



Instant Payments – wer wird profitieren?

(Autoren: Dembeck, Anja; Hilgart, Reinhard; Rombach, Anke; Schudey, Robert)

24.08.2018: Instant Payments ist eine Initiative der Europäischen Zentralbank (EZB) aus dem Jahr 2014. Ziel ist, die Entwicklung eines integrierten, innovativen und wettbewerbsfähigen Marktes für Massenzahlungen in der Europäischen Union voranzutreiben, bei dem die Banken im Lead sind.

Der Geldtransfer in Sekundenschnelle soll auf sämtliche Kanälen garantiert werden. Die EZB hat mit der Forderung nach Instant Payments eine konsequente Weiterentwicklung von SEPA auf den Weg gebracht. Zahlungen im Internet und am Point of Sale sowie Zahlungen von Person zu Person, sollen mit einem europaweit einsetzbaren neuen Zahlungsinstrument in Echtzeit durchgeführt werden.

Das im Dezember 2013 gegründete European Retail Payments Board (ERPBB) hatte die Aufgaben des SEPA-Council übernommen und die technischen, rechtlichen und prozessbedingten Anforderungen definiert. Dies erfolgte in Abstimmung mit den Stakeholdern bis zum November 2016 und mündete in der Veröffentlichung des ‚Schemes SCT Inst.‘. Der Start der Zahlungen unter Nutzung von SCT Inst wurde auf den November 2017 terminiert. SCT Inst basiert auf dem gleichen technischen Format wie die europaweite SEPA-Überweisung. Damit sind viele systemtechnische Kompatibilitäten in der Banken- und Unternehmenswelt gegeben, und Sicherheit und Transparenz sind gegeben. Aktuell nehmen 20 wichtige Banken aus 10 Ländern an diesem Verfahren teil.

Erste Bankverbände sind mit Instant Payment bereits gestartet. In den Niederlanden sind durch die Umstellung eines Finanzprodukts bereits mehr als 500.000 Transaktionen als Instant Payment abgewickelt worden. Dabei wurde die Verfügbarkeit der Gelder innerhalb von max. 6,5 Sekunden gewährleistet und blieb somit unter dem 10 Sekunden-Fenster, die laut dem „2017 SEPA Instant Credit Transfer rulebook“ des European Payments Council (EPC) gefordert werden. In Deutschland haben viele Sparkassen am 10.07. Instant Payment freigeschaltet. Die ersten Transaktionszahlen in Höhe von 10.000 am ersten Tag sind dabei vielversprechend.

In den letzten Jahren sind in verschiedenen Studien und Marktumfragen erwartete Anwendungsfälle zum Einsatz von „Instant Payment“ diskutiert worden. Einige von Ihnen werden in nachfolgender Serie zum Thema Instant Payments näher betrachtet.

Die verschiedenen Use Cases:

