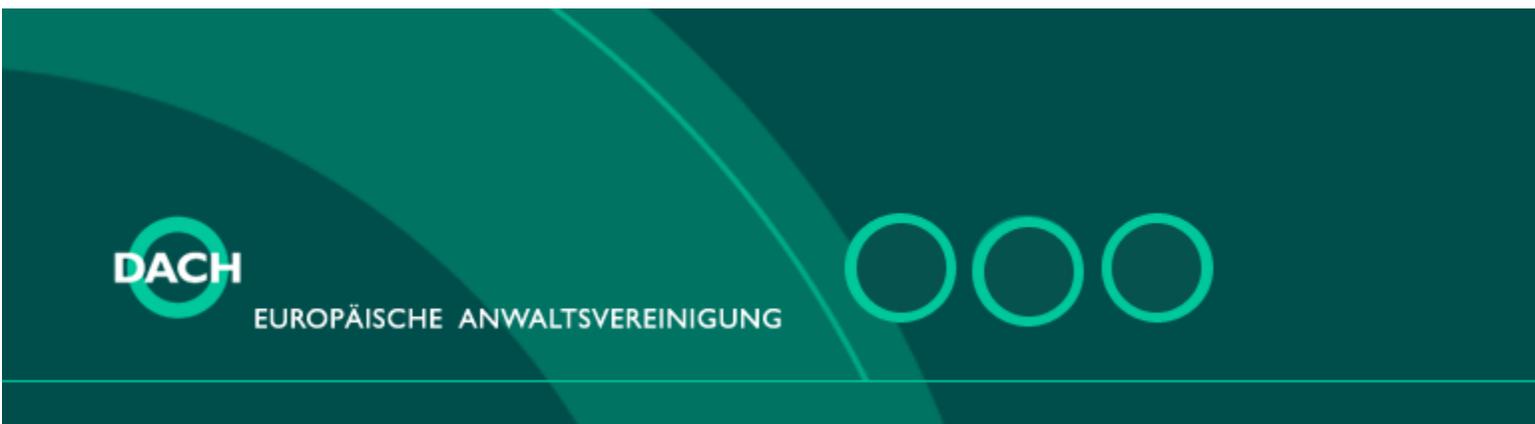


IR CONSULT – seit 1994 Spezialist für STO-, IPO-Beratung & fundamentale Investor Relations



Kreative Finanzierungsmöglichkeiten

61. DACH-Tagung 19. – 21. September 2019 in Zürich

Mein Thema: Unternehmensfinanzierung über die Blockchain

1. Vorstellung IR CONSULT Alexander Vollet
2. Blockchain verändert die Welt
 - a) Definition, Vorgehen und Nutzen der Blockchain
 - b) Smart Contracts eröffnen viele Einsatzmöglichkeiten
3. Unternehmensfinanzierung über die Blockchain
aktuelles Finanzumfeld
 - a) Pay-per-Use
 - b) Crowdfinanzierung
 - c) ICO
 - d) STO
 - e) IPO
4. Zusammenfassung und Diskussion



1. Alexander Vollet – seit 1987 Kapitalmarkt-Erfahrung

- Diplom-Wirtschaftsingenieur (Universität Karlsruhe)
- geprüfter DVFA-Investmentanalyst
- zertifizierter IR-Berater (bdvb)
- über 8 Jahre Aktienanalyst bei europäischen Investmentbanken (Deutsche Bank, UBS, SEB) für Small- und Mid-Caps zuständig
- seit Mitte 1994 IR CONSULT:
 - externer Investor - & Creditor Relations- und IPO/STO-Berater
 - Fokus auf unabhängige und fundamentale Kapitalmarktberatung
 - am Finanzzentrum Frankfurt am Main, Deutschland
 - Team aus sehr erfahrenen Spezialisten (i. M. 4 Mitarbeiter)
 - Zusammenarbeit mit über 50 Mandanten (unser Team mehr als 100)
 - Erfahrungen aus über 20 eigenen IPOs (unser Team fast 100)



seit 2017
ICO/STO
-Beratung

1. IR CONSULT – Fokussiert und Spezialisiert seit über 25 Jahren

Kapitalmarktberatung (Start-up, Finanzierung & M&A)

IPO, STO & Anleihe

Investor & Creditor Relations

IPO / STO-
Beratung

IPO / STO-
Kommuni-
kation

Investor
Relations

Finanz-
PR

Post
STO-IR

→ einziger Anbieter mit integrierter IPO/STO-Beratung (www.ipo-advisor.de)

1. Solider Track-Record von IR CONSULT und des gesamten Teams

- 3 Kapitalmaßnahmen auf Bankenseite
- 7 IPOs als Teilhaber bei einer Agentur
- 7 Kapitalmaßnahmen inkl. IPOs mit Teilprojekten
- 17 Kapitalmaßnahmen in Komplettbetreuung
 - davon 11 IPOs
 - davon 2 Anleihen
- 39 Investor Relations Mandate (größtenteils enge Definition)
 - davon 5 MDAX- oder TecDAX-Unternehmen
 - davon 10 SDAX-Unternehmen
- 2 erfolgreiche M&A Mandate

insges. 34 (ca. 150)
Kapitalmaßnahmen



➔ **Mithilfe bei Platzierungen von mehr als 2 Mrd. € (im Team ca. 6 Mrd. €)**

IR CONSULT – seit 1994 Spezialist für STO-, IPO-Beratung & fundamentale Investor Relations

