

ISSUE 01/2022

FUNDSCENE

Magazine für innovative Finanzstrategien

Anfängerfehler beim
Investieren vermeiden

WAS SIND [NFTS]
NON FUNGIBLE TOKENS?

GMBH &
KRYPTO

DER NFT-WEINBERG

NFT & Bitcoin

Blockchain - die heimliche Revolution?

NOVITEC
FERRARI
ROMA

NFTS IN DER
MUSIKINDUSTRIE

WARUM EIN ETF-
DEPOT SICH AUCH
FÜR FIRMEN LOHNT

RETTE DIE LETZTEN ORANG-UTANS!



Fotomachweis: imageBROKER.com/Minden Pictures/Suzi Esterhas | BOSF

BEVOR ES ZU SPÄT IST

ORANGUTAN.DE



Der Orang-Utan ist akut vom Aussterben bedroht. Mehr als 90 Prozent seines Lebensraums wurden in den vergangenen 100 Jahren vernichtet. Immer weiter fliehen die Tiere, werden gejagt und vertrieben – und finden doch kaum noch Rückzugsorte. Du kannst das stoppen: Bitte ermögliche, dass wir auf Borneo in zwei Rettungszentren über 400 Orang-Utans versorgen, zerstörte Regenwaldflächen aufforsten und weitere Schutzgebiete errichten. Bitte spende noch heute und rette die letzten Orang-Utans – bevor es zu spät ist.

Hilf mit Deiner Spende! Spendenkonto: DE69100205000003210100



Liebe Leser:in,

sind Sie schon in Metaverse Stimmung für 2022? In der 1. Ausgabe des neuen FUNDSCENE Magazins möchte ich Sie mit meinem Redaktionsteam für neue Themen begeistern. Ob es darum geht, innovative Unternehmen vorzustellen, Potentiale von sogenannten NFTs aufzuzeigen, mehr über den Klassiker Bitcoin oder Praxisbeispiele der Blockchain-Technologie zu begreifen, das FUNDSCENE Magazin informiert.

Sie sehen, wir haben viel mit Ihnen vor. Und für dieses Vorhaben, haben wir über dieses Magazin hinaus verschiedene Formate geschaffen. Jeden Montag um 20.00 Uhr stelle ich Ihnen in der Rubrik "Tech Tools" nützliche Gadgets und Tipps vor.

Am Mittwoch Abend laden wir im "FUNDSCENE PRIMETIME Talk" TopGäste aus Wirtschaft, Politik und dem öffentlichen Leben ein. Am Sonntag Vormittag findet unser FUNDSCENE Sunday Brunch statt. Diese und weitere Formate finden Sie auf den Plattformen: YouTube, Facebook, Twitter, Twitch und LinkedIn. Das Ganze ist aber keineswegs eine "Frontbeschallung". Alle Sendungen werden live ausgestrahlt und so können Sie an den digitalen Endgeräten Fragen stellen, die unsere Gäste dann live beantworten. Tägliche News und alle Sendetermine finden sie auf www.fundscene.com

Gemeinsam mit meinen Kolleg:innen wünsche ich Ihnen gute Unterhaltung und nun viel Spaß beim Lesen des ersten FUNDSCENE Magazins.

Ihr Stefan Kny



Stefan Kny – Editor in Chief

FOLLOW US



/fundscene

Impressum

Founder & Publisher: Markus Elsässer
Editor in Chief: Stefan Kny (V.I.S.D.P.)
Redaktion: Christine Arnoldt, Sabine Elsässer, Stefan Kny, Markus Elsässer
Geschäftsführer: Sabine Elsässer

Verlag: StartupValley Media & Publishing UG (haftungsbeschränkt)
Blücherstr. 32 - DE-75177 Pforzheim
Registergericht: Amtsgericht Mannheim
Registernummer: HRB 726461
Ust-Ident-Nummer: DE 309755082

Tel.: +49 (0)7231 - 6035228
E-Mail: redaktion@fundscene.com

Anzeigenleitung

Edeltraud Richter +49 (0)7231 - 7760106
werbung@fundscene.com

Abo-Service FUNDSCENE

Abo Betreuung
Blücherstr. 32
DE-75177 Pforzheim
Tel.: +49 (0)7231 - 7760611

Jahresabo Print 10 Ausgaben innerhalb
Deutschland 49 € inkl. Lieferung.
Abo International inkl. Lieferung 85 €

Web: www.fundscene.com
E-Mail: abo@fundscene.com

Die Inhalte des StartupValley sind urheberrechtlich geschützt, alle Rechte liegen beim Verlag StartupValley Media & Publishing UG (haftungsbeschränkt) Vervielfältigung oder Nachdruck bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Verlages.

Autoren und Interviewpartner sind im Sinne des Presserechts selbst für Ihre Aussagen und Empfehlungen verantwortlich. Die Aussagen von Autoren und Interviewpartnern spiegeln nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlages wieder.

Anzeigen- und Redaktionsschluss
ist der 21.01.2022

Die nächste Ausgabe des
FUNDSCENE
erscheint am 29.01.2022

Cover Foto/Quelle: © stock.adobe.com - marcin3333



FotoQuelle: © stock.adobe.com - amixstudio

Warum fehlt uns die Finanzbildung?.....	16	Elektroschrott wächst um Rekordmenge, aber nur 17,4 % werden davon recycelt.....	54
Nachgefragt bei den Gründern von 51Nodes	18	Kraft Heinz erwirbt 85% an Just Spices	55
„Überregulierung ist die wohl stärkste Innovationsbremse.....	20	5 Wege, wie dein Kassenbon deine Finanzen revolutioniert.....	56
Die Vision hinter bonify mit Andreas Bermig, Gründer und CFO. 22		Warum ein ETF-Depot sich auch für Firmen lohnt	58
Handelsmuster erkennen, mehr zu Coinanalyst	24	Scalable Capital startet neues Krypto-Angebot.....	60
Wir erfinden Belege neu.....	26	LG Berlin kippt Bank-Negativzinsen	61
Heute hat sich das Blatt gewendet. Let's talk.	28	Digitale Transformation - erst der Anfang?.....	62
Im Gespräch mit Stephan Stricker CEO PAIR Finance.....	30	Fabit und Pair Finance kooperieren	63
Was ist am Weltraum-Hype dran?.....	32	Was sind NFTs Non Fungible Tokens?	64
DER NFT-WEINBERG	34	NOVITEC veredelt den Ferrari Roma	68
Blockchain-Technologie in der Immobilienwirtschaft.....	36	ENDLICH WIEDER IN DIE FERNE SCHWEIFEN	74
NFTs in der Musikindustrie	38		
Der neue Aktienmarkt	40		
Nimm dein Geld vom Konto	42		
Warum Early-Stage-Deals platzen	44		
Anfängerfehler beim Investieren vermeiden.....	46		
Wissen, welche Investitionen sich lohnen!	48		
GmbH und Krypto.....	50		
Steuerprobleme rund um die Kryptowährungen.....	52		



61



Ihre Spende hilft!

Helpen Sie uns, die vom Aussterben bedrohten Meeresschildkröten und ihre Lebensräume zu schützen. Mit ihrer Spende unterstützen Sie uns im Kampf gegen die Wilderei und helfen dabei, weitere Maßnahmen, die den Lebensraum der Tiere sichern, zu realisieren.

SPENDEN SIE JETZT

Spendenkonto: DE90 7005 4306 0055 5155 55
oder online unter: turtle-foundation.org



idealo-Gründer investiert in das Bielefelder Start-up persomatch



Martin Sinner, Gründer von idealo und Business Angel, hat sich im Oktober 2021 an der persomatch GmbH beteiligt. Das Bielefelder Startup positioniert über einen selbst entwickelten Algorithmus Stellenanzeigen automatisiert bei Google. Das Besondere dabei: Die Anzeige erscheint ganz oben bei Google über Google Ads, Google for Jobs und Google SEO. Seit der Gründung 2017 hat das Unternehmen eine steile Wachstumskurve hingelegt und ist sogar in der Corona-Krise - gegen den Branchentrend - gewachsen.

persomatch Gründer und Geschäftsführer Tristan Niewöhner erklärt: „Wir freuen uns sehr, Martin als Investor an Bord zu haben. Durch seine umfangreiche Erfahrung und Expertise ist er eine große Bereicherung für uns. Sowohl bei unserem Team als auch auf der Investoren-Seite sind wir bestrebt, großartige Menschen zusammenzubringen.“ Martin Sinner hat idealo im Jahr 2000 gegründet und 2006 mehrheitlich an die Axel Springer AG verkauft. Er ist ein sehr erfahrener Business Angel mit einem extrem starken Netzwerk.

Innerspace erhält siebenstelliges Investment

Das Startup Innerspace erhält in einer zweiten Finanzierungsrunde ein Investment im siebenstelligen Euro-Bereich von seinen beiden Bestandsinvestoren MAD Ventures und dem High-Tech Gründerfonds (HTGF) sowie einem neuen Partner, dem aws Gründerfonds. Innerspace entwickelt Virtual-Reality-Simulatoren für kritische Produktionsbereiche in der Life-Science-Industrie, darunter Reinräume. Das Startup wird mit dem Investment seine Marktpräsenz weiter ausbauen und nutzt die Mittel zur Aufstockung seines Vertriebs- und Consulting-Teams. Auch eine Produkt- und Markterweiterung in weitere Bereiche der Pharma- und Chemieindustrie stehen auf dem Plan. Virtual-Reality-Simulatoren von Innerspace sind bei Big Playern der Pharma-Industrie in Europa, Nordamerika und Japan im Einsatz. Mitarbeiter in Reinräumen trainieren mit Innerspace-Technologie richtiges Verhalten, erkennen Gründe für Fehler, lernen Fehlverhalten zu vermeiden und trainieren „Erfahrung durch Wiederholung“ in einem risikofreien, virtuellen Umfeld.



FINN, erhält bis zu 500 Millionen Euro Fremdkapital

München, 13. Dezember 2021. Die Auto Abo Plattform FINN aus München sichert sich bis zu 500 Millionen Euro Fremdkapital zum Ausbau seiner Flotte. Die Finanzierung wird von Credit Suisse Securitized Products Finance und Waterfall Asset Management bereitgestellt und soll das Wachstum weiter signifikant steigern. Die Transaktion ist rechtskräftig und die Kreditsumme abrufbereit.

Max-Josef Meier, CEO von FINN erklärt: „Wir sehen eine große Nachfrage nach unseren All-inclusive Auto Abos. Zudem nehmen wir laufend neue Marken in unser Sortiment auf, wodurch das Angebot immer attraktiver wird. Mit Waterfall und Credit Suisse konnten wir zwei der weltweit führenden Finanzinstitute gewinnen, die uns auf unserer Mission unterstützen, die größte Auto-Abo-Plattform in Europa und der USA aufzubauen und eine Mobilität zu bieten, die einfach und nachhaltig ist.“

„Waterfall freut sich, die Geschäftsexpansion von FINN in Deutschland und darüber hinaus mit dieser ersten ABS-Transaktion zu unterstützen. FINN wird von einem starken Managementteam geführt, ist kundenorientiert und verfügt unserer Meinung nach über die notwendige Technologie zur Skalierung seines Geschäfts. Wir freuen uns auf

die Zusammenarbeit mit FINN und zu sehen, wie das Unternehmen seine Vision, die darin besteht, die Art und Weise der Interaktion von Kunden mit ihren Autos zu verändern, vorantreiben wird“, sagt James Cuby, Managing Director bei Waterfall.

Die neue Finanzierung dient dem Ausbau der Flotte von FINN. Die Kreditsumme ist durch die Autoflotte gesichert und wird von FINN sukzessive zum Ankauf neuer Autos abgerufen. Im Fokus steht hierbei der Ausbau der Elektroflotte. Das Unternehmen strebt eine klimaneutrale Mobilität an und setzt hierzu auf Elektrofahrzeuge und kompensiert den CO₂-Ausstoß seiner Flotte in zertifizierten Klimaprojekten.

Aktuell umfasst die FINN Flotte rund 22 unterschiedliche Marken und 40 Modelle. Künftig will das Unternehmen alle wichtigen Marken im Angebot haben und eine umfangreiche Auswahl an unterschiedlichen Modellen und Ausstattungen bieten.

2019 gegründet, sammelte FINN bislang rund 50 Millionen Euro Eigenkapital ein. Das Unternehmen wächst stark und expandierte zuletzt in die USA. Die Zahl der Auto Abos der Mobilitätsplattform wird in 2021 auf 10.000 anwachsen. Mittlerweile umfasst die Belegschaft 180 Mitarbeiter.



**AB 09. JANUAR
2022 STARTEN
WIR DEN**

**FUNDSCENE
SUNDAY BRUNCH
LIVESTREAM**

**JEDEN SONNTAG
AB 11.00 UHR**

**MIT TOP GÄSTEN
AUS POLITIK, SPORT
WIRTSCHAFT UND
DEM ÖFFENTLICHEN
LEBEN!**

Alle Termine erhaltet Ihr im Newsletter:
www.fundscene.com/newsletter



Freigeist Capital investiert in revolutionäre Low-Code-Plattform BUILD.ONE

Frank Thelen investiert mit seinem VC Fonds Freigeist in die Cloud Plattform BUILD.ONE. Mit BUILD.ONE können Unternehmen auch sehr komplexe Business Applikationen wie eigenständige ERP- und CRM-Systeme und viele weitere Anwendungen in deutlich kürzerer Zeit und zu erheblich geringeren Kosten erstellen als mit klassischer Software-Entwicklung.

BUILD.ONE vereint das Beste aus Low-Code, No-Code und professionellem Coding in einer einzigartigen Cloud-Plattform. Nutzer haben die Möglichkeit, sich einzelne Anwendungen ganz ohne Code aus der Objekt-Bibliothek per Drag&Drop zusammenziehen. Individuelle Logiken können mithilfe der Rules-Engine einfach erstellt und gesteuert werden. Komplexere Anwendungen können mit herkömmlichem Code jeder beliebigen Technologie erstellt und erweitert werden.

Damit löst BUILD.ONE ein Versprechen ein, das innerhalb der Low-Code/No-Code Szene schon lange kursiert. Bisherige Low-Code-Technologien verteilen komplexe Anwendungen auf mehrere simple Apps. Dadurch lassen sich einfache Anwendungen kostengünstig und ohne Code erstellen, komplexere Anwendungen hingegen sind mit den heutigen No-Code/Low-Code Technologien nicht umsetzbar. BUILD.ONE bietet eine skalierbare und kostengünstige Lösung für Business Applikationen beliebiger Komplexität. Selbst die BUILD.ONE Plattform ist mit der eigenen Blueprint-Technologie gebaut. Das Herzstück der Cloud-Plattform ist die Blueprint-Technologie, mit welcher Anwendungen aus einzelnen Objekten konstruiert werden.

BUILD.ONE definiert die Entwicklung komplexer Business-Applikationen neu

Diese Objekte werden nicht als Code, sondern als Daten gespeichert. Ruft ein Nutzer eine mit BUILD.ONE erstellte Applikation auf, liest die einzigartige Rendering-Engine die Daten aus und erzeugt in Echtzeit die Bildschirmdarstellung für alle gängigen Browser und Betriebssysteme. Da die Rendering-Engine von BUILD.ONE kontinuierlich aktualisiert wird, werden teure Software-Aktualisierungen überflüssig. Mit über hundert Integrationen zu den wichtigsten Datenbanken und Cloud-Services lassen sich alle Applikationen mühelos anbinden. Die Idee für BUILD.ONE kam Gründer und CEO Mike Liewehr bei seiner ersten Unternehmung, der Entwicklung eines eigenen ERP-Systems. Um dem ewigen "Entwicklung-Legacy-Neuentwicklung"-Zyklus zu entkommen, in dem sich nahezu alle Entwicklerteams aufgrund ständig neuer Technologie- und UI-Anforderungen befinden, machte Mike sich auf die Suche nach einer Technologie, die dieses Problem umging.

"Da es diese Technologie nicht gab, haben wir sie selbst entwickelt, um unser ERP-System und zunehmend auch andere Anwendungen für unsere Kunden zu entwickeln. Uns erreichten dann immer mehr Nachfragen, wie wir es geschafft haben, solch komplexe Applikationen in so kurzer Zeit zu entwickeln. Also beschlossen wir, die Blueprint-Technologie als eigenes Produkt zu vermarkten und so entstand BUILD.ONE." Neben Freigeist Capital investieren der Pitch-Gründer Christian Reber, der Xentral-Gründer Benedikt Sauter, sowie Koen Bok, Gründer der Design-Plattform Framer. Insgesamt erhält Build.One mehrere Millionen Euro, um das Team zu erweitern und die nächste Generation der Plattform zu entwickeln.



NFT & TURNSCHUHE?



EIN NEWSLETTER, DER AUFKLÄRT.

FUNDSCENE.COM



FotoQuelle: © stock.adobe.com - marfink333

Bitcoin & Co.

Blockchain - die heimliche Revolution?

Text: Andreas Göttling-Daxenbichler

Die Blockchain ist seit einigen Jahren in aller Munde. Immer wieder ist die Rede davon, dass die Technologie in vielen Bereichen unseres Lebens für eine Revolution sorgen wird. Solche Behauptungen kommen nicht aus dem Nichts; sie fußen auf guten Argumenten und tatsächlich lässt sich der Siegeszug der Blockchain schon heute nicht mehr aufhalten. So oft das Thema aber auch zitiert wird, so wenig wird es doch noch von den meisten verstanden. Also, was genau ist die Blockchain überhaupt?

Ein einfaches Prinzip

Diese Frage wird leider auch dieser Artikel nicht vollumfänglich beantworten können, da dies schlicht den Rahmen sprengen würde. Ganze Bücher wurden zu dem Thema verfasst und um jedes Detail zu durchschauen, ist ein Studium der Informatik wohl ein guter Anfang. Prinzipiell lassen sich die Grundzüge aber auf eine verständliche Ebene herunterbrechen. Zunächst einmal gibt es nicht „die“ Blockchain, sondern zahllose verschiedene Blockchains, die durchaus auf völlig unterschiedlichen Ansätzen aufbauen können. Der kleinste gemeinsame Nenner ist bei dem zu finden, was mit einem solchen Vorhaben geschaffen werden soll: Vertrauen.