- Use Case Banken
- Use Case Unternehmen
- Use Case Handel

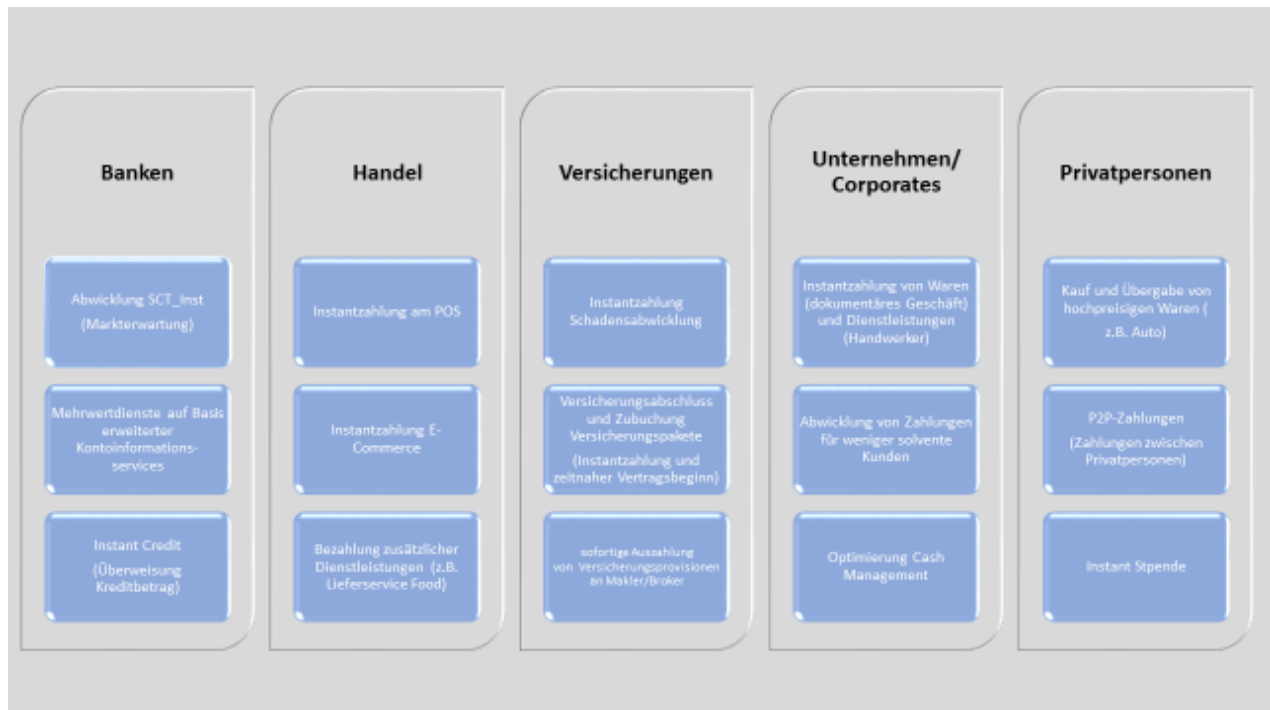


Abbildung 1: Häufig diskutierte Use-Cases für Instant-Payments

1. Use Case Banken: „Mehrwertdienste auf Basis erweiterter Kontoinformationsservices- Personal Finance Manager“

Der Abruf von Kontoinformationen ist wohl einer der klassischsten Informationsservices den Banken und Sparkassen gegenüber ihren Kunden und schon seit Jahrzehnten über unterschiedliche Übertragungswege anbieten. Kontoinformationen können via Online Banking, EBICS, mobile Service sowie dem klassischen Kontoauszugsdrucker zur Verfügung gestellt werden. Was also ändert sich nun mit Instant Payments?

Zum einen werden unter Instant Payments *Kontobewegungen schneller in den Kontoauszügen* – ob nun digital – über Banken Apps-, im Online Banking oder klassisch beleggebunden abgerufen – *sichtbar sein*. Da sowohl Belastungen als auch Gutschriften unter Instant Payments final sind, kann der Empfänger sofort verfügen und der Sender hat sofort einen aktuellen Kontostand. Instant Payments bildet hierfür also die prozessuale Grundlage.

Zum anderen ermöglicht die schnelle Sichtbarkeit der Kontobewegungen zusätzliche Serviceangebote der Banken wie z.B. ein privates Cash Management bei dem der Kunde über verschiedene Kanäle wie Online-Banking und Mobile Banking die Kontostände aller seiner Konten sehen und ggf. auch automatisiert steuern kann. Damit erhält der Kunde, die Möglichkeit schneller zu agieren.

Für die Banken sind zusätzliche Services wie maßgeschneiderte Angebote von Krediten oder Wertpapieranlagen denkbar. Der Kunde könnte z.B. über seine Banking App einen Konsumkredit beantragen und die Bank würde diesen nach der Prüfung der Bonität, per Instant Payment sofort auszahlen. Somit wäre es möglich, dass der Kunde sofort diesen Kredit zum Kauf nutzen kann. Diese Services können neben den Banken auch von Payment Service Providern (PSPs) angeboten haben, die mit der Einführung von PSD2 ja die Möglichkeit erhalten, auf Kontoinformationen nach Einwilligung des Kunden zuzugreifen. Spätestens ab 2019 bekommen mit Open Banking nun Dritte Zugang zu den Kontodaten der Banken und Sparkassen und machen den nächsten Schritt in Richtung Komplettierung ihres Finanzdienstleistungsangebotes. Diese nutzen die PSD2, bauen ihre Finanzservices aus und könnten zu Banken und Sparkassen in Konkurrenz treten.