1. Gemeinsames Ziel: langfristige und erfolgreiche Zusammenarbeit

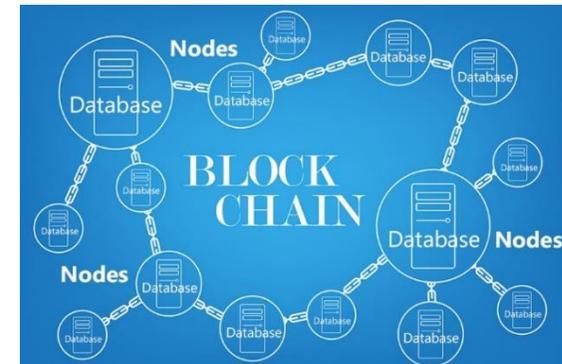
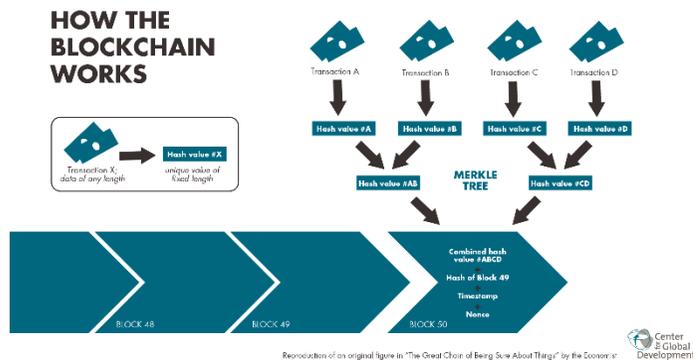


2. Blockchains verändern die Welt – nicht überall, aber doch entscheidend



2. a) Blockchain = eine dezentrale, transparente und sichere Datenbank

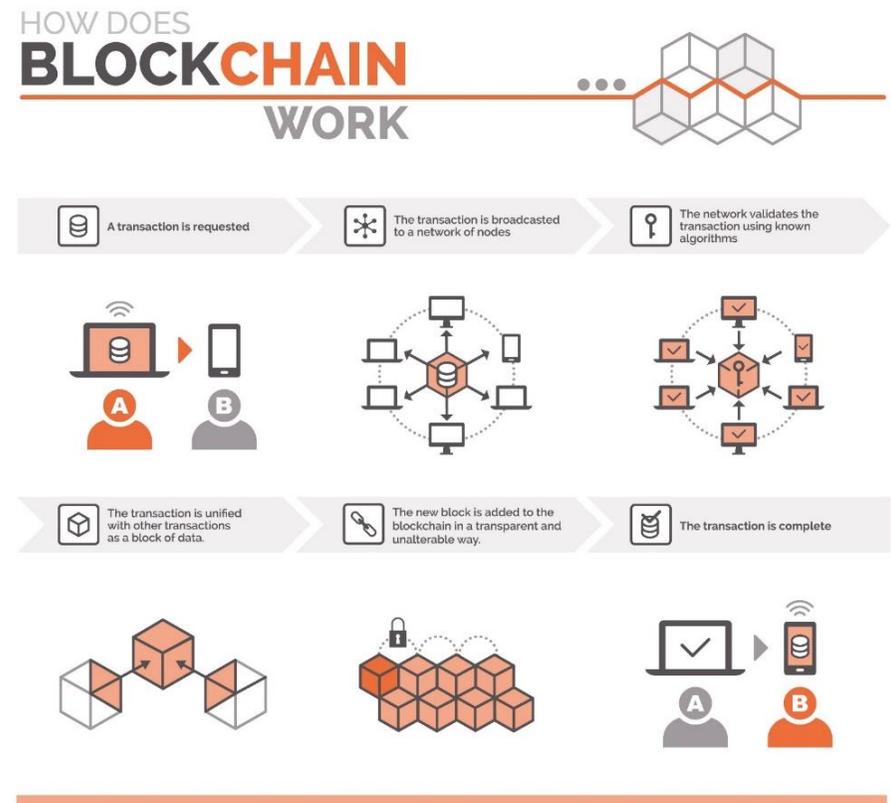
- Entwicklungen der Datenspeicherung:
 - zentrale Mainframes, Diskette, dezentrale Festplatte, Großspeicher, Cloud → Blockchain



- kontinuierlich erweiterbare Kette von Datenblöcken
 - mit kryptographischen Verfahren verschlüsselt (Hash, Zeitstempel und Transaktion)
 - mehrfach gespeichert in weltweiten Datenzentren und Nodes: „Miners“ speichern und validieren die Ketten und neuen Blöcke (sie erhalten Bezahlung dafür)
- was einmal in der Blockchain gespeichert ist, kann nicht mehr verändert werden!

2. a) Blockchain – Wallet und Funktionsweise der verknüpften Datenblöcke

- erste Blockchain-Anwendung im Jahr 2009:
BitCoin-Blockchain (Beispiel-Code):
`1P82rBjJMDFSay2RqKx1bydDRVh5QnGkkZ`
- gespeichert werden Coins in **Wallets**
entweder im Mobiltelefon, USB-Stick oder auf PC
 - Public Key
 - Private Key (!!! geheim / Sicherung !!!)