Alle bisherigen Ansätze zur Übermittlungen von Daten und Informationen basieren stets auf einem Mittelsmann. Irgendeine vertrauenswürdige Partei muss stets sicherstellen, dass eine Transaktion

tatsächlich legitim ist und nicht manipuliert wurde. Das beliebteste Beispiel dafür sind Banken, die bei Überweisungen quasi als Treuhänder dafür garantieren, dass ein bestimmter Betrag von Person X zu Person Y gewandert ist. Im Internet sind es zentrale Server, welche die Integrität von Datenübertragungen sicherstellen sollen.

An und für sich kann dieser Ansatz funktionieren, er scheitert aber immer wieder an einem grundsätzlichen Problem der Menschheit. Es gibt immer wieder schwarze Schafe, welche sich durch Manipulationen einen Vorteil verschaffen wollen. Sobald jene in die Rolle des Vermittlers schlüpfen, beginnt das ganze Konstrukt zu wanken. Der zentrale Knotenpunkt lädt geradezu dazu ein, willkürliche Veränderungen vorzunehmen. Die können etwa aus der Politik kommen und dafür sorgen, dass Konten von bestimmten Personen oder Organisationen gesperrt werden. Genau an dieser Stelle kommt die Blockchain ins Spiel.

Vertraue niemandem – außer der Blockchain

Bei den derzeit dominanten Informations- und Bankensystemen herrscht immer ein gewisses Grundvertrauen zwischen den Vertragspartnern. Jeder geht mehr oder weniger davon aus, dass Transaktionen schon stimmen werden, besonders wenn diese durch einen Dritten abgenickt werden. Es braucht nicht viel Phantasie, um das Problem an diesem Ansatz zu erkennen.

So oft das Thema aber auch zitiert wird, so wenig wird es doch noch von den meisten verstanden.

Je mehr sich an einer Blockchain beteiligen, desto höher ist die Sicherheit.

Die Blockchain geht einen völlig anderen Weg, um Vertrauen zu schaffen. Bei dieser Technik begegnen sich alle Teilnehmer erst einmal mit Misstrauen und eine zentrale Stelle fällt, zumindest bei den meisten Varianten, vollständig weg. Um in der Finanzwelt zu bleiben, gibt es also keine zentrale Bank mehr, welche die Konten überwacht. Das übernehmen alle Teilnehmer in Eigenregie.

Jeder einzelne Nutzer verfügt über eine Kopie sämtlicher jemals durchgeführten Transaktionen. Neue Informationen oder Änderungen werden vom Netzwerk nur dann akzeptiert, wenn darüber Einigkeit besteht. Je mehr sich an einer Blockchain beteiligen, desto höher ist die Sicherheit. Denn es grenzt schon fast an Unmöglichkeit, Millionen von Teilnehmern zu einer Manipulation zu überreden, und die dafür erforderlichen Mittel würden jeden Versuch schlicht nicht rentabel machen.

Sicherheit durch Kryptographie

Das klingt zunächst nach einem demokratischen Ansatz, welcher vor Einflussnahmen noch immer nicht vollständig sicher wäre. Deshalb bedienen sich Blockchains stets eines weiteren Sicherheitsfaktors in Form von Kryptographie. Informationen werden in Blöcken zusammengefasst und verschlüsselt. Nun müssen bestimmte Teilnehmer, oft als Miner bezeichnet, Rechenleistung aufbringen, um diese Verschlüsselung zu knacken. Das geschieht einfach ausgedrückt, indem immer wieder neue Kombinationen ausprobiert werden, bis eine davon passt. Erst dann werden Transaktionen oder ähnliche Datenübertragungen auch tatsächlich in die Blockchain übernommen.

Bekannt ist lediglich das Ergebnis, nicht aber, wie dieses zustande kommt. Eben das gilt es zu berechnen, und zwar zumeist unter einem enormen Rechenaufwand. Umgehen lässt sich ein solches System nur sehr schwierig. Völlig unmöglich ist es nicht, eine Blockchain zu hacken und wie immer in der IT gibt es nie eine hundertprozentige Sicherheit. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass dies in der Praxis quasi nicht zu erreichen ist. Zumindest ist es bisher noch nicht vorgekommen, dass irgendeine große, bedeutsame Blockchain durch Hacker lahmgelegt oder gar vollständig entschlüsselt wurde.

Mehr als nur Kryptowährungen

Die Einsatzmöglichkeiten für Blockchains sind schier grenzenlos. Die meisten verbinden das Thema eng mit Kryptowährungen wie Bitcoin oder Ethereum. Das ist auch nicht weiter verwunderlich, da die Technik dort noch immer mit Abstand am häufigsten eingesetzt wird. Perspektivisch könnte die Blockchain aber unseren gesamten Alltag erobern. Sie könnte ganze Behörden überflüssig machen, da sie deren Aufgaben automatisiert erledigt, und das auch noch mit einer höheren Zuverlässigkeit und wenig bis gar keinem Spielraum für Manipulationen. Diese Sicherheit prädestiniert die Technik außerdem, um bei demokratischen Wahlen zum Einsatz zu kommen. Niemand, nicht einmal eine amtierende Regierung hätte bei einer richtig umgesetzten Lösung die Möglichkeit, Einfluss auf das Wahlergebnis zu nehmen, und da dieses dezentral gespeichert wird, könnte es auch nicht einfach verschwiegen werden.



Ein weiteres Beispiel für die Verwendung von Blockchains ist die Verfolgung von Lieferketten. Diese könnten sich in beliebigem Ausmaß rund um den Globus präzise nachstellen und dadurch letzten Endes optimieren lassen. Ein angenehmer Nebeneffekt bestünde darin, kriminelle Energien schnell zu entdecken. Die würden im Zweifel schon dann sichtbar werden, wenn es in einer Lieferkette zu Lücken kommt.

Die Blockchain erobert die Finanzmärkte

Grundsätzlich sind für den Einsatz von Blockchains keine Grenzen gesetzt. Bisher existieren die lediglich in den Köpfen der Menschen. Dennoch handelt es sich bei den meisten Beispielen von Blockchain-Nutzung noch eher um luftige Fantasien. Sehr viel greifbarer ist das Ganze im Finanzsektor, wo die Revolution schon längst begonnen hat.

Vor allem der Bitcoin, aber auch einige andere auf Blockchain basierte digitale Währungen haben die Finanzwelt im Sturm erobert. Wurde das Thema anfangs noch belächelt, gab es seit 2020 in schneller Folge immer neue Kursrekorde zu sehen und Anleger scheinen sich um die Kryptowährungen regelrecht zu reißen. Mittlerweile ist der Bitcoin längst in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Er kann zum Kauf von Tickets bei der weltgrößten Kinokette AMC Entertainment benutzt werden, hat seine Integration bei PayPal gefunden und ist in El Salvador sogar schon ein offizielles Zahlungsmittel.

Gute Absichten versus Realität

Es gibt jedoch auch gute Gründe, um dem Ganzen skeptisch gegenüberzustehen. So ehrenhaft der Grundgedanke beim Bitcoin auch gewesen sein

mag, in der Realität ist die Währung bisweilen vor allem ein Spekulationsobjekt und ein beliebtes Zahlungsmittel zur Begleichung von Zahlungen bei illegalen Geschäften. Letzteres liegt daran, dass die Teilnahme nicht an irgendwelche Nutzerdaten geknüpft ist, sondern lediglich an sogenannte Wallets, die sich ohne Weiteres nicht einer bestimmten Person zuordnen lassen.

Die stets stattfindenden Spekulationen führen letztlich dazu, dass die Kurse unter einer hohen Volatilität leiden. Das bedeutet, dass der Wert eines Bitcoins heute völlig anders ausfallen kann als noch vor einem Tag. Inhaber können sich nicht sicher sein, ob sie für einen Bitcoin morgen noch genauso viel bekommen wie heute. Das ist auch ein wichtiger Grund dafür, dass es noch keine breitere Akzeptanz gibt.

Oftmals weisen Verfechter des Bitcoin darauf hin, dass dieser von Inflation weniger betroffen wäre, da es eine maximale Anzahl an Bitcoins gibt. Anders als bei den Fiat-Währungen, also Euro, US-Dollar, Sterling Pound und so weiter, lassen sich also nicht einfach beliebig neue in die Welt setzen. Dieser Gedanke ist aber zu kurz gefasst. Der Wert eines Bitcoins basiert am Ende des Tages auch nur auf Vertrauen. Vertrauen darauf, dass einem in Zukunft dafür beispielsweise noch irgendjemand 60.000 US-Dollar oder das Äquivalent dessen in Waren und/oder Dienstleistungen zahlen wird. Garantiert ist das aber beileibe nicht. Zumindest im aktuellen Umfeld ist der Bitcoin eng mit Fiat-Währungen verknüpft, und solange das der Fall ist, haben die Erschaffer ihre ursprüngliche Mission noch nicht erreicht.

Oftmals weisen Verfechter des Bitcoin darauf hin, dass dieser von Inflation weniger betroffen wäre, da es eine maximale Anzahl an Bitcoins gibt.





Ein System ist nur so gut wie seine Nutzer

All diese Kritikpunkte sind letzten Endes aber nicht die Schuld der Blockchain. Die tut, was sie soll, und das mit einer beeindruckenden Zuverlässigkeit. Was daraus gemacht wird, hängt am Ende aber immer von den Menschen ab. Solange es Kräfte gibt, die sich an einem System schlicht so schnell wie möglich bereichern wollen, werden die vorhandenen Schwächen ausgenutzt.

Daran zeigt sich, dass es noch sehr viel Verbesserungspotenzial gibt. Das Thema Blockchain steckt noch in den Kinderschuhen und in Zukunft gilt es, die Lücken zu stopfen und Vertrauen statt Misstrauen zu schaffen. Zahllose Startups und auch größere Unternehmen beschäftigen sich damit schon heute. Nicht ohne Grund werkelt sogar die Europäische Zentralbank schon an einem digitalen Euro.

Ob der Bitcoin in zehn Jahren noch eine große Rolle spielen oder überhaupt noch existieren wird, das lässt sich kaum mit Sicherheit vorhersagen. Die Blockchain an sich aber hat ihren Durchbruch längst hinter sich und wird in Zukunft nur noch mehr an Bedeutung gewinnen. Offen ist, in welcher Form das geschehen wird. Genau hier sind findige Unternehmerinnen und Unternehmer gefragt, welche die Vorteile bewusst nutzen, um damit für sicherere und transparentere Themen und, ideologisch ausgedrückt, für eine bessere Welt sorgen.

Die Blockchain trifft auf Widerstand

So richtig glücklich ist längst nicht jeder mit den ra-

santen Erfolgen, welche Blockchain und Kryptowährungen in der jüngeren Vergangenheit gefeiert haben. Vor allem autoritäre Staaten fürchten den Machtverlust, welcher ihnen mit solchen dezentralen Ansätzen kaum erspart bleiben wird. Nicht ohne Grund hat China den Handel und das Mining von Kryptowährungen vor nicht allzu langer Zeit erheblich eingeschränkt. Unter keinen Umständen will die Führung in Peking die Kontrolle verlieren, gleich in welcher Hinsicht.

Auch an Wahlen auf Basis von Blockchain dürfte niemand interessiert sein, der wissentlich die Ergebnisse zu seinen Gunsten verschieben möchte. Denn eben das wäre bei der entsprechenden Durchführung schlicht nicht mehr oder nur unter einem nicht zu vertretenden Aufwand möglich. Diese und andere Gründe sorgen dafür, dass es durchaus auch Gegenwind für die Blockchain gibt, den es noch zu überwinden gilt. Durch den dezentralen Ansatz sind die Netzwerke aber ziemlich unempfindlich gegenüber Einflussnahmen von Banken, Unternehmen oder ganzer Staaten. Die können im schlimmsten Fall einige Teilnehmer entfernen, vielleicht auch die Kurse an den Börsen kurzfristig durcheinanderwirbeln. Sie sind aber nicht in der Lage, eine komplette Blockchain zu Fall zu bringen, sobald diese sich weit genug verbreitet hat. Auch wenn sich zuweilen mächtige Player gegen die zunehmende Einflussnahme von Blockchains wehren, so ist also absehbar, dass diese jeglichen Widerstand letzten Endes überwinden wird. Ist der Breaking Point erst einmal erreicht, wird es nicht mehr möglich sein, die Technik an sich zu ignorieren oder gar verbieten zu wollen.

Und was ist mit der Umwelt?

Kritik gibt es allerdings längst nicht nur von Diktatoren und Konzernen mit Monopol-Ambitionen. Auch vielen Umweltschützer ist das Thema Blockchain ein Dorn im Auge, hat das Ganze doch einen vermeintlich enormen Energiehunger, welcher das Klima schwer belastet. Vermeintlich deshalb, weil auch hier das Problem nicht in der Technik an sich liegt.

Sicher, der Bitcoin verschlingt derzeit die Energie, welche sonst eine mittelgroße Nation problemlos versorgen könnte, und bedient dabei nicht einmal ansatzweise so viele Nutzer wie die klassischen Finanzsysteme. Allerdings setzt die Kryptowährung auch auf ein besonders rechenintensives Modell, um die von den Erfindern gesetzten Ziele in die Tat umzusetzen.

Das geht durchaus auch anders und muss nicht zwingend mit einer geringeren Sicherheit verbunden sein. Die Kritik am hohen Energiebedarf richtet sich also eher an Bitcoin und Konsorten als an die Blockchain an sich. Die wird zwar immer auch einen gewissen Stromhunger haben, da die notwendigen Rechensysteme nun mal ganz ohne Energie nicht auskommen können. Der Bedarf dürfte mit neuen Ansätzen aber immer weiter zurückgehen.

Die Blockchain im Kleinen

Bisher haben wir uns in einem sehr großen Rahmen bewegt, von Revolutionen und globalen Möglichkeiten gesprochen. Soweit muss allerdings niemand gehen, um aus der Technologie echte Vorteile zu schöpfen. Auch im Kleinen bietet das Konzept enormes Potenzial, sei es bei der Bestellaufnahme oder der Arbeitszeiterfassung. Selbst kleine Unternehmen haben die Möglichkeit, in diesen und anderen Bereichen mithilfe der Blockchain Systeme auf die Beine zu stellen, die langlebig, einfach in der Bedienung und vor allem sicher sind. Man denke nur an den Bilanzskandal rund um Wirecard und die nicht von der Hand zu weisenden Verfehlungen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Wie viel schneller würden Ungereimtheiten auffallen, wenn die kontrollierende Instanz aus einem Netzwerk von unzähligen Beobachtern bestehen würde, die beim kleinsten Anzeichen von Ungereimtheiten Alarm schlagen?

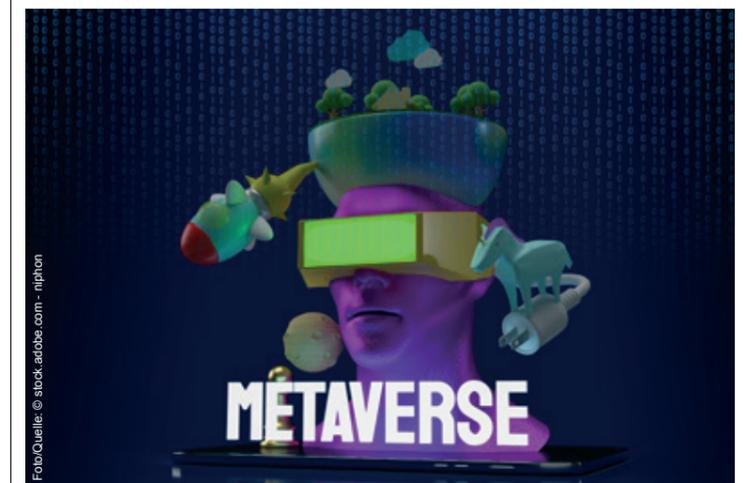
Genau hier ist auch der Ansatzpunkt für die meisten Startups aus dem Bereich. Die arbeiten längst nicht immer nur an der nächsten Kryptowährung oder Ideen, mit denen ganze Staaten auf den Kopf gestellt werden sollen. Sie beschäftigen sich viel mehr damit, neue Lösungen zu finden, um alltägliche Aufgaben von der Zentralisierung zu lösen und damit nicht nur die Sicherheit zu erhöhen, sondern auch die Effizienz von Betriebsabläufen zu verbessern.

Gekommen, um zu bleiben

In der einen oder anderen Form wird die Blockchain in Zukunft unser aller Leben begleiten, auch wenn viele das bewusst nicht einmal merken werden. Wegzudenken ist die Technologie aber schon lange nicht mehr und nicht nur Unternehmer und Gründer tun gut daran, sich mit dieser Tatsache anzufreunden. Es ist schon fast ein logischer und evolutionärer Schritt, welchen unsere Finanz- und Wirtschaftssysteme in der Zukunft gehen werden.

Damit soll all das, was an den Finanzmärkten in Sachen Bitcoin und Co. derzeit verkehrt läuft, überhaupt nicht schöneredet werden. Die endlosen Spekulationen hinterlassen oftmals verbrannte Erde und haben schon viele Kleinanleger um ihre Ersparnisse gebracht. Auch der enorme Energiebedarf sowie das Aufkommen von Tonnen an Elektroschrott ist keine schöne Sache und wird zurecht kritisiert. Viel zu oft allerdings wird dafür die Blockchain an sich als Sündenbock herangezogen.

Die hat dieser Tage schlicht noch etwas mit Kinderkrankheiten zu kämpfen, welche sie früher oder später auch wieder ablegen wird. Spätestens dann werden all jene abgehängt werden, die sich dem Thema aus Prinzip verschließen und noch immer darauf hoffen, dass es irgendwann von alleine wieder verschwinden wird. Die Blockchain ist gekommen, um zu bleiben. Nicht absehbar ist für den Moment noch, in welchen Bereichen, abseits der Finanzmärkte, das Thema den größten Impact haben wird. Genau diese Frage zu beantworten, ist derzeit wohl eine der spannendsten Herausforderungen für Gründer. Die finden bei der Blockchain ein riesiges, unerschlossenes Feld an Möglichkeiten, das nur auf seine Entdeckung wartet. Nie waren frische Ideen gefragter als heute und die Blockchain bietet jetzt noch echte Chancen für neue Erfolgsgeschichten. Nicht umsonst verfolgen längst alle Tech-Giganten das Thema mit Nachdruck, ganz gleich ob Apple, Google, Microsoft oder SAP. ■



Bitcoin und Co. sind keine klassischen Geldanlagen.

WARUM FEHLT UNS DIE FINANZBILDUNG?