Sicher ist jedoch eines: Bei den extrem kurzen Verarbeitungszeiten von Instant Payment müssen Banken zu allererst ihre IT-Infrastruktur echtzeitfähig machen und von einer Batch- auf eine Verarbeitung von Einzeltransaktionen umstellen. Betroffen sind hier nicht nur die Zahlungsverkehrsanwendungen der Finanzdienstleister, sondern alle Prozesse und Systeme die Zahlungsverkehrsinformationen und -transaktionen senden und empfangen (z.B. Internes Rechnungswesen, Embargo, Fraud, usw.). Finanzinstitute müssen grundsätzliche Überlegungen anstellen, wie sie strukturellen Veränderungen begegnen – angefangen bei internen Abläufen und Prozessen bis hin zu mobilen Lösungen für Kunden.

Die Wertschöpfungskette im Zahlungsverkehr wird neu verteilt werden. Da stellt sich die Frage, wie Banken und Sparkassen ihre Chancen nutzen können, um sich gegenüber Internet-Giganten und Dritten zu behaupten.

2. Use Cases Unternehmen/Corporates „Optimierung Cash Management“

Auch für die Unternehmen außerhalb des Handels- und der Bankenlandschaft kann sich die Nutzung von Instant Payments lohnen.

Beispiel Cash Management:

Heute haben Unternehmen noch relativ hohe Kosten für Einrichtung von Pooling-Verträgen und deren Transaktionsgebühren bei den Banken. Da durch Nutzung von Instant Payments mit geringen Transaktionskosten zu rechnen ist und Unternehmen durch die sofortige Verfügbarkeit bei Instant Payments die Zahlungen selbst steuern können, kann dies für Unternehmenskunden durchaus attraktiv sein. Die Einführung von Instant Payment bietet Handelsunternehmen zusätzlich zu Kosten- und Zeiteinsparungen auch die Chance weiterer Vorteile wie z. B. weitere Automatisierung interner Abläufe, Standardisierung von Prozessen und eine Vermeidung von Medienbrüchen.

3. Use Case Handel „Instant Bezahlen am POS oder Online“

Viel diskutiert wird auch, wie Instant Payments– sei es am Point of Sale (POS) oder Online - in den Handel Einzug halten wird. Schon in der Studie von GS1 „Potential von SEPA Instant Payments aus Händlersicht“¹ in 2017 gaben 81% der befragten Händler an, dass sie bei Instant Payments einen Vorteil in der sofortigen Gutschrift sehen, 91% sehen Potential in der Kostensenkung (Gebühren, Interchange), und klarer Favorit bei der Datenübertragungstechnologie am stationären POS ist NFC mit 86%. In einer Befragung hat auch ibi research² an der Universität Regensburg zusammen mit der van den Berg AG und der ING-DiBa AG ermittelt, welche Auswirkungen Instant

¹ https://www.gs1-germany.de/fileadmin/gs1/basis_informationen/sepa_instant_payments_studie2017_befragung.pdf

² <https://www.ibi.de/aktuelle-meldungen/1513-neue-studie-instant-payments-eine-neue-revolution-im-zahlungsverkehr.html>

Payments auf den Zahlungsverkehr deutscher Unternehmen und weiterer Organisationen sowie Privatpersonen haben können und welche Wünsche diese Gruppen an ein Instant-Payment-Verfahren stellen. Demnach halten Verbraucher sofortige Zahlungen durchaus für Nützlich, allerdings „brauchen“ viele Privatpersonen kein Instant Payment.

Weiterhin hat Andreas Windmeier, Leiter Treasury und Cash Management Deutschland und Österreich JP Morgen in einem Artikel der Zeitschrift Treasurer³ die Einschätzung abgegeben, dass bei Instant Payments „insbesondere die Online-Händler nach Echtzeitzahlungen verlangen“ und „spätestens 2020 Echtzeitzahlungen die neue Normalität werden“.