Generate New Address Print

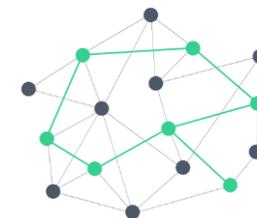
Public Address Private Key (Wallet Import Format)

öffentlich privat

16NZD9iBCbj8NwRzD2nnywpugTdJtv7ybj 5JAG4c2ZzQMezBd53zTHp7urRrQC75GG7E5vaEuXgyFFh3D1Sg

2. a) Blockchain – vielfältige Einsatzgebiete trotz teilweiser Kritik

- unmöglich, die Existenz und Inhalt von früheren Blöcken zu ändern
- ähnlich einem dezentralen Buchführungssystem mit vielen Teilnehmern
- = Distributed-Ledger-Technology (DLT) (dezentral geführte Kontobuchtechnologie)
 - es gibt viele verschiedene Blockchains: Ethereum, Ripple, Hyperledger etc.
 - es gibt private und öffentliche Blockchains (z. B. Kryptowährungen, Ethereum)
 - Daten können zusätzlich verschlüsselt werden (federated Blockchains)
 - Schreib- und Leserechte variabel einsetzbar
- **Blockchains sind ideal für fälschungssichere Anwendungen:**
 - Kryptowährungen, wie BitCoin etc.
 - Auditing, Sicherheitsüberprüfungen und –nachverfolgungen
 - Verifikation, z.B. Lieferketten bei Arzneien, Lebensmitteln etc., Besitznachweis
 - Kapitalmärkte, z.B. digitale Assets, Investments, STO inkl. Handling
 - Verträge und automatisch ausgeführte Aktionen durch Smart Contracts



2. b) Smart Contracts – automatisch durchgeführte Aktivitäten

- eine Blockchain erlaubt direkte Transaktionen ohne Intermediäre (z.B. ohne Banken)
- diese Aktionen können auch durch Softwarebefehle automatisiert werden
= **Smart Contract**
- Transaktion + Bedingungen werden zusammen in der Blockchain gespeichert
→ **transparent, fälschungssicher, dezentral, sicher und ohne zentrale Überwachung**
- Smart Contracts überwachen und steuern Abläufe (if-then-else), also z.B.
 - Produktionsabläufe, Lieferüberwachungen mit Freigaben
 - Zins- und Dividendenzahlungen
 - Verträge aller Art, Datenbanken (Unternehmensregister etc.)
 - Investments und deren komplette Abwicklung
 - Schaffung von digitalen Assets = **Tokenization**



2. b) Boom bei der Tokenisierung erwartet

- **Umwandlung von realen Vermögenswerten in einen digitalen Code: Token**
- mit allen Rechten und Pflichten ausstattbar („fractional Ownership“)
- warum überhaupt **Tokenization**?
 - Sharing Economy / Demokratisierung der Kapitalmärkte → niedrigere Eintrittsbarrieren
 - Teilnahme an allen Investmentmöglichkeiten: VC, PE, Immobilien, Rohstoffe, Kunst etc.
 - von Crowdfinanzierung (100 €) bis zu Großprojekten (Anleihen etc.)
 - Ideen und Austausch über weltweite Social Media Kanäle → viel mehr Interessenten
- globale Marktpräsenz → kann auch operatives Geschäft unterstützen
- weniger Intermediäre bis zum direkten Kontakt zwischen Verkäufer und Käufer
- Ausführung (24/365): schnell, sicher, effizient, transparent, nicht änderbar und billiger

2. b) Verschiedene Token-Typen, bzw. Klassifizierung

- Reward- oder Reputation-Token:
 - hier wird meist ein Produkt nach der Realisierung zur Verfügung gestellt (z.B. Buch)
- Asset-Token: Mitbesitzer an einem Gegenstand (z.B. Auto) – recht selten
- Currency-(Zahlungs-)Coin:
 - alle Kryptowährungen (BitCoin, Ripple, Ether usw.)
- Utility-(Nutzung-)Token → ICO:
 - früher oft eingesetzter Typ; basiert meist auf Ethereum-Standard ERC-20
 - verspricht einen Nutzen, z.B. Rabatte, exklusive Vorteile usw.
 - von Finanzüberwachungen (BaFin, FINMA usw.) erlaubte Token; Anmeldung notwendig
- Security-, Equity- oder Anlage-Token → STO / ETO:
 - verschiedene Standards: z. B. Ethereum ERC-1400 oder Stellar
 - hier wir man quasi Mitbesitzer (ähnlich Aktionär) und erhält eine Gewinnbeteiligung
 - Prospekt und Zulassung notwendig wie bei anderen Wertpapieren auch



3. Aktuelles Finanzumfeld

- Finanz- und Bankenkrise brachte umfassende Veränderungen
 - Bankenprobleme → Konzentration setzt sich fort (Branchen, Länder, Übernahmen ...)
 - Basel II/III/IV? → restriktivere Kreditvergabe, strengere Überwachung etc.
 - Niedrige Zinsen → Anlagenotstand bei Investoren (bes. LV und Pensionskassen)
→ evtl. sogar Blasenbildung (Immobilien, PE etc.)?

- aber auch große Vorteile für Unternehmen
 - Niedrige Zinsen → sehr günstige Kreditkonditionen
 - Neue Player → PE, Debt Funds, Family Offices, Corporate Ventures, FinTechs
 - Digitalisierung → neue Online-Geschäftsmodelle, Spezialisierung
→ Internet-Plattformen für Finanzierungsspezialitäten
 - Blockchain → billiger und effizienterer Zugang zu weltweiten Investoren
→ schon bei Anleihen und STOs

3. a) Interessante Leasing-Sonderform: Pay-per-Use

- Sonderform des Leasings:
 - keine feste Leasingrate
 - sondern Zahlung je nach Nutzung
 - Leasingraten richten sich nach Pay-per-Use, Pay-per-Part, Pay-per-Time o. ä.
- ≡ echte Nutzungsfinanzierung

- Vorteile besonders bei
 - Start-ups und neuen Projekten
 - KMU: Beginn der Produktion
 - Umsatzabhängige Kosten

- Aber: Geldgeber verlangen anonyme Daten von Produktionsanlage (Industrie 4.0)