Im Interview mit Stefanie und Markus Kühn Bestseller Autoren rund um das Thema Finanzen. Stefanie Kühn ist Diplom-Wirtschaftsingenieurin und seit über 20 Jahren als unabhängiger Finanzcoach tätig. Markus Kühn arbeitet seit 2001 als Rechtsanwalt in eigener Kanzlei mit Schwerpunkt Vermögensnachfolgeplanung und Erbrecht. Ihr neues Buch „Ihr Start in die finanzielle Freiheit“ ist bei GABAL erschienen.

Stellt Euch doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Wir sind seit über 20 Jahren Honorarberater und Buchautoren. Wir unterstützen Menschen in allen Fragen rund um das Thema Geld und Finanzen – in der Beratung, durch Webinare und mit unseren Büchern.

Welches sind Eurer Meinung nach die interessantesten Produkte für eine private Geldanlage?

Es kommt auf den Mix an. Aktien-ETF sind unseres Erachtens eines der transparentesten und kostenärmsten Investments gepaart mit einer guten Renditerwartung.

Wo seht Ihr heute die Lebensversicherung?

Lebensversicherungen sind kein Produkt dieser Zeit – zu teuer, zu intransparent. Nur Risikolebensversicherungen erfüllen natürlich nach wie vor ihren Zweck. Sie sichern das Leben z.B. des Hauptverdieners einer Familie ab.

Wie hat das Internet in den letzten Jahren das Thema Altersvorsorge verändert?

Menschen können sich leichter informieren. Die Hürde z.B. einen ETF zu kaufen ist gesunken, da durch den Siegeszug des Online-Bankings niemand mehr an der Hürde „Bankberater“ vorbeimuss.

Wo seht Ihr das Thema ETF für die private Geldanlage?

Aktien-ETF sind für den Aufbau eines Vermögens das inzwischen wichtigste Produkt. Jeder sollte sich damit auseinandersetzen und mindestens einen Sparplan zur Altersvorsorge starten. Ein Sparplan ist kinderleicht einzurichten –



und dann werden jeden Monat für eine bestimmte Summe Anteile eines ETF gekauft. Ein weltweit anlegender ETF ist als Basis-Investment für jeden geeignet.

Sollte man direkt in Aktien investieren?

Es spricht nichts dagegen, wenn man sich mit den Unternehmen beschäftigen möchte und eine ausreichende Streuung aufbaut. Ein Aktienportfolio sollte nicht nur aus deutschen Werten bestehen. Bei Direktinvestments in ausländische Aktien ist das Thema Quellensteuer immer ärgerlich, denn so manche schöne Dividende wird durch die Doppelbesteuerung und/oder die Probleme bei der Rückholung zu viel gezahlter Steuern kaputt gemacht.

Wie sollte ich mein privates Portfolio aufbauen?

Die Anlagen sollten zur Person passen.

Risikomentalität, Risikotragfähigkeit – das alles muss passen. Sonst besteht die Gefahr, beim ersten Börsenbeben zur Unzeit zu verkaufen. Ein guter Mix aus Tages- und Festgeld, Aktien-ETF und Gold verschafft neben der nötigen Sicherheit auch ausreichend Rendite.

Wo ordnet Ihr Bitcoin und Co. ein? Bitcoin und Co. sind keine klassischen Geldanlagen. Wer investiert, sollte verstehen, wie Kryptowährungen funktionieren und auf welche Schwankungen man sich einstellen muss.

Machen Riester-Produkte überhaupt einen Sinn?

Die Hausfrau mit drei Kindern ist mit einer Riester-Rente gut bedient, alle anderen eher nicht. Das Produkt ist teuer, unflexibel und man hat oft das Gefühl, dass die Kosten so gestaltet wurden, dass die Zulagen damit „aufgefressen“ werden.

Welche 3 Tipps würdet Ihr Menschen für ihre private Finanzstrategie mit auf den Weg geben?

Mach es selbst, gestalte es einfach und starte früh.

Welche Kryptowährungen haben

Eurer Meinung nach ähnliches Potential wie der Bitcoin?

Die nachhaltigeren Kryptowährungen erscheinen uns aussichtsreich. Da Menschen verstärkt auf Nachhaltigkeit achten, sind Kryptos wie SolarCoin sicher interessant.

Welche Bücher könnt Ihr zum Thema „Private Finanzstrategien“ empfehlen?

Wir empfehlen natürlich gerne unsere eigenen Bücher. Unser zuletzt erschienenes Buch „Ihr Start in die finanzielle Freiheit“ (Gabal Verlag) nimmt die Leser an die Hand, eine eigene Strategie zu entwickeln und umzusetzen – und setzt dabei auch am finanziellen Mindset an. ■



INACHGEFRAGT BEI DEN GRÜNDERN VON 51NODES

Stellen Sie sich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Vielen Dank für die Möglichkeit, an diesem Interview teilnehmen zu können. Mein Name ist Jochen Kaßberger, ich bin Mitgründer von 51nodes und verantworte die betriebswirtschaftliche Geschäftsführung im Unternehmen. Nach meinem Architekturstudium in den 90er Jahren arbeitete ich in der amerikanischen Dot.Com Branche und danach als Unternehmensberater in der deutschen Automobilbranche. Ab 2012 habe ich Unternehmen zu den Themen Strategie und Technologie beraten.

Warum haben Sie sich entschieden 51nodes zu gründen?

Seit 2015 habe ich mich intensiver mit Blockchain-Technologie beschäftigt. Etwa zur selben Zeit ist bei mir der Entschluss gefallen, mich in diesem Bereich auch unternehmerisch zu betätigen. Gemeinsam mit meinem Geschäftspartner Jan Paul Buchwald sahen wir eine Geschäftschance, Unternehmen bei der technischen Implementierung von Blockchain-Technologie zu unterstützen. Das war der Ausgangspunkt für unsere Gründung im Jahr 2017.

Welche Vision steckt hinter 51nodes?

Blockchain-Technologie stellt eine weitere Entwicklungsstufe der Digitalisierung dar. Im Kern geht es dabei darum, dass digitale Einheiten, also Blockchain-Token, nicht mehr beliebig kopierbar

Blockchain-Technologie stellt eine weitere Entwicklungsstufe der Digitalisierung dar.



Unternehmensbesuch des Bundeswirtschaftsministers bei der 51nodes GmbH in Stuttgart: v.l.n.r. Jan-Paul Buchwald, Peter Altmaier und Jochen Kaßberger Foto: Constantin Raff

sind und dadurch verschiedene Werte annehmen können, z.B. in Form von Kryptowährungen. Unsere Vision für 51nodes ist es, Blockchain-Technologie für Unternehmen nutzbar zu machen um an einer neuen digitalen Wirtschaftsform, die wir Crypto Economy nennen, teilnehmen zu können. Dazu unterstützen wir Unternehmen bei der technischen Umsetzung von Self-Sovereign-Identity (SSI) Konzepten, bei der Entwicklung von dezentralen Digitalplattformen und bei der Umsetzung von Tokenisierungsprojekten. Dies machen wir technologieagnostisch jeweils mit den geeigneten Open Source Technologien.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie diese finanziert?

Die erste Herausforderung bestand darin, einen Geschäftsplan zu schreiben, ohne dass es schon einen nennenswerten Absatzmarkt für unsere Leistungen gab. Finanzieren konnten wir uns durch einige Seed-Investoren. Eine weitere Hürde war das Aufstellen eines Teams und das Finden erster Kunden. Die wohl größte Herausforderung aber war das Einschätzen der Marktentwicklung in den letzten Jahren. In der Anfangszeit konnte man die Trends nur schwer erahnen, inzwischen zeichnen sich sinnvolle Einsatzbereiche der Technologie schon besser ab. Aber genau dieses Kennenlernen und Verstehen des Marktes und der Kundenbedürfnisse macht auch den Reiz unserer Arbeit aus.

Wie sind Sie selbst das erste Mal mit Bitcoin und Co. in Verbindung gekommen?

Meine erste Berührung mit Bitcoin dürfte so etwa im Jahr 2012 gewesen sein. Damals habe ich von den Anfängen der Technologie gehört, sie mir auch angeschaut, aber auch schnell wieder auf die Seite gelegt. Es hat bei mir insgesamt drei Anläufe mit dem Thema gebraucht, bis mir klar war, dass hier etwas

Außergewöhnliches und sehr Spannendes passiert.

Wer ist die Zielgruppe von 51nodes? Wo liegen die Vorteile?

Unsere Zielgruppen sind größere Unternehmen, wie Bosch und Daimler Mobility, mittlere Unternehmen wie die Börse Stuttgart und der Gasnetzbetreiber teranets BW, sowie Start-ups wie bloXmove und Swarm Logistics. Der gemeinsame Nenner bei allen unseren Kunden ist, dass sie sich bereits ausgiebig mit Blockchain-Technologie auseinandergesetzt haben und Unterstützung bei der Technologie-Implementierung brauchen.

Der Vorteil unseres Angebots liegt zum einen darin, dass wir mit unseren Entwicklern die verschiedenen Technologien verstehen und sie technisch gut umsetzen können. Zum anderen bieten wir eine Reihe von ergänzenden Leistungen, die man bei konventionellen Softwareentwicklungsunternehmen eher nicht findet: Unterstützung beim Thema Tokenisierung, beim Ökosystemmanagement, also der Koordination verschiedener Projektpartner und bei der Unterstützung unserer Kunden bei der Ausgründung von Projektgesellschaften, was wir Venture Management nennen.

Wir planen, beim Thema SSI im Kontext offener Mobilitätsnetzwerke einen großen Schritt weiter zu sein. Zudem haben wir bis dahin einige spannende Kundenprojekte im DeFi- und Kryptobereich erfolgreich abgeschlossen. Außerdem hoffen wir, dass die oben erwähnten Einsatzbereiche der Blockchain-Technologie sich stabilisiert und gut weiterentwickelt haben.

Wo sehen Sie 51nodes in den nächsten 12 Monaten?

Wir planen, beim Thema SSI im Kontext offener Mobilitätsnetzwerke einen großen Schritt weiter zu sein. Zudem haben wir bis dahin einige spannende Kundenprojekte im DeFi- und Kryptobereich erfolgreich abgeschlossen. Außerdem hoffen wir, dass die oben erwähnten Einsatzbereiche der Blockchain-Technologie sich stabilisiert und gut weiterentwickelt haben.

Welche Vorteile haben Kryptowährungen?

Kryptowährungen, vor allem Bitcoin, haben nachgewiesen, dass offene dezentrale Blockchain-Netzwerke funktionieren. Durch diesen Beweis werden eine ganze Reihe weiterer digitaler Innovationen möglich. Wenn wir Phänomene wie Utility Token als alternative Finanzierungsmethoden für dezentrale Projekte nehmen, so tun sich hier ganz neue Innovationsdimensionen auf. Allein durch diesen Effekt sind in den letzten Jahren Milliardenbeträge in Blockchain-Projekte geflossen und noch wesentlich höhere Werte entstanden.

Vor kurzem habe ich die Zahl von 250-500 Mrd. CHF gehört, die neben über 5.000 Arbeitsplätzen allein im Schweizer Zug in den letzten Jahren entstanden sind. Als Geldanlage sehe ich einen gewissen Vorteil bei Kryptowährungen aber auch ein hohes Anlagerisiko. Nimmt man Bitcoin, so bietet diese Digitalwährung in Zeiten zunehmender Inflation wenigstens die Gewissheit, dass keine Zentralbank und keine anderen Akteure die Anzahl der Coins erhöhen können. Vermutlich liegt darin ein Grund für seinen kompetentem Aufstieg.

Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Krypto-Neulingen mit auf den Weg geben?

Die Frage wie man in das Thema einsteigt und wie fundiert man sich einarbeitet, hängt aus meiner Sicht stark vom persönlichen Interesse ab. Deshalb sollte man sich Themen suchen, die einen stark interessieren. Zweites sollte man gut auf die Backups seiner privaten Schlüssel achten. Und drittens würde ich sehr genau darauf schauen, in welche Token man investiert. Ich gehe davon aus, dass 99% aller Kryptowährungen und Projekttoken mittelfristig nicht werthaltig sein werden.

Welche Kryptowährungen haben Ihrer Meinung nach ähnliches Potential wie der Bitcoin?

Mittelfristig sehe ich ein ähnliches Potential am ehesten bei Ether.

Welche Bücher empfehlen Sie zum Thema Krypto?

Die wirklich wichtigen Informationen zum Thema findet man eher im Netz als in Büchern. Allerdings kann ich die Bücher „Mastering Bitcoin“ und „Mastering Ethereum“ von Andreas Antonopoulos empfehlen. Die Universität von Nicosia hat mehrere sehr gute Onlinekurse (MOOCs) zum Thema Kryptowährungen und DeFi, diese halte ich für einen Einstieg ins Thema auch für sehr geeignet. ■



Intralogistikroboter – Gemeinsames Projekt mit Bosch, Daimler Mobility und der Gruppe Börse Stuttgart – Digitale Token für Investments in industrielle Güter Foto: Constantin Raff

“Überregulierung ist die wohl stärkste Innovationsbremse” sagt Michael Geike im Interview

Stell dich doch bitte kurz vor!

Mein Name ist Michael Geike, ich bin Gründer und Vorstand der Advanced Blockchain AG mit Hauptsitz in Berlin. Nach meinem Mathematik-Studium am Imperial College of London, war ich sechs Jahre lang als Vice President für das Investmentbanking von JP Morgan in London tätig. Dort habe ich mit Derivaten gehandelt und 2008 die Finanzkrise von der ersten Reihe aus erlebt. So bitter das auch war, erhielt ich doch gerade dadurch einen besonderen Einblick in die Situation und die Zusammenhänge der globalen Finanzmärkte, wie diese Krise überhaupt entstehen konnte, welche Auswirkungen der Crash hatte und wie sich die Strukturen der globalen Märkte dadurch zukünftig verändern werden. Das hat den Grundstein für meinen weiteren beruflichen Werdegang gelegt. Nach JP Morgan habe ich bei Zalando gearbeitet und dort drei Jahre lang ein Team von Datenwissenschaftlern und Mathematikern aufgebaut und geleitet. In dieser Zeit habe ich sehr viel Wissen über die Macht und das Potenzial von künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen erworben.

Was hat euch bewogen Advanced Blockchain AG zu gründen?

Wir leben heute in einer Zeit, in der die Welt alle paar Monate mehr Informationen produziert als in der gesamten Geschichte der Menschheit zuvor. Sich dieses Potenzial nutzbar zu machen war einer der Beweggründe aber letztendlich auch das Vertrauen darin und das Wissen, dass langfristig kein Industriezweig von der Blockchain „verschont“ bleiben wird. Ich beschäftige mich seit 2012 mit der Blockchain-Technologie, damals noch in erster Linie mit Bitcoin, für den ich von 2013 bis 2015 auch Mining betrie-

ben habe. Die Entwicklung und Evolution der Blockchain, sowie die Entstehung von Smart Contracts über Ethereum, verfolge ich seitdem mit Spannung und Business. Damals war ich in Berlin, wo es viele Meet-Ups und Menschen gab, die sich schon früh mit diesem Thema auseinandergesetzt haben. Das hat mir einen sehr tiefen Einblick in die Technologie gegeben, wodurch mir relativ schnell klar war, dass Smart Contracts und Ethereum eine legendäre Idee sind, mit denen dezentralisierte Anwendungen mit dem Potenzial, die Welt auf revolutionäre Weise nachhaltig zu verändern, realisiert werden können. Zugleich gab es aber immer das Problem der Skalierbarkeit, was letztendlich der Grund für die Firmengründung war. Denn es kamen weitere Technologien auf den Markt, wie IOTA. Dieses nutzt sogenannte DAGs, ein mathematisches Konzept, welches neue Skalierbarkeitsoptionen hervorbrachte, aber als solches gar keine Blockchain mehr ist, sondern eine andere Art von DLT, Distributed Ledger Technology. Daher haben wir dieses neue Konzept genommen, um es mit Blockchain zu verknüpfen und dazu auch Smart Contracts zu ermöglichen, um Decentralized Applications damit entwickeln zu können. Daraus sind peaq und die Advanced Blockchain AG entstanden, deren erstes Produkt peaq sein sollte.

Wie bist du selbst das erste Mal mit Bitcoin und Co. in Verbindung gekommen?

Mit Bitcoin in Verbindung gekommen bin ich 2012, damals arbeitete ich noch bei Zalando. Robert Küfner rief mich an und meinte: „hier ist etwas das sich Bitcoin nennt, das solltest du dir mal anschauen.“ Ich habe schnell festgestellt, dass diese

Technologie sehr viele Dinge aus meiner Vergangenheit kombiniert. Auf der einen Seite war für mich, als Ex-Investmentbanker, eine neue Währung, die rein digital und dezentral aufgebaut ist, sehr spannend. Auf der anderen Seite begeisterte mich als Mathematiker auch der Aspekt des Konsens-Algorithmus sowie das Konzept der Dezentralität. Bei meiner damaligen Arbeitsstelle habe ich mich bereits sehr viel mit Payment-Algorithmen, künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen beschäftigt. Quasi alle meine bisherigen Tätigkeiten fanden sich in Bitcoin wieder, was das Thema für mich sofort sehr spannend machte. Glücklicherweise haben sich in Berlin, wo ich damals war, schon viele schlaue Köpfe intensiv zu so früher Zeit mit dem Thema beschäftigt. Das hat mir sofort signalisiert, dass hier etwas revolutionäres auf dem Vormarsch ist, das mich stark begeistert hat. Mein erster direkter Kontakt mit Bitcoin kam dann aber tatsächlich über das Mining, das wir 2013 noch mit normalen Grafikkarten durchgeführt haben.

Was genau ist Advanced Blockchain AG?

Die Advanced Blockchain AG existiert, um dezentrale Blockchain-Ökonomien zu verbinden und zu gestalten. Wir sind ein börsennotierter Inkubator, Investor und Partner der Blockchain-Industrie. Unsere Mission ist es, das Wachstum, die Entdeckung und Schaffung innerhalb der globalen Blockchain-Industrie voranzutreiben, indem wir Projekte an der Spitze dieses aufregenden Feldes entwickeln und unterstützen.

In welchen Ländern seid Ihr aktiv?

Wir haben einen großen Fokus auf Europa, sind aber gerade im Decentralized Finance Bereich auch in den USA aktiv.

Mit welchen Coins arbeitet Ihr und warum diese?