Es ist davon auszugehen, dass Echtzeitzahlungen sowohl am Point of Sale als auch im Onlinehandel Einzug halten werden. Die Rahmenbedingungen hierzu wurden – wie in der Einführung dargestellt – bereits durch den EPC definiert. Hierzu werden in beiden Bereichen Umstellungskosten auf die Händler zukommen. Im Unterschied zu Paypal oder Onlinebezahlungen, müssen bei Instant Payments viele Sicherheitsmaßnahmen gewährleistet werden, Bonitätsprüfungen gemacht werden oder Black Lists kontrolliert werden. Die Banken stehen hier mit Ihrem Namen für Sicherheit, Transparenz und Glaubwürdigkeit.

Für die Bezahlung mit Instant Payments am POS steht zusätzlich folgende spannende Frage: „Wird Instant Payments längerfristig die girocard ersetzen? Denn: Wenn über andere Kanäle – wie mobile Applikationen vom Käufer Überweisungen ausgelöst werden können, die dem Händler sofort gutgeschrieben geschrieben werden, wozu benötigt man dann noch eine girocard? In jedem Fall hat auch hier der Händler den Vorteil der sofortigen Verfügbarkeit der Beträge und vermutlich auch gegenüber den Händlerentgelten für die girocard-Abwicklung eine reduzierte Gebührenstruktur.“

Wer profitiert im Zusammenspiel der Beteiligten?

Bislang haben wir insbesondere erwartete Anwendungsfälle von Instant Payment beschrieben. Nun werden wir beim „Instant Payments am POS“ auf die Vorteile für Handel und Verbraucher näher eingehen.

Dazu befragen wir verschiedene Experten, die sich mit dem Thema Payments bestens auskennen und uns Rede und Antwort stehen.

Wir beginnen mit Herrn Hönisch, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, mit einer spannenden Frage zum Zahlungsmittel girocard.

³ <https://www.dertreasurer.de/news/cash-management-zahlungsverkehr/wie-zahlungsverkehr-in-echtzeit-das-treasury-veraendert-57701>



Matthias Hönisch, Head of Card Business Unit, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken BVR

Frage NTT DATA:

Wird Instant Payments längerfristig die girocard ersetzen?“

Matthias Hönisch:

„Die girocard ist und bleibt ‚praktisch- überall – willkommen‘ und wird sehr bald instant-fähig und damit wird instant payment die girocard nicht ersetzen, sondern die girocard wird ein entscheidender Faktor bei instant payment sein, denn alternative Lösungen müssen zwingend die Frage der Authentifikation klären.“

Frage NTT DATA:

Herr Hönisch, was glauben Sie – wie wird sich das Nutzungsverhalten der Kunden am POS in der nächsten Zukunft entwickeln?

Matthias Hönisch:

Aus unserer Erfahrung gibt es keine Revolutionen im Zahlungsverkehr: Das Zahlverhalten der Kunden ändert sich eher langsam. Wir gehen davon aus, dass die Karte (primär die girocard) – sei sie physisch oder digital – neben Bargeld weiter am POS dominieren werden.

Wir greifen das Thema auf und beleuchten die Fragestellung „Wird Instant Payment auch eine Zahlungsinnovation am physischen POS?“ auf und interviewen hierzu Rudolf Linsenbarth.



Rudolf Linsenbarth, Blogger und Experte Mobile Payment und NFC

Frage NTT DATA:

Glauben Sie, dass Instant Payment in Deutschland ein Erfolg wird?

Rudolf Linsenbarth:

Instant Payment ist die logische Weiterentwicklung des Girokontos. In Zeiten des Internets und „*immer Online*“ ist es nicht zu vermitteln, warum der Geldtransfer von einem Konto zum anderen mehr Zeit benötigt, als der Versand einer E-Mail. Der Kunde wird sich mit Instant Payment langsam vertraut machen und mit jeder neuen Überweisung, den Geschwindigkeitszuwachs mehr schätzen. Am Ende ist es eine Funktionalität, die er nicht mehr missen will, genau wie Internet und Mobilfunk.

Frage NTT DATA:

Wird Instant Payment sich auch am physischen POS durchsetzen?