3. b) Crowdfinanzierung: Kredite von privaten Investoren (Crowd)

- mittlerweile etablierte Finanzierungsart: seit 2012 in Deutschland im Einsatz
- Privatanleger können bei VC-Unternehmensfinanzierungen teilnehmen
- über Plattformen, bzw. das Internet, können sie sich mit kleinen Beträgen beteiligen
- Oberbegriff **Crowdfunding** oder **Crowdfinancing** (aus Unternehmenssicht)
 - Crowdlending: Darlehen
 - Crowdinvesting: eigenkapitalähnlich durch Nachrangigkeit u. evtl. Gewinnbeteiligung
- Einsatz
 - Start-ups mit Produkt/Service für Endkonsumenten
 - KMU bei neuen Projekten (zunehmend auch Immobilien)
 - manchmal auch zusammen mit klassischen Krediten
 - in D für AGs bis 8 Mio. € ohne Wertpapierprospekt möglich (für GmbHs nur 2,5 Mio. €)

3. b) Crowdfunding: effizientes Vorgehen durch Standardisierung

- Kapitalsuchendes Unternehmen
 - schließt Vertrag mit Crowdfundingplattform (5-10% Kommission meist nur im Erfolgsfall)
 - stellt Unternehmensinformationen auf Plattform ein (Beschreibung, Bilder, Videos, Business Plan, Investitionsplan, SWOT-Analyse und ein Verm.-Anlageinformationsblatt)
 - Details zur Finanzierung und angebotenen Konditionen (meist partiarisches Darlehen)
 - schaltet PR, Werbung und Marketing, antwortet auf Fragen
 - erhält den Betrag, der am Zeichnungsende eingezahlt wurde, wenn Mindestmenge überschritten (wenn darunter Rückabwicklung)
 - bezahlt laufende Zinsen, am Laufzeitende Tilgung und eventuell auch einen Bonus
- Investoren
 - müssen sich selbst um Verifizierung der Unterlagen kümmern (Risiko nicht gering)
 - können direkt Kontakt zum Unternehmen aufbauen und Fragen stellen
 - können direkt über Plattform investieren (komplette Abwicklung durch Plattform)

3. b) Crowdfunding: Vor- und Nachteile

- für kleine Volumina bis 8 Mio. € durchaus gangbare Finanzierungsmöglichkeit

Vorteile	Nachteile
Zufluss an Liquidität	keine Platzierungsgarantie
flexible Ausstattung möglich	Kosten: > 10% vom Gesamtvolumen
Zinsen steuerlich abziehbar	2-3 Monate Realisierungsphase
oft ohne Sicherheiten	feste Laufzeit (2 – 5 Jahre)
kein Rating	feste Zinszahlungen (positiver CF)
keine Stimmrechte	Tilgung am Laufzeitende
Unabhängigkeit von Banken	Mindestbetrag muss erreicht werden
Steigerung Bekanntheitsgrad	Standardverträge nicht anpassbar
Plattformen mit hoher Erfolgsrate	

3. b) Crowdfunding: aktuelle Trend

- ab Sommer 2019 in Deutschland bis zu 8 Mio. € p.a. einwerbbar ohne Prospekt
- Markttrends
 - stark wachsend: Immobilienfinanzierung (Projektentwicklung + Bestand)
 - digitale Schuldscheine
 - Genussrechte (teils Eigenkapital)
 - Crowdfunding-Funds und –ETFs
 - bekannte Marken nutzen es zu Markttests von neuen Produktideen (→ Feedback)
- Blockchain-Einsatz absehbar
- Funding-as-a-Service
 - keine Plattform mehr nötig (teuer, aber Vorauswahl und Investorenkontakte)
 - Software mietbar, inkl. CRM, KYC, Settlement, Payment und Folgedienstleistungen
 - billiger, aber eigenes Marketing und Investorensuche notwendig

3. c) ICO – erste innovative Finanzierungsmöglichkeit über die Blockchain

- ICO = Initial Coin Offering, besser **ITO** = Initial Token Offering
 - ICO – Vorgehen:
 - Start-Up oder KMUs sucht Geld für Wachstumsinvestitionen
 - gibt selbst oder besser über internationale ICO-Plattform Token aus
 - schnelle (2-3 Monate) und rel. billige Realisierung, da wenig Unterlagen und keine Zulassung
 - erhält dadurch Finanzmittel, teilweise ohne Rückzahlung
 - ohne Sicherheiten und Stimmrechte
 - Investoren kaufen, halten und/oder handeln die Token
 - erhalten einen festgelegten Nutzen: Rabatte, Sonderprodukte, Mitgliedsrechte usw.
 - erwarten Kurssteigerung durch verstärkte Nachfrage der Produkte und damit der Token
 - können jederzeit wieder verkaufen, wenn Coins öffentlich gehandelt werden
- ➔ innovative und effektive Kapitalaufnahme, aber oft nicht langfristig!



3. c) ICO – konnten aber nie eine akzeptierte Anlageklasse werden

- keine Standardisierung bei der Tokenomics
- keine unabhängigen Informationen verfügbar
 - nur bezahlte bei Social Media + ICO-Plattformen
- keine Anlageberatung, Rating oder Research
- keine regulierten Börsen
- keine regulierte Token-Preise
- kein reguliertes Handling, Custody, KYC/AML etc.
- viel zu viele Wallet-, Exchange- und ICO-Anbieter
- Token waren keine Unternehmensanteile
- Wie bestimmt sich der Wert des Utility-Token?
- Regulierung und Gesetze hinkten hinterher
- keine professionellen Investoren

Juli / 2018

IR CONSULT 

Wie werden ICOs eine akzeptierte Anlageklasse?