Das ist schwierig zu beantworten, da gibt es eine endlos lange Liste von Coins mit denen wir arbeiten und in die wir investieren. Grundsätzlich investieren wir frühphasig in Projekte die einen Unique Selling Point haben und eine Marktlücke im Decentralized Finance Markt füllen. Damit erwerben wir Token, die noch nicht gelistet sind und noch vor dem Marktstart stehen.

Wie steht Ihr zu dem Thema Regulierungen?

Das Thema Regulierung ist für agile Sektoren immer heikel und grundsätzlich sollte gelten: So wenig wie möglich und so viel wie nötig. Überregulierung ist die wohl stärkste Innovationsbremse und wäre für die Entwicklung der Blockchain tödlich. Natürlich muss ein gewisses Maß an Regulierung vorhanden sein, um Schaden von Nutzern abzuwenden und Finanzkriminalität zu verhindern. Und trotzdem muss es immer noch einen gesunden Raum für Innovation geben. Wenn ich die Wahl hätte, würde ich nicht die Regulierung bevorzugen, sondern eine stärkere Transparenz befürworten, zum Beispiel mit Blick auf die steuerliche Behandlung von Transaktionen. Der DeFi-Bereich braucht einen freien Raum für seine Entwicklung.

Was erwartet uns im Web 3.0?

Das, was das Internet in Bezug auf den Austausch, die Nutzung und Schnelligkeit von Informationen bewirkt hat, das wird das Web 3.0 mit Werten machen. So, wie wir heute E-Mails versenden, werden wir zukünftig Assets verschicken und als Wertpapiere einsetzen können. Im Web 3.0 werden wir ein hohes Maß an Automatisierung und Effizienz erfahren und eine florierende Machine-Economy haben, das heißt, dass der Mammut-Anteil an Finanztransaktionen maschinell und automatisiert laufen wird. Das wiederum führt zu einer starken Kostenreduktion, denn die maschinelle Kommunikation ist wesentlich günstiger und zudem erheblich schneller. Erhebungen aus dem Bankenbereich in den USA belegen, dass Kreditverhandlungen, die normalerweise 30 Tage dauern, mittels Maschinen-Konfiguration auf eine Minute reduziert werden können. Wichtig ist die Basis der Technologie, denn diese ist Nichts anderes als eine verteilte Datenbank, deswegen können Prozesse auch so dermaßen beschleunigt werden. Inhalte und Berechtigungen sind geklärt – man muss nicht mehr auf die Suche von Analysedaten gehen, um eine Bewertung der Assets zu machen. Das geschieht automatisiert.

Was steht für 2022 auf der Agenda der Advanced Blockchain AG?

2022 wird für uns ein weiteres Jahr der Skalierung, wir werden neue Projekte



Die Advanced Blockchain AG existiert, um dezentrale Blockchain-Ökonomien zu verbinden und zu gestalten.

im DeFi-Bereich inkubieren und unsere bisherigen Projekte weiter ausbauen und vergrößern. Zudem werden wir natürlich weiterwachsen und Personal einstellen. Allein 2021 haben wir nahezu 100 Angestellte rekrutiert. 2022 werden wir diese Wachstumsrate mit Sicherheit beibehalten und – wie bereits 2021 – weitere, spannende Investments im Token-Bereich tätigen. Wir planen, die dezentrale Ladestruktur mit einem großen Automobilhersteller weiter auszubauen, noch mehr in den NFT-Markt vorzudringen und uns stärker als bisher im Bereich Beratung aufzustellen.

Deine drei Buchtipps?

1. „Das Krypto-Jahrzehnt – Was seit dem ersten Bitcoin alles geschehen ist – und wie digitales Geld die Welt verändern wird“ von Robert Küfner
2. „Enlightenment Now: The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress“ von Steven Pinker
3. „Integral Life Practice: A 21st-Century Blueprint for Physical Health, Emotional Balance, Mental Clarity, and Spiritual Awakening“ von Ken Wilber, Terry Patten, et al. ■



DIE VISION HINTER BONIFY MIT ANDREAS BERMIG, GRÜNDER UND CFO

Wir wollen erreichen, dass möglichst viele Menschen ihre Bonität regelmäßig einsehen und verbessern.

Stellen Sie sich kurz unseren Lesern vor!

bonify hilft Verbrauchern, die eigene Bonität kostenlos einzusehen, zu überwachen und zu verbessern. Vor allem sollen die Nutzer von ihren eigenen Daten profitieren! Kostenlos analysieren wir Zahlungsausgänge sowie Bonitätsdaten, um Angebote zu berechnen, die auf die individuelle, finanzielle Situation der Nutzer abgestimmt sind. Über 1.000.000 Nutzern konnten wir bereits helfen und begeistern!

Warum haben Sie sich entschieden bonify zu gründen?

Die Idee zu bonify entstand Ende 2014. Damals war einer der Mitgründer (Gamal Moukabary) noch als CEO einer Wirtschaftsauskunftei in Berlin im Einsatz. Nach Findung des Teams, Diskussionen im Freundeskreis und Detaillierung des Konzepts haben wir uns im März 2015 entschlossen, unsere Jobs zu kündigen und bonify aus der Taufe zu heben.

Welche Vision steckt hinter bonify?

Unsere Mission: To bonify financial lives. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, das finanzielle Leben der Menschen ganzheitlich zu verbessern. Die Zutaten dafür: technische Innovationen, Transparenz und der Wille zu helfen, um unsere Vision zu ermöglichen: finanzielle Freiheit für möglichst viele Nutzer von bonify zu erreichen

Wir wollen erreichen, dass möglichst viele Menschen ihre Bonität regelmäßig einsehen und verbessern. Darüber hinaus werden wir individualisierte Produktangebote, z. B. Kredite oder Versicherungen, zur Verfügung stellen, die die persönliche Bonität berücksichtigen und unseren Kunden helfen, ihre finanzielle Situation nachhaltig zu verbessern.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Neben der Finanzierung mussten wir inhaltliche Herausforderungen meistern: Wie können wir eine Kooperation mit Auskunfteien eingehen? Was tun, um Verbraucher von bonify zu überzeugen, dass sie bonify nutzen möchten? Von Beginn an hat die Creditreform Boniversum an das Geschäftsmodell geglaubt und wir konnten eine vertrauensvolle Kooperation eingehen.

Die Beta-Version unseres MVP (Minimal Viable Product) haben wir nach arbeitsintensiven Monaten im April 2016 gelauncht. Zu unserer großen Freude haben sich in den ersten Wochen mehr als 20.000 Nutzer registriert. Das hat selbst uns überrascht.

In der ersten Finanzierungsrunde haben uns viele Freunde und Bekannte aus unserem Netzwerk unterstützt. Aber auch institutionelle Investoren wie RibbitCapital, Index Ventures und DN Capital haben uns frühzeitig ihr Vertrauen geschenkt. Bis dahin hatten wir uns aus Eigenmitteln finanziert. Später kamen noch weitere strategische Investoren hinzu, wie der Venture Capital Fund der Santander Bank oder Experian, die größte Auskunftei der Welt.

Wer ist die Zielgruppe von bonify?

Wir bieten einen Mehrwert für alle Menschen, die in irgendeiner Art und Weise als Verbraucher oder Kunden von Finanzdienstleistungen am Marktgeschehen teilnehmen. Wir zielen also auf die breite Masse. Sie alle können enorm von dem Wissen und dem aktiven Managen der eigenen Bonität und unseren Dienstleistungen profitieren.

Wie funktioniert bonify? Wo liegen die Vorteile?

bonify bietet jedem Nutzer die Möglichkeit, die Bonität und die damit verbundenen Daten bei den Auskunfteien einzusehen und zu kontrollieren. Wir geben unseren Nutzern in der bonify-Academy Tipps, wie sie ihre Bonität verbessern können – zum Beispiel durch die Korrektur falscher / veralteter Einträge oder Ergänzung relevanter Daten. Durch das optionale Hochladen eigener Bankkontodaten lässt sich ein umfassender Blick auf die tatsächliche Finanz- und Bonitätssituation erreichen.

Außerdem bekommen die bonify Nutzer noch bessere und passendere Angebote für die individuelle Bonitäts- bzw. Finanzsituation. Dabei werden Nutzerdaten mit Sicherheit nie verkauft und auch nie ohne explizite Zustimmung an Dritte weitergegeben. Eines unserer zentralen Wertversprechen! Für die Verbraucher sind damit keine Kosten verbunden. Geld verdient bonify durch die Vermittlung von Produkten, z. B. Kredite, Versicherungen oder Mobilfunkverträge. Oder mit optionalen Diensten wie bonify IdentProtect.

Im Dezember 2020 startete bonify IdentProtect, der Dienst unterstützt den Verbraucher beim Schutz der persönlichen Daten. Dafür überwacht bonify IdentProtect Millionen von Datenquellen, sowohl im öffentlichen Netz als auch im Deep Web und im Darknet. Der Nutzer wird sofort alarmiert, sobald seine personenbezogenen Informationen gestohlen oder verkauft werden, zudem werden die Daten in einer Datenbank mit >15 Jahren Historie überprüft.

Mit der Akquisition der Kreditvermittlungssoftware der Joonko AG Anfang des Jahres hebt bonify die Kreditvergabe für Verbraucher auf ein neues Level. Durch die Integration der Joonko-Technologie kön-



nen bonify-Nutzer so schnell und einfach wie noch nie einen Kredit beantragen und lang gehegte Träume verwirklichen. Der Prozess, angefangen beim Kreditvergleich bis hin zum Vertragsabschluss, erfolgt komplett digital in wenigen Minuten. Seit dem Frühjahr 2021 kommt die Kreditvermittlungssoftware zum Einsatz und wird stetig verbessert und erweitert.

Wie ist das Feedback?

Das Feedback ist durchweg positiv, ob bei Google, externen Bewertungsplattformen oder internen Umfragen. Es gibt auch Hinweise und Verbesserungsvorschläge, denen wir ASAP nachkommen. Wenn die bonify Nutzer mit uns zufrieden sind, dann sind wir auf dem richtigen Weg.

Bonify, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

In 5 Jahren hat bonify vielen Millionen Verbrauchern in Deutschland und Europa ermöglicht, von der eigenen Bonität zu profitieren und finanzielle Freiheit zu erreichen.

Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

Die besten Leute einstellen, die ihr auf dem Markt finden könnt, und diese zu starken Mitgründern zu machen. Nie an der Vision wie auch der Idee zweifeln.. Final sollte man sich und das eigene Umfeld gut auf eine emotionale Achterbahn vorbereiten! ■

Im Dezember 2020 startete bonify IdentProtect, der Dienst unterstützt den Verbraucher beim Schutz der persönlichen Daten.

HANDELSMUSTER ERKENNEN, MEHR ZU COINANALYST

Stellen Sie sich kurz unseren Lesern vor!

Mein Name ist Tobias Schnorr und ich bin der Mitgründer und CTO (Chief-Technical-Officer) von CoinAnalyst. Ich bin Krypto-Trader und Unternehmer. Mit 18 Jahren hatte ich eine Agentur für Webdesign, Webentwicklung und IT-Support gegründet. Später konzentrierte ich mich auf die IT-Sicherheitsberatung für Unternehmen und hielt in diesem Zusammenhang mehrere Vorträge. Nebenbei hatte ich mich mit großer Begeisterung mit Kryptowährungen und der Blockchain auseinandergesetzt. Dies führte zu meiner jetzigen Position bei CoinAnalyst.

Warum haben Sie sich entschieden, CoinAnalyst zu gründen?

Ein großes Problem des Blockchain- und Kryptowährungsmarktes sind der Betrug und die Fake News. Ich spreche dabei von gewichtigen Fehlinformationen, die den Anlegern ernsthaft schaden können. Generell können die Unterhaltungen in den sozialen Medien und Nachrichten starke Auswirkungen auf den Preis einer Kryptowährung haben.

Deshalb wollte ich etwas tun, um Anleger davon abzuhalten, auf Betrüger herein zu fallen und Möglichkeiten geben besser vorher auf Preisschwankungen von Kryptowährungen reagieren zu können. Ich habe meinen damaligen Partner Pascal Lauria, der später ebenfalls Mitbegründer von CoinAnalyst wurde, in die Problematiken des Krypto-Marktes eingeführt und dann die Idee geäußert, die Technologien und Verfahren seines Unternehmens Cogia Intelligence auch auf diesem Feld einzusetzen. Cogia arbeitet im Bereich Web-Monitoring und Big-Data-Analytics, und wir haben die hier vorhandenen Lösungen, die auch KI-basiert sind, an die Bedürfnisse der Krypto-Trader angepasst, um den Markt zu beobachten und Scams oder Fake News zu identifizieren. So entstand CoinAnalyst.

Welche Vision steckt hinter Coinanalyst?

Unsere Vision besteht darin, Tradern eine Reihe von Tools zur Verfügung zu stellen, um fundiertere Entscheidungen beim Investieren in Kryptowährungen zu ermöglichen. Dabei möchten wir Anfänger sowie Profis adressieren. CoinAnalyst ist ein Softwaresystem, das nahezu

in Echtzeit Daten aus dem Krypto- und ICO-Markt überwacht und analysiert. Es basiert auf der patentierten Cogia-Technologie, die ich bereits oben erwähnte. Diese nutzt Verfahren wie die semantische Indizierung und Strukturierung von Online-Daten mittels Mustererkennung und künstlicher Intelligenz.

Von der Idee bis zum Start: was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Die Finanzierung ist meistens die größte Herausforderung für jedes Start-up. Wir haben mehrere Finanzierungsrunden hinter uns. Außerdem haben wir einen ERC20-Utility-Token mit dem Kurznamen „COY“ geschaffen, der die Nutzung von Krypto-Diensten innerhalb des CoinAnalyst-Ökosystems ermöglicht. Eine weitere Einnahmequelle liegt darin, dass wir eine Schnittstelle (API) als Datenlieferant für Handelsplattformen zur Verfügung stellen. Seit unserer Gründung im Jahr 2018 haben wir außerdem kleinere Produkte wie CopyTrading, Signals und einen Kryptobörsenbrief gelauncht. Auch dieses Angebot trägt zu unserer Finanzierung bei.

Wer ist die Zielgruppe von Coinanalyst?

CoinAnalyst adressiert gleichermaßen verschiedene Nutzergruppen. Darunter sind Neueinsteiger, professionelle Krypto-Trader, aber auch Börsen- und Asset-Management-Plattformen. Den Neueinsteigern möchten wir helfen, ihre eigenen Handelsmuster zu identifizieren und sie in Bezug auf das tatsächliche Marktverhalten zu bewerten, um sie zu optimieren. Außerdem liefern wir ihnen klare und umsetzbare Indikatoren für zukünftige Trends. Wir zeigen ihnen auch die relevanten Sentiments und Daten, damit sie ohne Angst präzise Trading- und Investitionsentscheidungen treffen können. Die Profis werden verstärkt an den exklusiven und wertvollsten Informationen interessiert sein. Börsen und Asset-Management-Plattformen wollen ihren Kunden in der Regel einen Mehrwert bieten, verfügen aber nicht über das Know-how und die Ressourcen, um Daten selbst zu generieren und zu verkaufen. Hier setzt CoinAnalyst an, indem es diesen Plattformen ein schlüsselfer-

In fünf Jahren soll CoinAnalyst der führende Informationsanbieter auf dem Kryptomarkt für alle Interessierten sein.

tiges Integrationspaket anbietet, das es ihnen ermöglicht, Informationen direkt an ihre Kunden zu liefern.

Wie funktioniert Coinanalyst? Wo liegen die Vorteile?

Das Internet enthält gigantische Mengen an Informationen, die für Einzelne kaum zu recherchieren und zu verarbeiten sind. CoinAnalyst sammelt demgegenüber kontinuierlich und nahezu in Echtzeit alle relevanten Informationen über Krypto-Währungen aus allen verfügbaren Quellen, seien es News-Seiten, Foren, Blogs oder Soziale Medien wie YouTube, Twitter, Reddit oder Telegram. Alle Artikel oder Beiträge werden gespeichert und stehen für spätere Auswertungen zur Verfügung. Das System unterstützt dabei alle Verkehrssprachen (einschließlich Russisch, Arabisch, Japanisch und Chinesisch) und kann dadurch bereits wichtige Informationen verarbeiten, bevor die englischen Nachrichtenseiten darüber berichten.

CoinAnalyst stellt die gesammelten Daten und Analysen strukturiert auf einer Plattform zur Verfügung, klassifiziert nach den Namen der Coins. Derzeit entwickeln wir unsere Plattform in Richtung Benutzerfreundlichkeit weiter, um für die meisten der zahlreichen Coins ein zentrales Dashboard bereitstellen zu können. Dieses wird dann alle für den Trader oder Investor relevanten Informationen enthalten und grafisch aufbereiten. Die Grafiken sollen dabei intuitiv verständlich und interaktiv werden. Der

Nutzer kann sich dann jederzeit zu den ausgewählten Datenpunkten oder Graphen die verknüpften News und Posts anzeigen lassen, auf denen die Analysen beruhen. Die Vorteile für den Nutzern bringen die KI mit unserem eigenen Internet-Crawler für Big Data Text Mining Sourcing, der Anreicherungstechniken und Deep Learning beinhaltet. Dies ermöglicht es uns auch potenzielle Scam-Projekte für unsere Kunden frühzeitig zu identifizieren.

Wie ist das Feedback?

Seit der Gründung im Jahr 2018 hat unser Unternehmen einiges erreicht. Im Vor- und Hauptverkauf haben wir zusammen 1,85 Mrd. COY verkauft. Das sind nahezu 90% unseres Hard Cap. Wir sind mehrere interessante Partnerschaften eingegangen, z.B. mit verschiedenen Kryptowährungsplattformen wie Phoneum, trade.io, MOBU, Nebula echange, ExMarkets. Wir begannen eine Zusammenarbeit mit Kraken/Al, einer Plattform, die Vorhersagen über die Preisentwicklung von Kryptowährungen anbietet, was unser Produkt auf eine ganz neue Ebene brachte. Wir haben „CoinAnalyst Insights“, unsere Big-Data-Analyse-Plattform für Krypto-Händler sowie unser neues Produkt „Socializer Engagement“ gelauncht und dessen Integration in die Hauptplattform durchgeführt. Ein weiteres Produkt „Cryptocurrency Investment Portfolio by our Trading Experts“ wurde erfolgreich eingeführt. Darüber hinaus haben wir die folgenden Plattformen und Dienstleistungen integriert:

CoinAnalyst Signals, CopyTrading und Hedge. Zu guter Letzt haben wir auch unser IEO (Initial Exchange Offering) auf der Latoken-Plattform gestartet. Nicht zu vergessen: seit dem 1. November 2021 sind wir an der Canadian Securities Exchange (CSE) gelistet und damit ein börsennotiertes Unternehmen in Kanada. Kurze Zeit später konnten wir auch an der Frankfurter Börse gelistet werden. So verfügen wir nun um genügend Kapital, um unsere Produkte auf das nächste Level zu heben, was für ein besonders gutes Feedback bei unseren Investoren spricht.

Wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

In fünf Jahren soll CoinAnalyst der führende Informationsanbieter auf dem Kryptomarkt für alle Interessierten sein. Es hilft Anfängern beim Einstieg in den Kryptomarkt und unterstützt Profis beim Kauf- und Verkaufsprozess, indem es sie mit validen Daten und Trendanalysen versorgt und so die wachsende Popularität von Kryptowährungen befördert. Ja, wir glauben, dass wir mit unserer Plattform dafür einen wichtigen Beitrag leisten können.

Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

1. Träume groß, aber vergiss nicht, jeden Tag wenigstens kleine Schritte zu machen. 2. Sei offen für neue Wege und Lösungen und versuche „out-of-the-box“ zu denken. 3. Sei fleißig und geduldig. ■



Als Entwickler hinterfrage ich gern den Status Quo und suche nach praktischen Lösungen.



Unsere App richtet sich an alle, die ihre persönlichen Finanzen digital und smart organisieren möchten.

Wir erfinden Belege neu.

Stellen Sie sich kurz unseren Lesern vor.

Ich bin Entwickler mit Spezialisierung auf Human Factors Engineering - meine Abschlussarbeiten habe ich bei VW und BMW abgeschlossen. Gemeinsam mit Sebastian Berger, Jannis Dust und Gerd Trang habe ich vor rund zwei Jahren epap gegründet und bin seitdem CEO unseres Startups.

Warum haben Sie sich entschieden ein Unternehmen zu gründen?

Als Entwickler hinterfrage ich gern den Status Quo und suche nach praktischen Lösungen, die unseren Alltag verbessern. Irgendwann hat mich gestört, dass ich zwar mit meiner Watch bezahle, anschließend aber immer noch einen Papierbon erhalte. Daraus entstand die Idee für epap, in der wir durch die Einführung der Belegausgabepflicht deutlich bestärkt wurden. Im Januar 2020 war unsere App bereits einige Monate verfügbar, unsere Produkte für den Handel einsatzbereit und wir motiviert, loszulegen.

Digitale Belege eröffnen viele Interpretationsspielräume und mögliche Use Cases.

Welche Vision steckt hinter epap?

Wir unterstützen Menschen in ihren alltäglichen Finanzen und machen das Sammeln von Belegen bequem und lohnenswert. Für B2B-Partner, insbesondere Produkthersteller, ermöglichen wir damit hyper-targeted Marktforschung und Insights auf Basis von alltäglichen Belegen, die Konsument*innen sammeln.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Digitale Belege eröffnen viele Interpretationsspielräume und mögliche Use Cases. Die wichtigste Erfahrung war bisher, dass ein Start-up zu einem sehr großen Teil aus Validierungs-Iterationen besteht. Hypothesen aufstellen, validieren und notwendige Schlüsse daraus ziehen. Einer der wichtigsten Lerneffekte war, dass man auch Ideen, an den man länger gearbeitet hat, ablegen sollte, wenn der Weg nicht erfolgversprechend ist. Mittlerweile geht unsere ursprüngliche Vision, den Kassenbon durch eine digitale, nachhaltige Alternative zu ersetzen

viel weiter: wir schaffen reale Mehrwerte für Konsument*innen wie auch Business-Partner, denn nur so werden sie sich als Standard etablieren können.

Finanziert haben wir uns zunächst über Eigenkapital und Gründerstipendien des Landes. Den ersten Teil der Seedrunde haben wir letztes Jahr mit Business Angels geraised. Dieses Jahr haben wir die zweite Seed-Runde abgeschlossen und insgesamt 1,3 Millionen Euro Seedfinanzierung eingesammelt. Die Wachstumsfinanzierung erfolgt nächstes Jahr.

Wer ist die Zielgruppe von epap?

Unsere App richtet sich an alle, die ihre persönlichen Finanzen digital und smart organisieren möchten, digitale Belege empfangen oder alle Belege digital an einem Ort sammeln möchten. Als Faustregel liegt unsere B2C-Zielgruppe zwischen 20 und 35 Jahren, ist finanzaffin und digital orientiert. Auf B2B-Seite schaffen wir insbesondere für Produkthersteller von Fast Moving Consumer Goods (FMCG) eine neue Datenquelle für konsumenten-zentrierte Marktforschung.

Wie funktioniert epap?

Wo liegen die Vorteile?

Die epap App verbindet alle Belege unserer User*innen mit ihren Bankkonten und schafft so eine tiefgründige Finanzübersicht. Anders als in anderen Finanzzapps kann man bei epap über die Teilnahme an Umfragen oder Cashbackaktionen zukünftig auch Geld verdienen und dabei selbst entscheiden, mit wem die eigenen Daten geteilt werden.

Daraus ergibt sich für Produkthersteller der Zugang zu First Party Data ohne eigene Datenstruktur. Auf Basis der Belegdaten können sie mit epap individuelle Audiences, beispielsweise auf Basis einzelner Produkte, erreichen und händlerunabhängig sowie

händlerübergreifend wertvolle Insights generieren. Ein Zugang, den es bislang in dieser Tiefe nicht gibt.

Wie ist das Feedback?

Durchweg positiv: Unsere App wurde bereits über 40.000 Mal heruntergeladen. epap User*innen haben über 500.000 Belege von mehr als 80.000 Geschäften hinzugefügt, an rund 5.000 Kassen kann mit epap der Beleg digital empfangen werden.

Auf Businessseite haben wir starke Partner für die Ausstellung digitaler Belege gewonnen. Insbesondere aber für unseren Marktforschungsansatz, den wir kürzlich vorgestellt haben, konnten wir innerhalb kürzester Zeit viel positives Feedback und auch neue Partner gewinnen, mit denen wir jetzt in die Pilotphase starten.

Epap, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

In fünf Jahren sind Kassenbelege nicht mehr der unbeliebte Papierstreifen, sondern werden als smartes Tool für die eigenen Finanzen verstanden, um die eigenen Geldströme nachzuvollziehen und sogar Geld zu verdienen. Wir verbinden weltweit Produkthersteller mit dem Feedback von Konsument*innen und ermöglichen ihnen, Produkte zu entwickeln, die ihre Zielgruppe liebt.

Welche drei Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

Wenn ihr eine Idee habt, dann zögert nicht und legt einfach los. Uns hat es geholfen, mit möglichst vielen Menschen über unsere Ideen zu sprechen, um Feedback aus verschiedenen Perspektiven zu sammeln. Läuft etwas mal nicht, wie geplant, versteht es als Chance, noch besser zu werden. Ganz wichtig: vergesst nicht den Spaß - ihr setzt gerade eure Idee in die Tat um! ■

Daraus ergibt sich für Produkthersteller der Zugang zu First Party Data ohne eigene Datenstruktur.



Die epap App verbindet alle Belege unserer User*innen mit ihren Bankkonten und schafft so eine tiefgründige Finanzübersicht.

HEUTE HAT SICH DAS BLATT GEWENDET. LET'S TALK.

Stellen Sie sich kurz unseren Lesern vor!

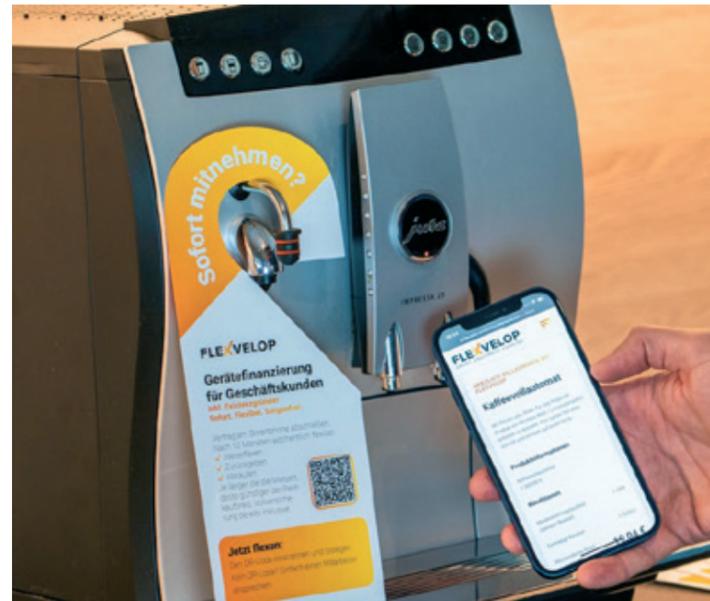
Moin! Mein Name ist Hans, ich komme aus Hamburg und bin Gründer und Geschäftsführer von Flexvelop.

Warum haben Sie sich entschieden flexvelop zu gründen?

Ursprünglich ging es uns insbesondere darum, Unternehmen dabei zu helfen, Neugeräte auf eine völlig neue Art und Weise zu beschaffen, um sorgenfrei und flexibel wachsen zu können. Dies ist auch heute noch unser stärkster Treiber, wobei auch die „Arroganz“ von vielen etablierten Banken und Leasinggesellschaften uns stark motiviert, die verstaubte Branche neu zu denken. Denn so einige haben uns zu Beginn den Gegenwind gegeben „Na, das machen wir schon immer so, das kann man nicht verbessern und außerdem fängt eine ernstzunehmende Gerätefinanzierung erst bei großen Investitionen ab 20.000€ an und nicht bei solchen Kleingeräten...“. Heute hat sich das Blatt gewendet.

Welche Vision steckt hinter flexvelop?

Wir sehen im #Flexen von Neugeräten die für Unternehmen sinnvollste Lösung, um flexibel zu wachsen und den eigenen Umsatz anzukurbeln. Hier sehen wir uns künftig als standardisierte „Bezahloption“ für Neugeräte vor PayPal, Klarna und anderen Anbietern, da wir die einzige Lösung am Markt sind, die auch eine Rückgabeoption und eine bereits inkludierte Versicherung bietet. Der echte Mehrwert entsteht dadurch, dass wir mit ins Risiko des Kunden gehen und ihm Sorgen nehmen. Das wird uns so schnell kein anderer Anbieter nachmachen wollen oder können.



Die größte Herausforderung war, dass wir beim Start über keinerlei Netzwerk zu Banken oder Investoren verfügten.

Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Die größte Herausforderung war, dass wir beim Start über keinerlei Netzwerk zu Banken oder Investoren verfügten, sodass uns niemand Refinanzierungsmittel geben wollte, um Geräte für Kunden #flexen zu können. Man wollte erst solide Umsatzzahlen sehen. Dies war also ein klassisches Henne-Ei-Problem. Zudem waren wir zu Beginn auf die Finanzierung/Vermietung von Gastronomiegeräten fokussiert, sodass uns hier Corona und die entsprechenden Lock-Downs plötzlich die Nachfrage zerschossen haben. Wir mussten uns und unsere geflexten Geräte also durchweg selbst finanzieren und waren so gezwungen, nebenbei noch in anderen Jobs Geld zu verdienen. Am Ende hat uns dies im Team aber nur stärker gemacht und der feste Glaube an das anzustrebende Endprodukt hat uns stets ermutigt, unsere Software immer weiterzuentwickeln. So stehen wir heute mit einer fertigen Softwarelösung ohne Kinderkrankheiten und mit genügend Kapital da, um nun professionell zu skalieren.



Diesen Mehrwert bietet keine Bank und grundsätzlich auch keine etablierte Leasinggesellschaft.

Wer ist die Zielgruppe von flexvelop?

Wir richten uns an B2B Kunden aller Art und helfen hier bspw. sogar Existenzgründer:innen und Freiberufler:innen, die sonst häufig pauschal von Banken und Leasinggesellschaften abgelehnt werden, weil sie selbst (noch) nicht über eine aussagekräftige B2B-Bonitätsscore verfügen. In diesen Fällen prüfen wir einfach die private Bonität und geben einen Vertrauensvorschuss. Dies ermöglicht uns, das gesamte B2B Spektrum, vom Startup über KMU bis hin zu großen Konzernen, abzudecken.

Wie funktioniert flexvelop? Wo liegen die Vorteile?

Händler integrieren #flexen als eine Art Bezahloption für ihre B2B Kunden direkt am Point of Sale, also auf der Ladenfläche, am Telefon oder automatisiert im Online-shop. Der Kunde kann dann die Geräte sofort papierlos „flexen“. D.h. wir kaufen automatisiert die Geräte und der Kunde kann diese direkt einsetzen und zahlt eine kleine Flex-Miete. Die Geräte sind zudem automatisch über uns versichert, sodass hier keine weiteren Aufwände für den Kunden entstehen. Schließlich hat der Kunde erstmals bei einer solchen Finanzierungslösung die Möglichkeit, das Gerät flexibel rabattiert zu kaufen oder auch einfach wieder zurückzugeben, bevor es abbezahlt ist. Diesen Mehrwert bietet keine Bank und grundsätzlich auch keine etablierte Leasinggesellschaft. Dies eröffnet daher völlig neue Wege im sorgenfreien Unternehmenswachstum.

Wie ist das Feedback?

Die meisten unserer Kunden #flexen nach ihrem ersten Vertrag meist auch noch viele weitere Geräte bei den verschiedensten Händlern. Daher sind offenbar unsere Kunden und somit auch wir sehr zufrieden. Gleichzeitig arbeiten wir täglich daran, unsere Lösung noch weiter zu verbessern und wir sind für jeden Ratschlag hierzu dankbar.

Flexvelop, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

In fünf Jahren sehen wir uns als standardisierte „Bezahllösung“ in Onlineshops, europaweit. Dabei ist es uns gelungen, #flexen neben „finanzieren, leasen, mieten“ als neue und bestgeeignete Form der Gerätefinanzierung am Markt zu etablieren.

Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

Wenn eure Idee wirklich einen echten Mehrwert für eure Kunden stiftet, dann haltet durch. Es dauert alles länger als erwartet, aber am Ende ist der schöpferische Prozess selbst die größte Belohnung für die ganzen Opfer und Entbehrungen, die zwangsweise dazugehören. ■

Die meisten unserer Kunden #flexen nach ihrem ersten Vertrag meist auch noch viele weitere Geräte bei den verschiedensten Händlern.





IM GESPRÄCH MIT STEPHAN STRICKER, GRÜNDER UND CEO PAIR FINANCE

Stellen Sie sich kurz unseren Lesern vor!

Ich bin Stephan Stricker, Gründer und CEO des Fintech-Unternehmens PAIR Finance. Mit unserem Service – KI-basiertes Digitalinkasso in Kombination mit Kundenorientierung – streben wir die Marktführerschaft in Europa an. Vor der Gründung von PAIR Finance war ich in der AdTech-Branche aktiv und leitete die internationale Expansion zweier Unternehmen. Außerdem war ich mehrere Jahre bei KPMG als Berater für Unternehmen der Finanzbranche tätig.

Warum haben Sie sich entschieden PAIR Finance zu gründen?

Inkasso ist ein leidiges Thema für Verbraucher – viel Papierkram, viel Juristendeutsch. Genauso ist es für Unternehmen: Nach der digitalen Customer Journey folgt im Forderungsmanagement der Schritt zurück zu Anruf und Briefpost. Wir dachten uns: Warum kann man das nicht digital machen? Die Antwort auf diese Frage war PAIR Finance. Genau genommen liegt der Ursprung in der digitalen Marketingindustrie. Hier sensibilisieren intelligente, auf digitalen Daten basierende Targeting-Techniken potenzielle Kund*innen zum Kauf eines Produktes. Kanal, Werbebotschaft und Zeitpunkt sind die entscheidenden Erfolgsparameter. Warum setzt man

diese erfolgreiche Methode nicht auf der anderen Seite des Point of Sale ein, um das Forderungsmanagement individueller und effizienter zu machen? Genau diesen Ansatz haben wir mit PAIR Finance adaptiert und weiterentwickelt.

Welche Vision steckt hinter PAIR Finance?

Unsere Vision ist es, den Inkassomarkt in Europa zu verändern und das Forderungsmanagement nachhaltig digital, effizient und kundenorientiert zu gestalten.

Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Unsere Idee war immer, die Disruption der Inkassobranche einzuleiten. 2016 hatten wir schnell ein erstes Team zusammengestellt und schon wenige Monate nach der Gründung den ersten Kunden an Bord. Heute sind wir Innovationsführer, seit 5 Jahren erfolgreich am Markt und konnten uns mit unserem technischen Know-how durchsetzen. Wir sind eines der am schnellsten wachsenden deutschen Fintech-Startups und haben derzeit 160+ Mitarbeiter. Unsere Series B im Juli 2020 und unsere Expansion nach Österreich im September 2021 haben

wir trotz Corona erfolgreich absolviert. Zu unseren Kapitalgebern gehören Finleap, Zalando sowie VC-Investoren und Business Angels. Als eines der wenigen Fintechs in Deutschland arbeiten wir – trotz Wachstum – profitabel. Es ist immer eine Herausforderung Innovationsführer zu bleiben, neue Ideen technisch schnell umzusetzen. Dafür benötigen wir nur die besten Mitarbeiter und es ist immer eine Herausforderung die besten Mitarbeiter am Markt zu finden. Kapital war keine Herausforderung, da wir schnell profitabel waren. Anfangs war es eine Herausforderung das Vertrauen der Mandanten am Markt zu gewinnen, da wir jung und unbekannt waren und Inkasso in Gänze anders gedacht haben.

Wer ist die Zielgruppe von PAIR Finance?

Wir bieten Inkasso für das 21. Jahrhundert und arbeiten branchenübergreifend, vornehmlich für Unternehmen der digitalen Transformation. Alle Firmen, deren Kund*innen online shoppen, banken und car-sharen sind gut bei uns aufgehoben. Aktuell haben wir mehr als 300 namhafte Geschäftskunden, darunter sind Zalando, Sixt, ShareNow, Home24, die Versicherungskammer Bayern und Jochen Schweizer.

Wie funktioniert PAIR Finance? Wo liegen die Vorteile?