Rudolf Linsenbarth:

Damit der Kunde Instant Payment auch an der Ladenkasse einsetzt, muss das Verfahren ihm einen Vorteil bringen. Zurzeit ist Instant Payment aus Kundensicht mit vielen Nachteilen verbunden. Es ist deutlich unhandlicher und langsamer als eine Kartenzahlung, außerdem soll er dafür auch noch bezahlen. Wenn es den Banken und dem Handel nicht gelingt, diesen Prozess mit Mehrwerten für den Kunden aufzuladen, dann wird Instant Payment genauso scheitern, wie girogo und paydirekt.

Frage NTT DATA:

Wie kann eine Bank – Ihrer Meinung nach – weiterhin ganz vorne in der Wertschöpfungskette mitmischen?

Rudolf Linsenbarth:

Banken sollten erkennen, dass reines Bezahlen ein auslaufendes Geschäftsmodell ist. Der Handel hat durch die Digitalisierung zunehmend Alternativen, die noch dazu günstig sind. Gefragt sind vor allem Lösungen, die bei der Kundenbindung unterstützen. Wenn die Banken sich hier als Dienstleister des Handels begreifen, werden sie auch in Zukunft Geschäfte machen. Ansonsten werden das andere übernehmen, egal ob die dann Payback, Google, Amazon oder PayPal heißen!

Im Hinblick auf die aktuelle Entwicklung von Instant Payments werden Zahlungen im SEPA-Raum enorm beschleunigt. Dieses kann Auswirkungen auf die Anforderungen des Handels sowie der Verbraucher haben. Was sagt unser Zahlungsverkehrsexperte dazu?



Ulrich Binnebösel, Geschäftsführer HDE, Experte für Zahlungsverkehrsfragen beim Handelsverband Deutschland

Fragen NTT DATA:

Wird sich Instant Payments Ihrer Meinung nach auch auf die Bezahlung von Einkäufen im Einzelhandel auswirken? Welchen Mehrwert kann Instant Payment dem Handel und dem Verbraucher bieten?

Ulrich Binnebösel:

In einer Echtzeit-Welt wie wir sie heute kennen, erwarten Verbraucher zunehmend auch Echtzeitzahlungen. Etablierte Verfahren, bei denen die Abbuchung mit Zeitverzug von einem oder mehr Tagen erfolgt, sind nicht zeitgemäß und werden vom Verbraucher in Zukunft immer weniger akzeptiert. Daher brauchen wir im Einzelhandel moderne Transaktionsmechanismen, die den Ansprüchen der Verbraucher gerecht werden.

Hinzu kommt der Aspekt, dass Verbraucher zunehmend nicht mehr in Kanälen denken. Künftig wird nicht mehr zwischen Online-Shopping und dem Einkauf in einem stationären Ladenlokal unterschieden. Der Einkauf findet oft über mehrere Kanäle hinweg statt, die Entwicklung ist heute bereits sichtbar: Eine Produktinformation wird beispielsweise online eingeholt, eine Ansicht des Produktes erfolgt dann im Laden, der Bestellvorgang wiederum mit dem Smartphone von unterwegs. Abgeholt wird das Produkt vielleicht wieder im Laden, die mögliche Retoure wieder online. Bezahlt werden muss also unabhängig vom gewählten Kanal. Diese Beispiele machen deutlich, dass ein Zahlverfahren künftig alle diese Ebenen abbilden muss und dies in Echtzeit, um Verwirrungen und Unsicherheiten über den Geldfluss zu vermeiden – sei es die Bezahlung oder die Erwartung einer Gutschrift bei Retouren. Diese sogenannte Omnichannel-Betrachtung zeigt auch, dass Instant Payments das Potential haben, Bargeldzahlungen zu ersetzen. Denn die auf die analoge Welt angewiesenen Banknoten und Münzen können in der künftigen Konsumentenreise nicht mithalten.