Seit ein paar Jahren nutzen besonders Start-ups und Tech-Unternehmen ICOs zur Unternehmensfinanzierung. Dabei verkauft ein kapitalsuchendes Unternehmen eigen kreierte Coins oder Token gegen Krypto- oder normale Währungen und erhält damit das notwendige Geld für Investitionen. Viele der ICOs haben recht kleine Volumina, aber es gab auch schon extrem große. Im laufenden Jahr setzt sich der Boom unverändert fort. Jedoch mehren sich Stimmen, die vor ICOs warnen, da sie nicht standardisiert und reguliert sind und eigentlich keinen Wert darstellen, da Token keinen Anteil am Unternehmen verbrieften, sondern meist nur einen Nutzen (Utility) oder Gewinnbeteiligung.

Aus diesen Gründen ist es klar, dass nach einer Erhebung weltweit maximal 0,1% aller Investoren in ICOs investieren. Und die, die es tun, sind größtenteils Tech-Nerds oder Spekulanten. Die richtigen professionellen Anleger wie Venture Capital, Fondsgesellschaften, Private Equity oder Family Offices meiden ICOs.

Was muss also passieren, damit ICOs endlich eine eigene - oder Sub-Assetklasse werden, die weltweit breit akzeptiert ist?

Wir, IR CONSULT, sind seit über einem Jahr aktiv im europäischen ICO-Markt unterwegs, haben mehrere Fachmeetings besucht, mit vielen privaten wie professionellen Anlegern gesprochen und unsere langjährigen Erfahrungen aus den Aktienmärkten genutzt, um hierauf Antworten zu finden. Wir haben 8 Gründe gefunden, die sich in erster Linie auf Mitteleuropa beziehen, aber größtenteils auch für die globalen ICO-Märkte gelten. Dazu geben wir dann noch Tipps an die ICO-Community.

1. Negative Presse

Besonders in Deutschland und Österreich sind fast alle Presseberichte über ICOs – wenn es überhaupt welche gibt – negativ. Es werden fast nur Betrugs-ICOs oder nicht erfolgreiche ICOs kommentiert, doch sehr selten erfolgreiche. Nach der Warnung der BaFin im November 2017 hat sich dies eher noch verstärkt.

Ja, es gibt leider betrügerische ICOs und auch nicht erfolgreiche. Aber in ein Start-up zu investieren, ist Venture Capital mit einer sehr hohen Ausfallrate. Und deshalb alle schlecht zu reden, ist unserer Meinung nach falsch. ICOs unterstützen Unternehmensgründungen – wie auch von den Regierungen gewünscht. Das wird ja auch dadurch unterstrichen, dass die BaFin kein Verbot ausgesprochen hat. Andere Länder, wie die Schweiz, Liechtenstein, Malta und Gibraltar sehen hierin Chancen und unterstützen ICOs mit klaren Regulierungen und Gesetzen; Deutschland hinkt hier nach.

ICOs bauen auf der Blockchain-Technologie auf. Diese wird jedoch von der Presse fälschlicherweise oft mit Bitcoin, Ether und anderen Kryptowährungen gleichgestellt und deren Volatilität und fehlende Werthaltigkeit als extrem schlecht kommentiert.

Ein ICO-Kandidat veröffentlicht ein Whitepaper, in dem das operative Geschäft sowie die Tokenstruktur beschrieben werden. Dieses kann von jedem gelesen und sollte auch kritisch hinterfragt werden. Ist man nicht überzeugt, sollen Investoren auch nicht in diesen Token investieren.

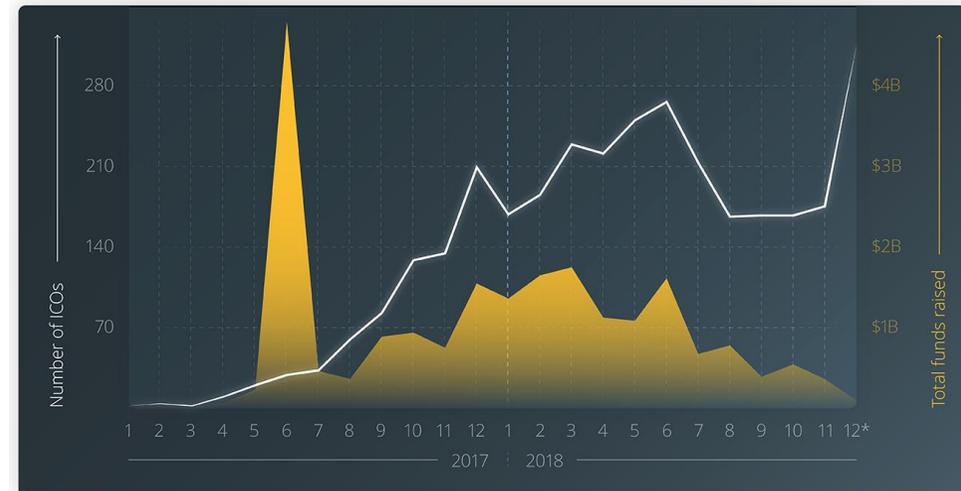
BITTE, liebe Presse, informiert euch besser und seht auch die positiven Seiten von ICOs!



