fehlt an vielen Stellen einfach auch digitales Wissen. Einige schaffen es, die Digitalisierung umzusetzen, wenn eine grundsätzliche Innovationsorientierung im Gesamtunternehmen dafür bereits die Basis geschaffen hat. Viele aber scheitern, denn der Besuch eines Technologie-Seminars oder einer Startup-Scouting-Veranstaltung reicht für den Bankvorstand in der Regel nicht – Innovationskraft ist eine Frage der Unternehmens-DNA.

*„Es fehlt an vielen Stellen einfach das digitale Wissen.“*

**Was würdest Du beruflich machen, wenn Du nicht in der Payment- und Banking-Industrie arbeiten würdest?**

Entweder wäre ich in der Beratung geblieben oder hätte mich in Richtung Private Equity/Venture Capital verändert.

**Bei welchem Unternehmen würdest Du gerne mal einen Tag arbeiten?**

Bei J.P. Morgan Chase.

**Mit wem würdest Du gerne ein Bier trinken?**

Elon Musk.