Für den Handel wiederum bietet Instant Payment die Chance, neue Geschäftsprozesse zu etablieren. Kunden können in Echtzeit über den Stand ihres Zahlvorganges informiert werden, sogenannte Cashless-Cash Geschäfte verbinden die Vorteile der analogen Barzahlung mit dem Nutzen des digitalen Abwicklungsweges. Zudem besteht die Chance, dass eine neue Infrastruktur aufgebaut wird, bei der über die Klammer des SEPA Verfahrens der SCT Inst-Echtzeitüberweisung die Abwicklung ohne zentrales Scheme erfolgen kann. Voraussetzung hierzu ist allerdings die Mitwirkung der Kreditwirtschaft. Aber auch sie hat Vorteile, da jede Echtzeitüberweisung über ihre Systeme abgewickelt wird. Die Alternative wäre die Abwicklung über zentrale Zahlungsplattformen, die bereits heute in einigen Bereichen äußerst marktmächtig sind.

Insgesamt wird sich die Einführung von Instant Payment-Prozessen auch im Handel auswirken und positive Entwicklungen anstoßen. Voraussetzung ist allerdings die aufgeschlossene Mitwirkung aller Akteure einschließlich der Kreditwirtschaft. Mit der Fertigstellung einer Instant Payment-Infrastruktur können Produkte geschaffen werden, die Mehrwerte bieten, die auch den Verbraucher zugutekommen, ihm z.B. einen besseren Überblick über seine Finanzen verschaffen und letztendlich dadurch auch für Akzeptanz sorgen.

Dies ist allerdings nur bedingt mit den Vorstellungen des Handels verknüpft. SCT Inst bedeutet eben mehr als die Produktumstellung der Banken. Wir bauen auf eine europäische Infrastruktur, der alle Banken angeschlossen werden. Auf dieser Basis können Produkte aufgesetzt werden, die Wettbewerb bringen.

Chancen und Herausforderungen von Instant Payments



Zusammenfassend betrachtet hat Instant Payments das Potential, den Zahlungsverkehr und den Handel zu beschleunigen und damit nachhaltig zu verändern. Wie bereits in [Absatz 1](#) beschrieben bildet das SEPA- bzw. XML-Format eine einheitliche europaweite Grundlage für Instant Payment und kann parallel mit der PSD2 implementiert werden, welche die Kommunikationskanäle für die verschiedensten Marktteilnehmer öffnet. Trotzdem kann man noch nicht erahnen, wie schnell sich Instant Payment zum NEW SEPA bzw. THE NEW NORMAL entwickeln wird, und somit die Standard SEPA-Überweisung, die bis zu einem Werktag dauert, dauerhaft ablöst.

Die Entwicklung wird von folgenden Faktoren beeinflusst sein:

- Akzeptanz und Attraktivität für den Kunden
- Schnelligkeit und Umsetzungen der Banken und PSPs
- Kostenersparnisse für Handel und Unternehmen
- Verknüpfung mit innovativen Mehrwertdiensten (Versicherungen, Kredit, Personal Finance Management etc.)
- Sicherheit

Des Weiteren ist ein Einschreiten des Gesetzgebers möglich, der Instant Payments auf lange Sicht zur Pflicht macht. In der Vergangenheit konnte man dieses Verhalten schon bei der Einführung von SEPA beobachten. Im Hinblick auf die bevorstehende Marktöffnung durch PSD2 sollte der Wettbewerbsdruck ausreichen, um Instant Payment im Markt zu etablieren. Die PSD2 wird die Kommunikationskanäle zwischen Banken und PSPs öffnen, so dass Kontoinformationsservices, Zahlungsinitiierung und Deckungsanfragen deutlich beschleunigt und konsolidiert werden. Damit ist der direkte Zugriff von PSPs und FinTechs auf die Konten der Kunden möglich.

Es wird sich zeigen, wer in diesem Kampf, um Kunden und ihre Daten, den Rahm abschöpfen kann. Gewinner werden vorrausichtlich die Privat- und Unternehmenskunden sein, denn mit zunehmendem Wettbewerb steigt das Angebot und die Preise werden sinken. Wie in der Presse beschrieben, könnten die großen Player der Banken- und PSP-Branche auf der Strecke bleiben, wegen alter Kernbankensystem und Architekturen.

Neue Geschäftsmodelle müssen berücksichtigen, dass allein mit dem Bezahlen und der Abwicklung des reinen Zahlungsverkehrs keine Marktanteile mehr auszubauen sind. Der Kunde wird immer weniger bereit sein, Gebühren für die Abwicklung seines Zahlungsverkehrs zu bezahlen.