3. c) Probleme bei ICOs – Gründe für Kollaps der ICO-Welle

- Käufer waren nur auf schnellen Gewinn aus – also keine Investoren
- Unternehmen waren fast nur Start-ups ohne fertige Produkte
 - reines VC-Investment
 - wenig Informationen (nur Whitepaper)
 - viele scheiterten → Insolvenzen
- leider auch viele Betrüger (Scams) dabei
 - Studie sagen bis zu 80%
 - aber VC-Investment (>50% Ausfall)
- sehr negative Presse
- trotzdem sinnvoll einsetzbar bei Mitgliedschaften oder Einkaufsgemeinschaften

ICO Market in 2017 and 2018



3. d) STO – lösen ICO Probleme – auch deshalb mit großer Zukunft

- STO = Security Token Offering (ETO = Equity Token Offering)
- Token sind Wertpapiere und (bald) sogar Equity
 - unterliegen damit der Finanzaufsicht
 - müssen einen Wertpapierprospekt genehmigen lassen und veröffentlichen
 - müssen Folgepflichten beachten
- Investoren können nun Zinsen, Gewinnbeteiligungen oder eine Art Dividende erhalten
- sie erwarten Kurssteigerung dank der Wertsteigerung des Unternehmens
- evtl. auch zusätzlich noch eine Beteiligung beim Verkauf des Unternehmens



→ **Token-Investments sind nun offen für private und professionelle Investoren**

3. d) STO: innovativste Unternehmensfinanzierung: Vor- und Nachteile

- deutlich mehr Vorteile für Unternehmen

Vorteile	Nachteile
schneller Zufluss an Liquidität	keine Platzierungsgarantie
sehr flexible Ausstattung möglich	Zeit- und Kostenaufwand
auch für große Volumina	4-5 Monate Realisierungsphase
ohne Sicherheiten, kein Rating	zunehmende Regulierung (KYC/AML)
„unendliches“ Kapital	unterschiedliche Regulierungen global
keine Stimmrechte	Kosten: 5-7% vom Gesamtvolumen
Unabhängigkeit, Flexibilität	
Steigerung int. Bekanntheitsgrad	
Wertpapierprospekt	



3. d) STO – aber sehr komplexer Vorgang – nur mit Partnern möglich

Token-Layout, Token-Sale-Strategie, Roadmap, Prospekt	sonstige Unterlagen
Investor Relations: Investment Story, Teaser, Präsentation	Road-Show
STO selbst: Bonusprogramme, Pre-Sale, Platzierung, ...	Research / Rating
Projekt- und Teamsteuerung	operatives Geschäft?
Investoren: KYC/AML, Investorenpflege	woher? ...oren?
Token-Verwaltung: Wallets, Transfer, Settlement, Paym...	wie? (i...)
IT: Smart-Contract, Blockchain, Sicherheit etc.	IT kaufba... / Pflege?
STO-Börse: Placing und On-going Trading	evtl. Börse welche? Investorenkontakte?
Legal: Satzung, Prospekt, Token-Sale-Vertrag, Aufsicht...	Anwalt Spezialist notwendig
STO-Marketing: Strategie, Inhalte, alle Kanäle, 24/7...	Agentur Spezialist notwendig

IR CONSULT
organisiert
kompletten
STO-Prozess

3. d) STO-Prozess im Überblick – von „überlegt“ bis „to-do“

STO überlegt

- Erst-Informationen bei www.sto-ico.de (optional vorab www.boersenreif.de)
- Beratung durch IR CONSULT inkl. komplettem Projektmanagement
- Entscheidungsfindung pro / contra STO

STO geplant

- Eckdaten STO (Typen, Volumen, Zeitplan etc.)
- evtl. notwendige Satzungsänderungen, HV-Beschlüsse, Aufsichtsmeldung etc.
- STO Team (inkl. Anwalt für Wertpapierprospekt, Verträge und Regulierung)
- Auswahl passende STO-Plattform / IT / Marketing und Mandatierung

STO to do

- Roadmap: Unternehmensentwicklung und STO-Ablauf
- Entscheidung über Tokenomics (Rechte und Pflichten) und Platzierungsdetails
- Erstellung des notwendigen Prospekts, Website, Videos, Bilder etc.
- Aufbau PR, F&A und Token-Marketing (mit externem Spezialisten)

3. d) STO-Prozess im Überblick – von Pre-STO bis Post-STO IR

Pre-STO

- Festlegung STO: Smart Contract und Verkaufsvertrag (Term Sheet)
- Investment Case, Präsentation und Teaser
- Start PR-Arbeit und Token-Marketing (inkl. Roadshow etc.)

STO

- Veröffentlichung STO-Details und Unterlagen (evtl. auch Prospekt)
- Start Pre-Sale STO mit Rabatten (2 Wochen)
- eigentliches STO (30 bis 60 Tage Laufzeit)
- Platzierung, Verbuchung, Bezahlung, evtl. wenn Mindestvolumen überschritten

Post-STO

- Unternehmen bekommt den Erlös des STOs (evtl. Eintragungen etc.)
- Token-Besitzer sind „Mitbesitzer“ und erhalten versprochene Vorteile
- STO-Börse startet mit kontinuierlichem Handel der Token
- Start Post-STO Investor Relations mit Pflichtveröffentlichungen (ir-consult.de)

3. d) STO-Basis: Tokenomics = Token Economy

- **Ziel:** Token für Käufer, aber auch für Unternehmen, attraktiv zu machen, um Platzierung zu erleichtern
- aktuell sind noch sehr flexible Regelungen möglich: wie z.B.
 - Gewinnbeteiligung (fest, variabel o.ä.)
 - Stimmrechte, Sicherheiten etc.
 - Anteil bei einem eventuellen Exit (Unternehmensverkauf)
 - Anzahl und Preis der Token, Verteilung
 - Ablauf der Emission: Private-Sale, Pre-Sale, Sale, Exchange
 - Regelungen für Soft Cap, Hard Cap, Deflation, Airdrops, Lock-up usw.
 - Regelungen für Kauf, Bezahlung, Wallet, KYC/AML, Escrow etc.
 - evtl. Rückkauf, Umtausch in Aktien bei IPO