PAIR Finance ist ein Digitalinkasso, das Forderungsmanagement für alle einfacher macht. Unternehmen helfen wir dabei, das Geld aus unbezahlten Rechnungen schneller zurückzugewinnen inklusive flexiblen Integrationsmöglichkeiten und transparentem Dashboard. Verbraucher*innen mit unbezahlten Rechnungen erhalten ein persönlich zugeschnittenes Lösungsangebot, um die Forderung schnell zu begleichen. Der Vorteil bei uns liegt im einmaligen Zusammenspiel von Künstlicher Intelligenz und Verhaltensanalytik. Wenn man einmal vergessen hat, seine Rechnung zu begleichen, entscheidet bei uns ein selbstlernender Algorithmus über die Kontaktaufnahme. Neben der Zahlungsfähigkeit und -willigkeit schätzt unser Modell auch ab, wie emotional oder rational und wie finanziell strukturiert oder unstrukturiert jemand agiert. Unser Algorithmus optimiert 30.000 Parameter – etwa die Tonalität oder den Zeitpunkt der Nachricht, die Häufigkeit der Kontaktaufnahme oder die verwendeten Kanäle bis hin zur Farbgebung in der E-Mail. Auch die angebotenen Zahlungswege können sich unterscheiden. Beispielsweise erhalten bestimmte Verbraucher*innen eine Nachricht am Mittwochnachmittag in einer kooperativen Tonalität mit den Zahlungsmöglichkeiten Apple Pay sowie Paypal.

Wie ist das Feedback?

Unsere Geschäftskunden schätzen an uns, dass wir ihre Ziele einer schnellen Realisierung und einer

hoher Rückführungsquote erreichen. Mit unseren einfachen und personalisierten Lösungsmöglichkeiten per Smartphone und Wearable steigern wir die Bezahlakzeptanz im Inkasso. Wir denken "mobile first". Wichtig ist ihnen aber auch, dass für uns die gute Beziehung zum Verbraucher einen hohen Stellenwert hat. Wir behandeln die Außenstände unserer Kunden dank KI und Verhaltenspsychologie nicht nur effizienter, sondern mit großer Sensibilität. Verbraucher wiederum sind mit unserem Service ebenfalls zufrieden: Sie wollen selbstbestimmt und digital mit ihren persönlichen Finanzen umgehen. Von 85 Prozent erhalten wir nach dem Payment eine positive Resonanz.

Wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Wir verfolgen eine klare Wachstumsstrategie. Unser Ziel ist es, mittelfristig der größte Dienstleister für KI-basiertes Inkasso in Europa zu werden. Kundenwachstum steht daher im Vordergrund, genau wie die Vertikalisierung in zunehmend digital werdende Branchen.

Konkret planen wir die internationale Expansion in weitere europäische Länder sowie die Stärkung unseres Standorts in Österreich. Außerdem werden wir unsere Technologie hin zu einer internationalen Self Servicing-Plattform für Mandanten ausbauen. Unsere KI-Technologie werden wir insbesondere in den Bereichen Deep Reinforcement Learning und Natural Language Processing weiterentwickeln.

Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

1.) Bei der Entwicklung des Produkts ist kontinuierliches Feedback von Kund*innen und eine entsprechende Umsetzung sehr wichtig. 2.) Entwickelt nicht ewig sondern geht mit eurem Produkt an den Markt und verdient dort Geld. Nur wenn jemand bereit ist für euer Produkt Geld zu bezahlen, schafft ihr final auch einen Wert mit eurem Produkt. 3.) Execution muss der wichtigste Treiber für euer Geschäft sein. Bleibt fokussiert. ■



Wir verfolgen eine klare Wachstumsstrategie. Unser Ziel ist es, mittelfristig der größte Dienstleister für KI-basiertes Inkasso in Europa zu werden.

WAS IST AM WELTRAUM-HYPE DRAN?

Eine Reise ins All ist realistischer als je zuvor. Doch der Weltraumtourismus ist nicht nur für private Entdecker interessant, die einmal am eigenen Leib das Gefühl der Schwerelosigkeit erleben möchten. Die gesamte Luft- und Raumfahrtindustrie wächst rasant und das sehen auch private Unternehmen und Investoren. Trotz des enormen Wachstums, ist der Markt noch nicht ganz ausgereift und bietet somit viele Chancen für den Finanzmarkt. Was bei einer Investition in die Luft- und Raumfahrt zu beachten ist und welche Aktie man im Auge behalten sollte, wissen die Experten von Freedom Finance.

Berlin, 16.11.2021 Richard Branson, Jeff Bezos oder Elon Musk – sie alle machen es vor. Wer heutzutage ins Weltall fliegen möchte, muss keine langjährige Ausbildung im militärischen oder astronautischen Bereich nachweisen können. Private Raumfahrten nehmen rasant an Beliebtheit zu und die Reise ins Weltall scheint fast schon greifbar. Aber nicht alleine der Weltraumtourismus birgt ein hohes Wachstumspotential, auch die Beförderung von Gütern bei niedriger und mittlerer Schwerkraft, wird für private Unternehmen und Geldgeber immer attraktiver. Dabei ist es gar nicht allzu lange her, dass die Raumfahrtindustrie stagnierte. Dmitry Ivanov, Geschäftsführer von Freedom Finance Deutschland erklärt: „Erst vor

Eine Reise ins All ist realistischer als je zuvor.

wenigen Jahren stammten die Umsätze großer Raumfahrtsunternehmen größtenteils aus staatlichen Rüstungsaufträgen. Ein Markteintritt im privaten Sektor war mit enormen Barrieren verbunden und der Wettbewerb sowie die Entwicklung in der Branche wurde erheblich behindert. Hohe Anfangsinvestitionen und lange Amortisationszeiten erschwerten ebenfalls die Bedingungen.“

Neues Zeitalter für die Raumfahrt
Inzwischen hat sich der Luft- und Raumfahrtsektor rasant entwickelt und gewann in den letzten Jahren auch für das Finanzwesen und die Investmentbranche an hoher Attraktivität. Weil der

Markt noch nicht ganz ausgereift ist, sehen Experten ein enormes Wachstumspotential für privaten Unternehmen der Luft- und Raumfahrtindustrie. „Bereits Anfang der 2000er Jahre tauchten viele neue Akteure auf. Aber erst jetzt sind diese Raumfahrtunternehmen in der Lage, Prototypen zu bauen und zu testen, um sie in einen funktionstüchtigen Zustand zu bekommen und so auf den Markt zu bringen. Die private Nachfrage ist gestiegen, ebenso die Zahl der Risikokapitalfonds. Dadurch können diese Unternehmen leichter an die Börse gehen“, weiß Dmitry Ivanov. Darüber hinaus haben Militär- und Raumfahrtorganisationen begonnen, ihre eigenen Budgets schrittweise zu erhöhen. Auf diese Weise werden nicht nur große Unternehmen, sondern auch neue Akteure unterstützt, die wiederum den Wettbewerb in der Branche fördern.

Höheres Budget für Raumfahrtorganisationen

Von 2011 bis 2021 stieg das Budget der NASA (National Aeronautics and Space Administration) von 18,5 Milliarden US-Dollar auf 23,3 Milliarden US-Dollar. Das Budget der ESA (European Space Agency) stieg in denselben 10 Jahren sogar von 2,98 Milliarden Euro auf 6,5 Milliarden Euro. Zusätzlich hat sich die Zahl der Segmente innerhalb der Branche

Bereits Anfang der 2000er Jahre tauchten viele neue Akteure auf.

erweitert. Die wichtigsten sind dabei die Raumfahrtindustrie, der Weltraumtransport, die Satellitenkommunikation und die Weltraumbeobachtung. Nach Schätzungen von SpaceTech Analytics werden die Investitionen in Raumfahrtunternehmen bis zum Jahr 2020 einen Wert von 132,2 Milliarden US-Dollar erreichen. SpaceX (6,6 Mrd.), OneWeb (4,7 Mrd.) und Inmarsat (1,75 Mrd.) sind die Spitzenreiter, was die aufgebrauchten Mittel angeht. Laut Wall Street Reports könnte die potenzielle Größe des Marktes für den Transport von Satelliten in die Umlaufbahn in einigen Jahren einen Wert von 100 Milliarden US-Dollar übersteigen. SpaceTech Analytics hingegen schätzt die potenzielle Größe des Marktes für Weltraumtourismus auf 100 bis 300 Milliarden US-Dollar.

Die Investmentbranche der Zukunft

Auch Dmitry Ivanov sieht in der Raumfahrtindustrie eine gute Investitionsmöglichkeit und stellt die vielversprechendsten börsennotierten Unternehmen der Raumfahrtindustrie vor. Dabei stehen vor allem drei Raumfahrt Unternehmen im Fokus. Virgin Galactic Holdings, Rocket Lab und Astra Space. Das US-Unternehmen Virgin Galactic Holdings stellt modernste Luft- und Raumfahrzeuge her, plant die Entwicklung touristischer suborbitaler Raumflüge sowie den Start von kleinen künstlichen Satelliten. Rocket Lab, ebenfalls US-amerikanischer Hersteller von Luft- und Raumfahrtprodukten, bietet vor allem Trägersystemen für Kleinsatelliten an. Das Unternehmen Astra Space entwickelt Trägerraketen, um Nutzlasten von bis zu 500 Kilogramm in Umlaufbahnen mit einer durchschnittlichen Entfernung von bis zu 500 Kilometer zu bringen. Meistens handelt es sich dabei um Satelliten für die weltweite Kommunikation, Erdbeobachtung, Wetterüberwachung und Navigation. Der Geschäftsführer von Freedom Finance Deutschland findet: „Börsennotierte Unternehmen der Raumfahrtindustrie bergen zwar ein hohes Risiko, bringen allerdings auch ein enormes Wachstumspotenzial. Wer sich beispielsweise für eine Aktie des Unternehmens Virgin Galactic Holdings interessiert, sollte sie zu einem Preis von 20,9 US-Dollar kaufen und dem Investment ca. ein bis zwei Prozent des Portfoliobetrags zuweisen. Bei einem Kurs in Wert von 32 US-Dollar, kann die Aktie wieder verkauft werden.“



CLOSE UP

DER NFT-WEINBERG

Wo Crypto-Fans und Weinliebhaber zu Freunden werden!

Text: Rona Eccard

Warum zahlt jemand eine halbe Million Euro in Kryptowährungen für einige Pixel? Und wie funktioniert das Geschäft mit NFTs wie digitaler Kunst im Kontext von Blockchain & Co.? Rein digitale Wertanlagen, oft in schwindelerregender Höhe, sind für viele nicht greifbar, nicht nachhaltig und werden gar als gefährlich wahrgenommen. In der Folge stempeln viele Leute die gesamte NFT-Technologie – mit all ihrem Potential – als groteske, nerdige und riskante Spielerei ab. Um damit aufzuräumen, haben die Friends of Dionysus mehr als nur Wein im Gepäck.

Das Projekt will eine Brücke bauen, eine Verbindung zwischen Blockchain und der physischen Welt.

Keine absurden Preise, dafür aber einen klaren, nachhaltigen Nutzen und eine gemeinsame Vision für die Käufer der Tokens – darum geht es uns mit unserem Münchner NFT-Projekt Friends of Dionysus. Die Vision ist leicht erklärt: Das Projekt will eine Brücke bauen, eine Verbindung zwischen Blockchain und der physischen Welt. Wie das genau aussieht und wie NFT-Technologien überhaupt funktionieren, wollen wir mit den Friends of Dionysus konkret präsentieren und erklären.

Von digitaler Kryptokunst zum demokratischen Weinberg

Aber erst einmal von vorn: Was sind überhaupt NFTs? Die Abkürzung steht für Non-Fungible Token und bezeichnet auf Deutsch ein nicht austauschbares digitales Konstrukt aus Informationsblöcken. Im Gegensatz zu beispielsweise Bitcoin, die mit einem festen Wert das Online-Äquivalent zu einer Offline-Währung wie dem Euro darstellen, ist ein NFT eher die digitale Version von zum Beispiel der Bacchus-Statue von Michelangelo – ein einmaliges Kunstwerk mit stets subjektivem Wert.

Diese neue Möglichkeit digitale Sammelstücke zu erschaffen, hilft beispielsweise bei der Demokratisierung von Kunst und Musik: Viele (digitale) Künstler brauchen dank NFTs keine Galerie mehr, kein Auktionshaus und keine Produktionsfirma,

um ihre Kunst zu vertreiben und zu monetarisieren. Mit der NFT-Technologie können sie ihre Kunstwerke als Original zum digitalen Sammelstück konvertieren und es anschließend direkt verkaufen – ohne Zwischenhändler und eingerostete Prozess- und Stakeholder-Ketten.

Auf eine vergleichbare Weise wollen die Friends of Dionysus nun Wein demokratisieren: Wer einen Dionysus-Token kauft, baut sozusagen an einem Weinberg mit und wird Teil eines Weinguts von der Rebe bis zum Mitarbeiter.

Mythologischer Name für ganz realen Wein

Dionysus ist in der griechischen Mythologie der Gott des Weins. Mit dem Projekt Friends of Dionysus wollen wir NFTs als Fundraising-Mechanismus nutzen, um nachhaltig eine eigene Weinmarke mit dem dazugehörigen Weinberg aufzubauen.

Krypto-Kritiker könnten sich nun fragen: Wein wird schon seit jeher produziert und hatte im antiken Griechenland sogar einen eigenen Gott – wieso braucht es jetzt NFTs, um eine weitere Weinmarke zu erschaffen? In einer Art Hype schossen in der jüngsten Vergangenheit eine endlos scheinende Anzahl an NFT-Projekten aus dem Boden bzw. durchs Internet – überwiegend im Bereich der Kunst oder als Avatar-Projekte, bei denen es nur um Seltenheit der jeweiligen Tokens geht. Wir sind allerdings der Überzeugung, dass die Token-Technologie weit darüber hinausgehen kann: NFTs sollen und können Mehrwert für die Besitzer bringen – und zwar nicht nur in der digitalen, sondern auch in der physischen Welt.

NFT-Vorteile und eine Community statt anonymem Fundraising

Käufer eines FoD-Tokens beteiligen sich in der ersten Phase nicht nur – wie bei Crowdfunding – an der Finanzierung, sondern auch an der Planung des Wein-Projekts, und bekommen natürlich direkt einen Mehrwert in Form eines NFT-Unikats, das von Künstler Paul Grabowski exklusiv für die Friends of Dionysus entwickelt wurde. Auf lange Sicht soll Wein angebaut und gemeinsam eine eigene Weinmarke aufgebaut werden. Bis dahin profitieren

Token-Besitzer im Vergleich zu anderen Fundraising-Mechanismen von Giveaways wie Wein und Merchandise, können das Projekt mit Umfragen und Feedback aktiv mitgestalten – und sind natürlich Teil der Community aus gleichgesinnten Fans von Crypto und Wein.

Wer aus dem Projekt aussteigen will, kann außerdem einfach seinen Token verkaufen, und das im Idealfall mit Gewinn. Denn wie beispielsweise beim Börsenhandel kann der Token im Sekundärmarkt an Wert gewinnen. Das kommt übrigens auch wieder dem Projekt zugute, weil das Projekt an jedem Weiterverkauf mit einem kleinen Prozentsatz beteiligt wird.

Freunde online und im Weinberg

Nicht nur digital soll eine Community entstehen. Auch der Weinberg soll ein Treffpunkt für die Friends, die Token-Besitzer, sein – ganz real und offline. Das entsprechende Grundstück gibt es bereits, im Herzen Kalabriens wartet es förmlich auf den Start des Projekts: von der Planung und dem Anbau der ersten Weinrebe über die Traubenlese bis zur Weinproduktion und den damit verbundenen gemeinsamen Erlebnissen.

Die traditionelle Weinbau-Region in Süditalien und kleinere Winzer dort mussten in den letzten Jahrzehnten unter enormer Landflucht und Strukturschwäche leiden. Von der Entwicklung eines Ökosystems können also nicht nur die Friends of Dionysus profitieren, sondern auch kollektiv andere Weinbauern in der Region.

Und so treffen eine schwer greifbare Investment-Technologie und ein mystischer Name auf einen hand- bzw. fußfesten Weinberg und echten Wein – mit nachhaltigen Benefits für alle Beteiligten, ob NFT-Investor, Weinliebhaber oder Winzer vor Ort.

Nicht nur digital soll eine Community entstehen.

Friends of Dionysus

Als erstes Projekt des Kollektivs Craft Clarity, bei dem Entrepreneurship und Innovation auf Tech-Know-How und digitale Skills treffen, wollen wir mehr bewegen als ein Produkt: Nachhaltige Perspektiven für eine Region und ihre Menschen.



Foto/Quelle: © Paul Grabowski



BLOCKCHAIN-TECHNOLOGIE IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

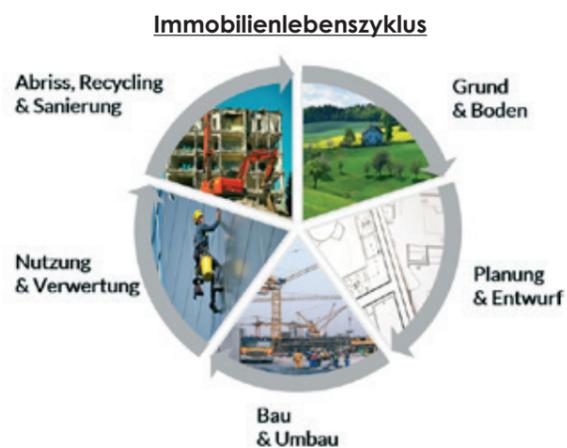
Text: Achim Jedelsky

Seitdem Blockchain Technologie einem breiteren Publikum bekannt geworden ist, wird sie gerne und oft mit Bitcoin – der führenden Kryptowährung – gleichgesetzt. Das ist leicht verständlich, da das Konzept der Blockchain für die Umsetzung von Bitcoin entwickelt wurde (Nakamoto, 2008). Seitdem ist allerdings über ein Jahrzehnt vergangen und mittlerweile ist Bitcoin, bzw. Kryptowährungen im Allgemeinen, nur eine von vielen Verwendungen für Blockchain. Sicherlich, ist die Kryptowährung nach wie vor die bekannteste Anwendung, aber vor allem auch diejenige, die den größten finanziellen Gewinn verspricht. Hierdurch wird oft außer Acht gelassen, welche anderen Potentiale in dieser Technologie stecken. Das liegt auch daran, dass andere Blockchain Produkte oft nicht sofort durchschaubar, oder auch häufig nur ein Teil einer Lösung sind, also eine infrastrukturelle Komponente. Darüber hinaus stellt sich bei der Anwendung von Blockchain die gleiche Herausforderung, die sich bei allen Innovationen stellt - man sollte nicht mit der Lösung anfangen, sondern zunächst ein Problem haben, das es zu beheben gilt. Glücklicherweise gibt es jede Menge Probleme im Rahmen der Digitalisierung, und das besonders in der Immobilienwirtschaft.