Dennoch bietet sich insbesondere den Banken, die Konten ihrer Kunden verwalten, die Chance ihre Wertschöpfungskette durch neue attraktive Services auszubauen. Sie können Ansätze wählen in denen Sie die Daten ihrer Kunden auswerten und in Verbindung mit IP z.B. kurzfristige Anlage aber auch Kreditmöglichkeiten je nach Bedarf anbieten.

Sicher ist jedoch, dass Marktanteile sich zugunsten schneller, flexibler und ideenreicher Dienstleister verschieben werden. In diesem Zusammenhang ist es denkbar, dass Banken und Sparkassen zusammen mit engagierten innovativen Fintech-Unternehmen oder IT-Dienstleistern ihre Geschäftsmodelle anpassen werden. Einige Finanzunternehmen gehen bereits diesen Weg.

Mehr Informationen zu Instant Payments finden Sie [in unserem Blog](#).



Dieter Loewe, NTT DATA Geschäftsführer, Chief Client Officer DACH

Fragen NTT DATA:

Welche Trends im Bereich Instant Payments und Zahlungsverkehr sieht NTT DATA?

Dieter Loewe:

Die Geschäftsmodelle vieler Unternehmen und insbesondere der Banken stehen aufgrund der digitalen und regulatorischen Anforderungen unter Druck. Die permanent steigenden Kosten mindern die Gewinnspanne in vielen Bereichen. In der heutigen schnelllebigen, digitalen Ära verkürzen sich die Projektdurchlaufzeiten und die zunehmende Digitalisierung stellt Finanzdienstleister vor eine extreme Herausforderung aber bietet auch Chancen. Und genau diese Chancen gilt es zu nutzen. Gemeinsam mit Branchen-Experten, unseren Kunden, unseren diversen Technologie-Partnern und der Bitkom - dem Digitalverband Deutschlands - treffen wir uns regelmäßig zu aktuellen Themen wie z.B. Instant Payments, Wir diskutieren dabei interessante Entwicklungen und konkrete Strategien und Lösungen auf Basis der verschiedenen Anforderungen und Besonderheiten.

Unsere vielfältigen Projekt-Erfahrungen mit unseren Banking-Kunden zeigen uns, dass vor allem im Bereich der automatisierten Abwicklung die Banken vor besondere Herausforderungen gestellt werden. In verschiedenen Workshops sowohl fachlicher als auch technischer Art – insbesondere mit Blick auf interne und externe IT-Systeme“ – konnten wir die Anforderungen unserer Kunden und der Endkunden verifizieren und unser Angebotsspektrum ganzheitlich darauf abstimmen. Open Banking oder Distributed Ledger werden hier sicher Trends sein, ebenso wie Automatisierungen durch Digitale Assistenten (RPA) oder Chatbots.

Die umfassende Ablösung von Legacy-Systemen, die Anpassung von Payment Processing-Systemen, die Erhöhung der Straight Through Processing-Rate, sowie die Implementierung von Big Data-Architekturen zur Unterstützung der kundenorientierten Serviceprozesse werden unabdingbare Voraussetzung, den hohen Anforderungen der Digitalisierung gerecht zu werden. Um die stets steigenden regulatorischen Anforderungen abdecken zu können, sind kreative Lösungen gefragt, die mithilfe der Technologien aus den Digitalisierungsaktivitäten adäquat gelöst werden können.

Damit die Digitalisierung für Banken problemlos und effizient ablaufen kann, bedarf es zeitgemäße Methoden, um Programme, die die Modernisierungen umsetzen sollen, ganzheitlich, zielorientiert und agil steuern zu können. Wir setzen auf Cloud Technologien, digitale Strategien, agiles Coaching für die Organisation und Design Thinking für das Erarbeiten neuer, spannender Lösungen für Kunden. Für die Effizienzsteigerung der Entwicklungs- und Betriebsprozesse unterstützt NTT DATA mit DevOps-Konzepten und zugehörigen Technologien unsere Kunden. NTT DATA investiert massiv in Research & Development und treibt damit aktuelle und völlig neue Themen (Blockchain, Artificial Intelligence, Edge Computing etc.) voran.