→ **Basis für Wertpapierprospekt und Smart Contract**

3. d) STO-IT & Plattform: Realisierung mit höchster Sicherheit

- **Ziel:** STO mit allen rechtlichen Vorgaben (KYC) und Abwicklungsvorgängen sicher durchzuführen – intern oder extern möglich
- leider sehr hohe Anforderungen notwendig, da auch Angriffe von Hackern oder Imitationen von Websites vorgekommen:
 - STO-Landing Page
 - Token-Programmierung (ERC 1400 oder Stellar), evtl. Audit
 - Investoren-Registrierung und –Überprüfung (KYC/AML)
 - Dashbord für Investoren und STO-Emittent
 - sichere Abwicklung der Zahlungen, Settlement, Custody, Wallet, Bank etc.
 - CRM für STO und besonders Post-STO (IR)
 - laufende Maintenance, bes. bzgl. IT-Security und aufsichtsrechtlichen Anforderungen
 - Plattform: Track Record? Zugang zu Investoren? evtl. IEO (Initial Exchange Offering)

3. d) STO-Marketing: extrem wichtig zur erfolgreichen Platzierung

- **Ziel:** Unternehmen, Produkt und STO bekannt zu machen – und zwar sehr schnell
 - frühzeitige Vorbereitung und Start wichtig, da zeitkritisch (nur 3 Monate Zeit)
 - Inhalte, Investment Case und individuelle Kommunikationsstrategie notwendig

- Zielgruppen:
 - allgemeine Finanzpresse sowie weltweite BS- und STO-Fachwebsites
 - weltweite Blockchain- und STO-Community, besonders „Admins“ und „Influencer“
 - weltweite STO-Investoren

- Medien:
 - alle Social Media Kanäle mit breiter Streuung, Spezialkanäle mit STO-Foren usw.
 - aktive Betreuung und Pflege der Community-Pages, Blogs, F&A etc.
 - Teilnahme an STO-Messen, Konferenzen, Pitchings etc.
 - evtl. gezielte Werbemaßnahmen (unterstützt auch operatives Geschäft)

3. d) STO-Marketing: Platzierungsunterstützer und -beschleuniger

- STO-Kandidat völlig frei, unterstützende Programme festzulegen und einzusetzen
- mögliche Bonus-Programme:
 - Pre-Pre STO: für Friends & Family 1 Woche 20-30% Rabatt
 - Pre-STO: an alle 1-2 Wochen 10-20% Rabatt
 - STO Beginn: an alle 1 Woche 5-10% Rabatt
 - STO: an alle 3 Wochen 0% Rabatt
- mögliche Bounty- oder Airdrops-Programme vor und nach dem STO:
 - Empfehlungen an alle freie oder zusätzliche Token
 - Halteprämie an alle zusätzliche Token
- sonstige Optionen: „burned Token“, „Token Deflation“ und „Soft and Hard Cap“

- STO-Research, STO-Rating oder Road-Shows zeigen Engagement und Solidität

3. d) STO-Legal & Tax: Professionelle Betreuung notwendig

- **Ziel:** Unternehmen für STO rechtlich, steuerlich und aufsichtsrechtlich richtig aufzustellen
- **umfängliche Beratungsgebiete:**
 - Unternehmensgründung etc., evtl. SPV (wo? Folgen daraus?), Steuern?
 - Patente, Markenrechte etc.
 - Verträge mit Management, Advisors, Consultants etc.
 - evtl. Verträge mit VC oder anderen Früh-Investoren
 - Token Struktur, Term Sheet, Token Sale Agreement → **Tokenomics**
 - Wertpapierprospekt und Erlaubnis Finanzmarktaufsicht, evtl. EU-Passporting
 - KYC/AML: Vorgehen, Dienstleister usw.
 - Check aller Veröffentlichungen, Dokumente, Impressum etc.

3. d) Security Token unterliegen der Wertpapierprospektpflicht

- bei öffentlichem Angebot in der EU:
Wertpapierprospekt gemäß EU-Prospekt-Verordnung verpflichtend
 - WIB verpflichtend
(Wertpapier-Informationsblatt)
 - wohl auch Pflicht zur Veröffentlichung
von ad-hoc-News u. ä.
 - darüber hinaus empfehlenswerte
Unternehmensinformationen
 - Unternehmenswebsite
 - Broschüren
 - Präsentationen
 - Video etc.
 - Ausnahmen aber möglich:
 - Emission < 1 Mio. €
 - Crowdfinanzierung bis 8 Mio. €
 - Mindeststückelung von 100.000 €
 - Mindestanlagebetrag 100.000 €
 - ausschließlich qualifizierte Anleger
 - pro EU-Staat max. 149 nicht qualifizierte Anleger
- ❖ **WICHTIG:**
**erfahrene interdisziplinäre
Partnerschaften beschleunigen
eine STO-Realisierung**

3. d) STO-Kosten geringer als bei anderen Kapitalquellen

- Kosten des STOs (in FIAT Money und viel vorab):
 - STO-Beratung
 - Unterlagenerstellung (evtl. Übersetzungskosten)
 - Hilfsmittel: Website, Bilder, Video, Prototyp etc.
 - Anwalt-, ggfs. Notar- und Handelsregisterkosten
 - Prospekt, Mitteilung Überwachungsbehörde
 - STO-Marketing + evtl. Research, Rating, Road-Shows usw.
 - IT/STO-Plattform (teilweise nur im Erfolgsfall)
- Kosten nach dem STO:
 - Pflichtveröffentlichungen, da Wertpapier
 - Post-STO-Investor Relations, evtl. auch für Rating, Research etc.
 - Exchange Einführung; Tradingkosten – zahlen meist die Investoren allein
 - evtl. IPO in 3-4 Jahren mit Umtausch der Token in Aktien