Seitdem Blockchain Technologie einem breiteren Publikum bekannt geworden ist, wird sie gerne und oft mit Bitcoin – der führenden Kryptowährung – gleichgesetzt.

Ausgangslage

Betrachtet man die Immobilienwirtschaft gibt es ganz offensichtlich zwei wesentliche Komponenten, die sie von den meisten anderen Industrien unterscheidet: der lange Lebenszyklus der Objekte und die hohen Werte, die in ihr gebunden sind. Diese Punkte sind sicherlich auch Grund für die, in der Regel, hohe Stabilität und Attraktivität der Branche. Für Innovationen stellt dieser Rahmen aber hohe Herausforderungen. So sind bis heute viele Prozessabläufe analog oder zumindest von analogen Vorgängen geprägt. Unterlagen, wie zum Beispiel Baupläne, liegen oft nur in Papierform vor und sind meist veraltet. Aber auch andere Unterlagen haben oft eine kurze Halbwertszeit, sei es durch Veränderungen und Umbauten oder einfach, weil man den Dokumenten des Vorbesitzers nicht traut. Das Ergebnis sind unzählige Datenbrüche entlang des Immobilienlebenszyklus



Bisher konnten diese Ineffizienzen durch die gute Wirtschaftslage und den hohen Margen kompensiert werden, allerdings wird der Innovationsdruck immer größer. Der Grund dafür sind maßgeblich neue Anforderungen aus dem Klimaschutz und soziale, rechtliche Vorgaben wie z.B. der European Green Deal oder das deutsche Lieferkettengesetz. Hierfür kann die Blockchain einzigartige Lösungsansätze liefern.

Ausblick

Grundsätzlich gibt es im ganzen Immobilienlebenszyklus Einsatzgebiete für die Blockchain (siehe Bild 2 – Blockchain-Anwendungen im Immobilienlebenszyklus). Um zu verstehen wo die Blockchain nützlich sein kann, ist es notwendig ihre Qualitäten zu verstehen. Hierfür ist die alternative, etwas weitergefasste, Bezeichnung „Distributed Ledger Technologie“ (DLT) – auf Deutsch verteilte Register Technologie – hilfreich. Denn dadurch, dass DLTs Daten an vielen verschiedenen Knotenpunkten verteilt und redundant speichern, ist die Sicherheit und die Verfügbarkeit dieser Daten besser gewährleistet, als bei anderen Technologien. Außerdem gehört die Blockchain nicht einer einzelnen Partei, sondern ist entweder komplett öffentlich oder zumindest einem bestimmten Kreis von Nutzern gleichermaßen zugänglich. Dieser Umstand macht die Technologie ideal für die Nutzung für Digitale Identität für Objekte. Diese wird benötigt, um zum Beispiel die Lieferkette oder den CO2-Abdruck von Baumaterialien zu verfolgen. Die Blockchain liefert hier die Möglichkeit einen neutralen infrastrukturellen Layer zu installieren, der den Datenlebenszyklus von Rohmaterialien bis hin zu Gebäuden abbildet – und das ohne dabei eine zentrale Datenbank zu schaffen. Viel mehr werden alle Materialien über eine Signatur in der Blockchain registriert und können so nachverfolgt werden. Daher können die konkreten Informationen dezentral – in den proprietären Datenbanken der Hersteller, Händler oder Eigentümer – gespeichert bleiben. Lediglich die Signatur der Objekte ist über die Blockchain zugänglich und kann entlang der Prozesskette eingesehen werden. So werden gleichzeitig auch datenschutzrechtlichen Anforderungen erfüllt. Ein Beispiel für dies Anwendung ist Unique Object Identity von FIBREE (<https://fibree.org/uo/>)

Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. [Online]. Available: Von <https://bitcon.org/bitcoin.pdf> abgerufen
Wikipedia. (26. 11. 2021). Von <https://de.wikipedia.org/wiki/Non-Fungible-Token> abgerufen

Blockchain-Anwendungen im Immobilienlebenszyklus



Um zu verstehen wo die Blockchain nützlich sein kann, ist es notwendig ihre Qualitäten zu verstehen.

Außer diesem Anwendungsfall bietet die Blockchain auch Lösungszenarien für die digitale Abbildung von Werten, durch sogenannte Smart Contracts bzw. Token. Besondere Popularität hat hier in letzter Zeit der Non-Fungible Token (NFT) errungen. Ein NFT ist ein ‚nicht ersetzbares digital geschütztes Objekt‘ (Wikipedia, 2021) also ein digitaler Gegenstand den es nur einmal gibt. Verknüpft man ein NFT mit digitalen Medien, erlangen diese Einzigartigkeit und ihre Herkunft bzw. Urheberschaft kann nachgewiesen werden. Für die Immobilienwirtschaft könnte das eine Vorlage für die Verifizierung des digitalen Zwillings, also dem digitalen Abbild eines Gebäudes sein. Andere Token können darüber hinaus genutzt werden, um Gebäude zu ‚tokenisieren‘, also in viele digitale Anteile aufzuteilen, die alle über die Blockchain verifiziert sind. Dieses Instrument ist vor allem dafür geeignet Investitionen in oder Erträge von Immobilien mit geringem Aufwand auf viele Parteien zu verteilen – der Übertrag von Eigentumsrechten ist jedoch nicht möglich.

Dieser kurze Einblick soll aufzeigen, welche Potentiale in der Nutzung der Blockchain stecken. Die Herausforderung ist, dass es gerade der Immobilienindustrie an einheitlichen Standards fehlt, die über den gesamten Lebenszyklus der Immobilien hinweg verfügbar sind. Intelligente Blockchain Strukturen können diese Verbindung herstellen und eine integrative Grundlage für weitere Innovationen bieten. ■

Dieser kurze Einblick soll aufzeigen, welche Potentiale in der Nutzung der Blockchain stecken.

Achim Jedelsky

Achim Jedelsky ist Co-Founder und Vorsitzender von FIBREE (Foundation for International Blockchain and Real Estate Expertise) und Gründungsmitglied des Bundesverband Blockchain. Er berät Firmen und Startups der Immobilienbranche bei der Umsetzung von Innovationen und ist Hochschuldozent.

NFTs in der Musikindustrie

Digitale Kunst als Merchandise?!

Text: Dominik Sedlmeier

NFTs sind mittlerweile in diversen Branchen angekommen und längst kein Nischenthema mehr. Ob Gaming oder Social Media – NFTs werden stetig beliebter. Nun scheint der Krypto-Trend auch seinen Weg in die Musikbranche zu finden, eine neue Plattform will hierbei als NFT-Börse für Popkultur agieren. Doch weshalb könnten NFTs von Musikern die neue Form des Merchandising werden? Dominik Sedlmeier ist CEO der Markenagentur El Clasico Media GmbH und Experte, wenn es um Themen wie Digitalisierung, Social Media und Außenkommunikation geht. Er weiß, welches Potential die Verschmelzung von NFTs, Fantom und Musik hat und wieso bald eine neue Form des Musikmarktes entstehen könnte.

NFTs beweisen die Echtheit des Werkes

Durch ihre Blockchain-Charakteristik können NFTs in diversen Bereichen als Echtheitszertifikat fungieren. Denn wer einen NFT erwirbt ist der einzige Käufer dieses Originals, unabhängig davon, ob es sich hierbei um ein digitales oder auch analoges Werk handelt. Der NFT fungiert sozusagen als Beleg dafür, dass sein Käufer der einzige Besitzer des Originals ist, dadurch wird der Käuferschutz gefördert und die Echtheit

„NFTs ermöglichen es, den Wert von Musik zu bestimmen“

„Es geht um das Gefühl der Zugehörigkeit und Exklusivität“

garantiert. Insbesondere in der digitalen Welt und am digitalen Kunstmarkt war es bislang meist schwer, zwischen Original und Fälschung unterscheiden zu können. Werden digitale Kunstwerke hingegen als NFTs angeboten, so können dadurch Unikate transparent und sicher verkauft werden.

Musik wird wieder eine handelbare Ware

Von dieser Blockchain-Technologie scheint auch nun die Musikindustrie profitieren zu wollen. Während Musik in Zeiten von Streaming und einer Massenproduktion in ihrem Wert lediglich anhand verkaufter Einheiten oder Streamingzahlen gemessen werden konnte, werden digitale Werke, welche als NFTs angeboten werden, handelbare Ware mit einem klar einseharen Wert. Vergleichbar mit einer limitierten Anzahl einer Vinyl-Produktion eines Musikers bestimmen hier seine Reichweite, sein musikalischer Erfolg sowie die Begrenztheit und Anzahl der Waren den Markt. Angebot trifft hier ganz im klassischen Sinne auf Nachfrage. Zugleich greift hier auch noch ein weiterer Punkt: NFTs von digitalen Musikproduktionen sind als Merchandise-Produkte zu verstehen. Es ist die Verschmelzung von digitalem und analogem Merchandise, welche die Blockchain-Technologie ermöglicht. So können zu den NFTs auch analoge Pendanten sozusagen als Geschenk dazu gereicht werden. Hier ist es vorstellbar, dass Musikproduktionen digital als NFTs angeboten werden, der Käufer erhält eine analoge CD oder Vinyl der Musik dazu.

In der digitalen Welt ist fast alles kostenlos

NFTs in der Musikindustrie vereint

Sammler, Krypto-Liebhaber und Musikfans. Sie sind die kleinste gemeinsame Schnittmenge jener Zielgruppen und doch verbindet sie eine große Gemeinsamkeit: Die Idee hinter NFTs. Denn digitale Kunst kann kopiert werden, es können Screenshots erstellt und millionenfach verbreitet werden. Und das kostenlos. Warum also einen NFT kaufen? Wenn ein Musiker seinen Fans eine auf eine bestimmte Stückzahl begrenzte Vinylauflage seines Albums anbietet, dann steigt je nach Limitation der Wert für eine Schallplatte. Dabei steht den Fans ebendieses Album auch kostenlos auf diversen Streamingportalen zur Verfügung, dennoch entscheiden sie sich für einen Kauf der limitierten Auflage. Ebenso handhabt es sich mit NFTs in der Musikbranche. Fans wollen Besitzer eines exklusiven Werkes sein, sie wollen ein Teil dieses elitären Kreises sein. Digitale Werke stehen uns meist kostenfrei zur Verfügung,

„NFTs sorgen für eine Verschmelzung von analogem und digitalem Merchandising“

„Digitale Werke waren bislang meist kostenlos“

dennoch sehen wir den Wert hinter diesen Produkten und sind dementsprechend auch bereit, dafür zu zahlen.

Der Deutschrapp erobert den NFT-Markt

Diese Möglichkeiten, NFTs in der Vermarktung von Musikern einzusetzen, zeigte zuletzt das Genre des Deutschraps deutlich auf. So verbrannte der Rapper Kool Savas kürzlich das Original-Textblatt eines seiner erfolgreichsten Songs, um dieses digitalisiert als NFT zu versteigern. Auch der Rapper Cro stieg in die Welt der NFTs ein und verkaufte 3D-Modelle verschiedener Maskenvorlagen, wer einen NFT erwarb bekam eine analoge Glastrophäe dazu. Mit dieser reichweitenstarken

Aktion setzten die Musiker ein Zeichen für den Musikmarkt: NFTs sind das neue Merchandise, digitale Kunst findet Käufer. Denn Musiker sind Personen der Öffentlichkeit, ihre Fans fühlen sich stark mit ihnen verbunden. Musik ist zudem ein emotionales Thema, es geht hier um Zugehörigkeit, Werte und Anerkennung. Genau deswegen dürften NFTs von Musikern so gut bei ihren Fans ankommen. Sie gelten nicht nur als digitale oder analoge Merchandise-Produkte, sondern sind zugleich auch ein Sammlerstück, das nicht nur vom monetären, sondern ebenso vom emotionalen Wert des Fans geprägt wird.

Fazit – Wie die Popkultur von NFTs als Merchandise nun profitieren kann

Die durch die Digitalisierung verursachte Einkommensverschiebung der Musikindustrie machte ebendieser jahrelang zu schaffen. Nun steht die Branche jedoch vor der Chance, Musik als Kulturgut sowie als digitale Ware zu monetarisieren – mit NFTs. Während NFTs durch ihre Funktion als Echtheitszertifikat und Beschränktheit das Gefühl von Exklusivität hervorgerufen, bestimmen in Gebotsverfahren die Fans den Wert des jeweiligen NFTs selbst. So können nicht nur große Stars NFTs in ihr Merchandise-Portfolio integrieren, sondern auch Musiker aus kleineren Subkulturen mit einer starken und kaufwilligen Fanbase können digitale Werke zu vergleichsweise günstigen Preisen anbieten. So ergibt sich zugleich die Möglichkeit für Musiker, ihre Kunst direkt an Fans zu verkaufen, ohne dabei an Dritte wie beispielsweise ein Musiklabel gebunden zu sein. Durch NFTs werden Musiker wieder finanziell unabhängiger, Labels verlieren ihren bislang enormen Machteinfluss. Die zunehmende Integration von NFTs könnte also zukünftig dafür sorgen, dass Musik als unabhängige digitale Kunst mit dem von Sammlern bestimmten Wert verstanden und auch gehandelt wird. ■

Dominik Sedlmeier

Dominik Sedlmeier ist PR-Manager und CEO der Markenagentur El Clasico Media GmbH. Ein Netzwerk für Kommunikation und Markenentwicklung mit den Schwerpunkten Markenstrategie und Public Relations.



Der neue Aktienmarkt

Wertrechte statt Wertpapiere

Text: Jürgen Wechsler

Die Wertpapierbranche insbesondere der Aktienmarkt hat eine lange Tradition. Es verändert sich dort zumeist nur wenig in der Infrastruktur. Nun aber kommt es zu einer (R)Evolution.

Die bisherigen Urkunden der Wertpapiere werden verschwinden, und tokenisierten Wertpapieren weichen. Diese Wertrechte werden der neue Standard sein. Der vorherige Chef Jay Clayton der amerikanischen Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde hatte auch schon betont, dass alle Aktien tokenisiert werden können.

Auch in Deutschland tut sich etwas. Mit dem in 2021 beschlossene eWpG (Gesetz über elektronische Wertpapiere) ist in diese Richtung ein Meilenstein auf den Weg gebracht worden.

Die bisherigen Urkunden der Wertpapiere werden verschwinden, und tokenisierten Wertpapieren weichen.



Aber warum sollten sich digitale Wertrechte gegenüber dem klassischen Wertpapier durchsetzen?

Vorteile der Wertrechtssystematik

Schauen wir uns einige Vorteile gegenüber dem bisherigen Aktienmarkt an:

Kostengünstiger

Als ersten Benefit steht der kostengünstigere Wertehandel. Die Transaktionen können für einen Bruchteil eines Cent oder für ein paar Cent durchgeführt werden. Damit können die Handelskosten massiv gesenkt werden. Und macht den Markt für mehr Teilnehmer attraktiver.

24/7 und weltweit umsetzbar

Ein weiterer Vorteil ist die weltweite Handelbarkeit. Aktien sind häufig nur an bestimmten Börsenplätzen handelbar. Und dann ist man abhängig von den Öffnungszeiten der jeweiligen Börse um eine Transaktion mit der gewünschten Aktie zu tätigen. Tokens kennen in der Regel keine Öffnungszeiten. Hier können 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche Transaktionen im gewünschten Titel durchgeführt werden. Also weltweit ohne Rücksicht auf Börsenöffnungszeiten. Handel on Demand. Die Aktienwelt wächst zusammen.

Geringer Kapitaleinsatz

Was die ersten Wertpapierunternehmen schon begonnen haben, ist der Standard im neuen System. Die Wertpapiere können in beliebiger Stückelung gehandelt werden. Es ist also nicht mehr notwendig 3000 US-Dollar und mehr für eine Amazon-Aktie aufbringen zu müssen. Der Anleger kann auch 0,01 Anteile an einer Amazon-Aktie für 30 US-Dollar kaufen. Damit können auch Investoren mit kleinerem Budget sich an börsennotierten Einzelaktien beteiligen. Dies sorgt auch für einen breiteren Zugriff auf ertragsstärkeres Beteiligungskapital für Kleinanleger.

Unternehmen erhalten leichter Kapital

Und daraus folgt ein großer Vorteil von Unternehmen. Die Kapitalbeschaffung wird wesentlich günstiger als bei einem Börsengang bei den traditionellen Börsen. Somit lohnt es sich auch schon in einem frühen Stadium für Start-ups, sich über diesen Weg Kapital kostengünstiger zu beschaffen und eine breite Investorenbasis mit automatisierten Abläufen aufzubauen. Das können auch kleinere und mittelgroße Unternehmen aus dem klassischen Mittelstand nutzen anstatt eines teuren Börsengangs oder anderer teurer Eigenkapitalfinanzierungen für das Wachstum der Firma. Und damit können viele Unternehmen schneller wachsen, was dem Wohlstand aller Menschen hilft. Sei es bei neuen Arbeitsplätzen, mehr Kapitaleinkünfte oder auch fortschrittlichere Produkte für ein besseres Leben oder sauberere Umwelt.

Das waren schon mal ein Teil der vielfältigen Vorteile der Umstellung auf Wertrechte.

Risiken senken und Sofort-Geld

Der Anleger kann auch seine persönliche Kontoliquidität besser steuern. Beim traditionellen Wertpapierhandel gibt es eine zeitliche Lücke zwischen der Wertpapiertransaktion - also dem Kauf oder Verkauf des Wertpapiers - und der Verbuchung der dazugehörigen Geldflüsse auf dem Konto. Der Unterschied ist je nach Börsenkonvention zumeist zwei oder drei Tage. Bis dahin hat der Anleger ein Abwicklungsrisiko (sogenanntes Settlementrisiko) und kann zudem insbesondere bei einer Kontogutschrift trotz bereits erfolgter Verkaufstransaktion nicht über sein Geld verfügen, da die Wertstellung erst später ist. In der neuen Aktienwelt der Wertrechte geschieht das ganze zeitgleich (instant) im Rahmen intelligenter Vertragsprogramme (sogenannter Smart Contracts). Damit entfallen für den Anleger das Abwicklungsrisiko und er kann sofort die Liquidität nutzen. Der Eigentumsübergang erfolgt auch unmittelbar. Es verringern sich also die Risiken für den Anleger bei Nutzung der neuen Aktienwelt.