3. d) Vielfältige Einsatzgebiete für ein STO

- Start-ups mit erfolgversprechenden Ideen
 - KMUs mit F&E-Idee; soll aber nicht aus normalem operativen CF finanziert werden
 - Unternehmen, die bald eine Crowdfinanzierung zurückzahlen müssen
 - Unternehmen, die Geld benötigen, aber keine Stimmrechte abgeben möchte
 - VC bei Kapitalerhöhungen von Beteiligungen, da keine Verwässerung
 - Kombination von STO (Finanzierung) und ICO (Transaktionsbezahlung)
 - Tokenisierung von allen Assets in die digitale Welt (Immobilien, Kunst etc.)
-
- Auch für Anleger interessant
 - Anlagebeimischung, da aktuell wenig Zinsen
 - auch Investments in VC oder PE möglich
 - Hoffnung auf „Einhorn“



3. d) Faktoren für ein erfolgreiches STO

- Team, Team, Team
- Idee, Business Model, Roadmap, Ausblick
- Tokenomics (Rechte und Pflichten beider Seiten)
- fairer Preis der Token
- Investoren: welche, wo etc.
- vollständige Informationen, Regulierungen
- Marketing
- Investor Relations
- Emissionsplattform, Exchange
- höchste Daten- und Prozesssicherheit (inkl. KYC/AML)
- Post-STO Investor Relations



3. d) Unsere Vision: Wir sehen STOs als Pre-IPO-Finanzierung

- Wir streben nach
 - Qualitäts-STOs
 - STO Standardisierung
 - STO Professionalisierung
 - STO Institutionalisierung
- Ziele für STOs:
 - reguliert und legitim
 - Öffnung Massenmarkt
 - professionelle Anleger
 - auch für KMUs
 - Pre-IPO-Finanzierung



3. d) Vorgehen beim STO und IPO ziemlich ähnlich, aber ...

- STO – digital mithilfe der Blockchain:



- IPO – noch „analog“:



- aber Blockchain verschlankt die Abwicklung enorm:



3. d) STO vs. IPO - STOs sind flexibler, schneller und billiger

STO	IPO
kleine bis mittelgroße Volumen	mittel- bis große Volumina
sehr flexible Ausstattung möglich	starre Konditionen nach Gesetzen
3-5 Monate Realisierung	mind. 6 Monate Realisierung
für Start-ups und KMU	fast nur Großunternehmen
ohne Historie möglich	mind. 3 Jahresabschlüsse notwendig
keine Stimmrechte, keine Verwässerung	Stimmrechte und Verwässerung
flexible Platzierung, weniger Intermediäre	Bank / Broker vorgeschrieben
digitaler Transfer, Custody, Payment	feste Strukturen (Kosten!)
weltweiter Zugriff auf Investoren	nur Investoren des Konsortiums
Kosten 200.000 € +	Kosten 500.000 € +

3. e) Unsere Meinung: STOs sind die IPOs der Zukunft

- regulierte Börsen ab 2020 (z.B. SIX, Stuttgarter Börse, Malta)
- regulierte Preise und verlässliche Abwicklung ab 2020
- regulierte Wallets (digitale Depots) ab 2020 mit BaFin/EU-Zulassung
- verlässliche Dienstleister für KYC/AML
- sichere Kontrolle dank Blockchain-Technologie
- Token können bald auch Aktien sein mit HV-Beteiligung und Online-Stimmrechten
- globaler Zugriff auf alle Arten von Investoren – auch zunehmend institutionelle
- kein starres Konsortium notwendig
- 24/7 Trading-Möglichkeiten
- kompletter Anlage-Flow wird digital, d.h. ohne menschliche Fehler
- schneller und billiger für Unternehmen und Investoren

4. Zusammenfassung meines Vortrags

- **Blockchains eröffnen vielfältige und fälschungssichere Einsatzgebiete**
- **Finanzierungsformen über die Blockchain mit deutlichen Vorteile für Unternehmen und Investoren**
- **STO-Boom erst am Anfang, trotz weiterer Verbesserungsnotwendigkeiten**
- **IPOs werden bald auch wie STOs abgewickelt**
- **interdisziplinäre Zusammenarbeit eröffnet neue Geschäftsmöglichkeiten**

IR CONSULT – seit 1994 Spezialist für STO-, IPO-Beratung & fundamentale Investor Relations

Noch Fragen?



EUROPÄISCHE ANWALTSVEREINIGUNG



*Kreative
Finanzierungsmöglichkeiten*

61. DACH-Tagung 19. – 21. September 2019 in Zürich

IR CONSULT – seit 1994 Spezialist für STO-, IPO-Beratung & fundamentale Investor Relations

25 Jahre - 25 Years



1994 - 2019



ALEXANDER VOLLET

Tel: +49-(0)172-688 4341

Tel: +49-(0)6002-92042

Fax: +49-(0)6002-92043

post@ir-consult.de



Am Kirschenberg 43

61239 Ober-Mörlen

Deutschland

www.ir-consult.de

www.sto-ico.de

www.ipo-advisor.de

www.ir-consult.de

www.investor-relations.eu

www.ico-ipo.de

www.boersenreif.de