Mit Aktien shoppen

Dazu gibt es eine weitere spannende Möglichkeit für den Anleger. Mittels Kreditkarte kann er direkt über seine Wertrechte verfügen. Der nächste Einkauf wird dann zum Beispiel mit einem Teil seiner Apple-Aktien bezahlt. Anleger können deshalb stetig im lukrativen Aktienmarkt investiert bleiben und diese direkt als Bezahl- und Konsumliquidität verwenden.

Das waren schon mal ein Teil der vielfältigen Vorteile der Umstellung auf Wertrechte.



So wie das Auto die Pferdekutschen verdrängt hat, so werden Wertrechte die Wertpapiere ersetzen. Die Vorteile der Umstellung für die Anleger sind einfach zu gigantisch.

Die Einführung von digitalen Zentralbankgeld - wie dem digitalen Euro - wird nochmals ein Turbo für den Übergang zu den Wertrechten in diesem Jahrzehnt sein.

Werfen wir noch einen Blick in die Zukunft. Aktienunternehmen stellen schrittweise auf Wertrechte (Tokens) um. In den nächsten 20 Jahren wird der bisherige Aktienmarkt obsolet. Der Begriff „Wertpapier“ wird ein historischer Begriff werden. Neue führende Unternehmen für diese Ökonomie und diesen Finanzmarkt werden entstehen. Eine schöne neue Wertpapierwelt. Und am besten schon heute mit digitalen Vermögenswerten in die Gewinner von Morgen investieren. ■

Jürgen Wechsler

Jürgen Wechsler ist Experte, Coach und Berater für digitale Vermögenswerte und Geldwertkonzepte. Er hat jahrelang bei der Nr. 1 im Währungsbereich gearbeitet und ist Amazon-Bestseller-Autor zum Thema Währungen.

NIMM DEIN GELD VOM KONTO

Text: Philipp J. Müller



„Kind, du musst sparen!“ Mit diesem Satz in den Ohren sind wir alle groß geworden.

In Zeiten von Null- und Negativzinsen bringt aber der traditionelle Weg, sein Geld durch ein Sparkonto langfristig zu vermehren, nichts mehr. Ebenso problematisch verhält es sich mit anderen Sparverträgen oder Lebensversicherungen.

Der Negativzins soll die Banken eigentlich dazu anspornen, mehr Kredite an Unternehmen zu vergeben und somit die Wirtschaft ankurbeln, weil mehr investiert werden kann. Das geht allerdings auf Kosten der privaten Sparer, weil sie mittlerweile oftmals für ihre Sicht- und Spareinlagen „Strafzins“ zahlen müssen. Was die private Altersvorsorge betrifft, so müssen wir uns selbst kümmern, denn auch das staatliche Rentensystem steht auf der Kippe.

Leider ist es in Deutschland immer noch nicht üblich, teilweise sogar noch verpönt, ein positives Verhältnis zum Thema Geld zu haben. Wir kennen Sätze wie: „Geld stinkt“, „über Geld spricht man nicht“ oder abfällige Synonyme wie „Knete, Kohle oder Zaster“. Dem entgegen solltest du jetzt beginnen zu handeln.

Was kannst du machen, um dein Geld sinnvoll zu vermehren?

Als erstes empfehle ich dir eine aktive Auseinandersetzung mit deinen eigenen Finanzen. Das heißt, schau erstmal, wie der Status quo ist und beschäftige dich dann mit deinen Ausgaben

„Kind, du musst sparen!“ Mit diesem Satz in den Ohren sind wir alle groß geworden.

und Einnahmen und mit den Möglichkeiten der Vermehrung.

Verabrede dich mit deinem Geld

Am besten trägst du dir einen regelmäßigen Termin im Kalender ein: Das kann am Anfang auch nur eine halbe Stunde einmal in der Woche sein. Ich nenne das ein „Rendezvous mit deinem Geld“. Hier beginnst du damit, dir einen Überblick zu verschaffen. Wieviel Geld habe ich? Wofür gebe ich (...) es aus? Was habe ich (...) für unnötige Kosten? Check deine Versicherungen, Abos oder Handyverträge.

Sieh' auch genau hin, wo du ganz leicht sparen kannst. Muss es wirklich jeden Morgen der teure Latte „To Go“ sein, oder kochst du dir vielleicht einen Kaffee zuhause und nimmst ihn in einem modernen umweltfreundlichen Becher mit zur Arbeit? Sei knallhart und ehrlich zu dir selbst, wenn du deine finanzielle Situation prüfst. Mogeln gilt nicht, denn dann beschummelst du dich nur selbst.

Im nächsten Schritt empfehle ich dir, dein Einkommen monatlich fest zu strukturieren. Den Teilnehmern in meiner Akademie bringe ich dafür das „Fünf Töpfesystem“ bei:

In den ersten Topf fließen 60 Prozent deines Einkommens für alles, was für deine Lebenshaltung gebraucht wird: Miete, Versicherungen, Lebensmittel, Auto und ähnliches. In die anderen vier kommen dann jeweils 10 Prozent.

Der 2. ist für größere Anschaffungen. Zum Beispiel ein neues Rennrad, oder falls unerwartet die Waschmaschine den Geist aufgibt.

Der 3. Topf ist für Bildung und Spaß gedacht. Vielleicht ein Sprachkurs oder eine Weiterbildung, aber auch dafür, schick essen zu gehen oder für einen Kurztrip ins Grüne.

Beim 4. Topf dreht sich alles um das Thema Spenden. Ich halte es für sehr wichtig, sich sozial zu engagieren. Menschen, die viel arbeiten, haben oft keine Zeit ein Ehrenamt zu übernehmen, aber was jeder von uns tun kann ist, einen wohltätigen Zweck zu unterstützen.



Der 5. und letzte Topf ist für das Sparen gedacht. Für diese Spartöpfe solltest du dir einzelne Konten anlegen. Im Idealfall kostenlose Unter- oder Tagesgeldkonten. Sparen ist gut, aber dann das Geld auf dem Konto versauern lassen ist keine Option.

Womit wir beim Thema wären.

Fang mit ETFs an.

ETFs (Exchange Traded Fund) ist ein Synonym für den Indexfond, der an der Börse gehandelt wird. Es ist eine Mischung aus Aktien und Fonds in einem Produkt. Ein ETF bildet bekannte Marktindizes eins zu eins ab, so wie beispielhaft den DAX. Durch ETFs wird es dir möglich, von der Werteentwicklung ganzer Märkte zu profitieren. Du kannst hier mit einer soliden durchschnittlichen Rendite von ca. 6-8 Prozent pro Jahr rechnen. Wobei du die Kosten abziehen musst, das sind ungefähr 0,2 bis 0,5 Prozent pro Jahr. In meiner Ausbildung bringe ich den Teilnehmern noch ein anderes Anlagemodell bei: die Investoren-Quadrantenformel. Aber zum Einstieg kann ich dir ETFs empfehlen. Wichtig ist, dass du nicht die Nerven verlierst, denn der ETF macht alle Schwankungen des Aktienindex mit. Wenn also die Aktien mal im Keller sind, solltest du sie nicht sofort aus Panik verkaufen, sondern durchhalten.

Auch nach großen Börsencrashes hat sich gezeigt, dass sich der Markt immer wieder erholt und auf neue Höchststände läuft. So wurden nur 5 Monate nach dem Corona-Crash im März 2020 die Verluste des S&P500 (großer amerikanischer Aktienindex) wieder komplett ausgeglichen.

Was ich dir dringend rate: Es ist unumgänglich, dass du dein Geld selbst in die Hand nimmst. Lass die Finger von Bank- oder anderen Beratern, es sei denn, er oder sie ist Millionär*in. Denn nur dann hat er bewiesen, dass er „Geld“ wirklich kann.



Die „Reichensteuer“ ist sinnlos

Wer langfristig finanziell frei sein will, sollte sich also kümmern. Wenn du noch nicht über Geldbildung verfügst, musst du dich aber nicht schämen. Viele von uns haben erst spät oder leider sogar noch nie wirklich etwas über Geld gelernt. Es ist ein bisschen wie mit den Entwicklungsländern. Einfach Geld hinschicken hat nicht funktioniert. Mit den Menschen hingegen zu arbeiten, das eigene Wissen zu teilen, wie man beispielsweise Brunnen baut oder durch Solarenergie autark wird, das hilft wirklich. Das ist genauso in unserer deutschen Gesellschaft. Zu sagen: „Wir erhöhen den Steuersatz“ mit der sogenannten Reichensteuer, klingt vielleicht erstmal gut, aber damit ist den Menschen, die ein kleines Einkommen haben, nicht geholfen. Und denen, die für ihr Vermögen geackert haben, muss es wie eine Bestrafung vorkommen. Hingegen Menschen Geldbildung zu vermitteln und ihnen damit beizubringen, wie sie mehr verdienen und dann mehr aus ihrem Geld machen können, ist ein Gewinn für uns alle und mein Lebenswerk.

Philipp J. Müller

In der Investmentakademie und mit seinem SPIEGEL-Bestseller „GeldRICHTIG“ gibt er sein Wissen an alle weiter, die ihre Finanzen in die Hand nehmen, zu Wohlstand gelangen und zugleich Verantwortung übernehmen wollen. www.philippjmueller.de

Warum Early-Stage-Deals platzen

Text: Philipp Schlüter

Wenn sich Gründer und Investoren auf Deals mit Early-Stage-Start-ups einigen, knallen üblicherweise die Korke. Doch der Weg vom ersten Date bis zum Vertrag ist steinig. Warum Deals trotz bester Absichten platzen. Die Fernsehserie "Die Höhle der Löwen" ist ein prominentes Beispiel, wie es nicht laufen sollte, aber auch weniger öffentlich läuft. Tolle Deals werden in der Sendung angekündigt. Wie es danach weitergeht, erfährt man aus den Medien: Manche Deals platzen dann doch. Manchmal liegt es am Produkt, manchmal an menschlichen Gründen. Auch jenseits der TV-Realität der Start-up-Finanzierungen kommt dies vor. Dabei gibt es einen entscheidenden Faktor, der zu solchen Fehlschlägen führt: Verlorenes Vertrauen zwischen Gründern und Investoren.

Vertrauen aufbauen und bewahren

Zwischen Gründer-Teams und Investoren ist es manchmal wie bei einer jungen Liebe: Beim ersten Kennenlernen sprühen die Funken, doch dann verschwinden die Sterne in den Augen. Auf dem Weg zum Deal geht es deshalb vor allem darum, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Von Gründern wird in der Anbahnung des Deals eine saubere Vorbereitung erwartet. Stellt sich heraus, dass der Businessplan oberflächlich oder der Prototyp fehleranfällig ist, hinterlässt dies Spuren im Verhältnis. Gleiches gilt, wenn Zeitpläne oder Terminzusagen und Meilensteine grundsätzlich verfehlt werden: Wer Daten vorgibt oder Umsatzziele setzt, sollte diese auch einhalten und nicht (wiederholt) verfehlen.

Idealfall: Gegenseitige Begehrlichkeit

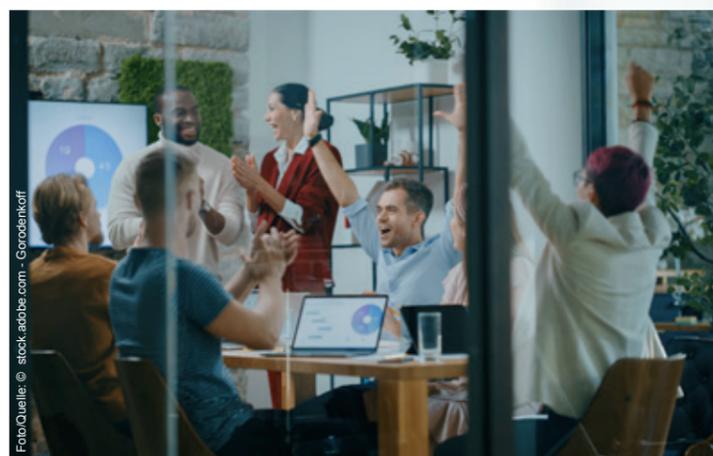
Andersherum können auch Investoren die Beziehung zerstören. Nutzen sie beispielsweise die Notituation eines Gründers aus, der mit dem Rücken zur Wand steht, so wird vielleicht ein Deal erreicht, aber das Verhältnis wird noch lange gestört sein. Dies wieder zu heilen, wird schwer. Im Idealfall ist es eine Situation von gegenseitiger Begehrlichkeit: Der Gründer braucht Geld für eine großartige Firma und der Investor will unbedingt dabei sein. Auf diese Weise entsteht keine Diskrepanz im Macht- und Abhängigkeitsverhältnis und beide Parteien begegnen sich auf Augenhöhe.

Tipp: Empfehlungen aus dem Netzwerk

Wie beim ersten Date kann auch der erste Eindruck zwischen Gründer und Investor täuschen. Manchmal wirkt der Investor dann doch nicht so sympathisch, wie zuerst angenommen. Bisweilen werden aber auch die Erwartungen an die Kompetenz, an dessen Netzwerk, an seine Finanzstärke oder sein Marktverständnis einfach nicht erfüllt. Deshalb sollten sich Gründer in ihrem Netzwerk umhören und Empfehlungen anderer Unternehmer folgen. Diese Erfahrungen aus erster Hand sind besser und meist ehrlicher als jede Webseite. Ebenso vertrauen Investoren auf ihr Netzwerk und sehen sich Businesspläne von Unternehmern ohne Empfehlung häufig gar nicht erst an.

Auf dem Weg zum erfolgreichen Deal braucht es ein gutes Gründer-Team, eine hervorragende Geschäftsidee und Investoren und Gründer müssen gemeinsamen Zug zum Tor beweisen, und schnell zum Abschluss kommen. Je länger die Due Dilligence und die Verhandlungen dauern, desto unwahrscheinlicher wird der Deal. ■

"Es geht darum, Vertrauen aufzubauen"



Philipp Schlüter

Philipp Schlüter ist seit 2010 M&A-Partner bei der Investmentbanking-Beratungsgesellschaft Cowen. Zuvor gründete er als Unternehmer mehrere Firmen im Video-on-Demand- und IPTV-Umfeld und baute sie auf.

"ERFAHRUNGEN
AUS DEM NETZWERK
SIND BESSER ALS
JEDE WEBSEITE"

ANFÄNGERFEHLER BEIM INVESTIEREN VERMEIDEN

Text: Julia Ptock



Der richtige Umgang mit Geld will gelernt sein. Das gilt sowohl für den Alltag als auch für Investments. Denn unsere in Kindheit und Jugend gemachten Erfahrungen und antrainierten Gewohnheiten beeinflussen uns mehr, als uns lieb ist.

Bevor du mit dem Investieren anfängst, solltest du herausfinden, wie gut du dich und deinen Umgang mit Geld kennst. Dabei geht es auch darum, die eigenen Gewohnheiten zu hinterfragen und diese gegebenenfalls zu ändern.

Was sind Gewohnheiten?

Unter Gewohnheiten werden automatisierte Verhaltensmuster, die wir durch Erfahrung und permanentes Wiederholen erlernt haben, verstanden. In unserem Hirn gibt es zwei Regionen, die für die Entscheidungen, ob wir unbewusst und damit automatisiert oder bewusst, aktiv und selbstbestimmt handeln. Das sind die Basalganglien und der präfrontale Kortex.

Die automatisierten Gewohnheiten – quasi unser Autopilot – sitzen in den

Basalganglien. Der präfrontale Kortex befähigt uns hingegen dazu, bewusst Entscheidungen zu treffen und steuert das langfristige Abwägen. Das Ärgerliche dabei: Der präfrontale Kortex ermüdet ziemlich schnell. Und das führt wiederum dazu, dass insbesondere in Stresssituationen oder wenn es uns nicht gut geht, die Basalganglien das Steuer wieder übernehmen.



Um langfristig schlechte Gewohnheiten abzutrainieren und neue, gesunde Gewohnheiten zu etablieren, musst du zuerst deine finanziellen Fehler identifizieren. Ist das geschafft, kannst du jeden Tag kleine Schritte unternehmen, um diese loszuwerden. FabFit, dein Coach

für den besseren Umgang mit Geld, hilft dir dabei. Die FabFit-App unterstützt dich mit wöchentlichen Challenges, dir nachhaltig ein gesünderes finanzielles Verhalten anzueignen. Langfristig verbesserst du so deine finanziellen Gewohnheiten. Was bedeutet das jetzt für dich und deine Finanzen? Wenn du in Stresssituationen eher zu Impulshandlungen neigst, wird sich das auch aufs Investieren auswirken. Ein Beispiel: Du hast dein Geld an der Börse in Aktien investiert. Plötzlich sackt der Kurs ab und in dir wächst die Angst, dass du dein komplettes Geld verlieren könntest. Also verkaufst du lieber, um zu retten, was noch zu retten ist. Kurzfristiges Handeln und blinder Aktionismus sind allerdings Gift für dein Investment. Aber keine Sorge, du bist nicht allein. Vielen Privatanlegern fehlt oftmals die Ruhe und Gelassenheit, ihre Unternehmensanteile auch bei einem fallenden Aktienkurs zu halten.

Wie gut kennst du dich selbst?

Wenn du für dich selbst den Plan gefasst hast, dein Geld an der Börse zu investieren und dir die notwendigen Grundkenntnisse angeeignet hast, ist das ein guter erster Schritt. Doch bevor es richtig losgeht und du dir dein Investmentportfolio zusammenstellst, solltest du deine Gewohnheiten und Risikopräferenzen noch mal umfassend hinterfragen. Das ist wichtig, da du darauf aufbauend deine Anlagestrategie entwickelst und passende Investmentprodukte auswählst.

Nachfolgend zwei Beispiele, die dir zeigen, wie sich deine Gewohnheiten auf dein Börseninvestment auswirken können. Neigst du zu Impulshandlungen?

Bei impulsiven Handlungen geht es vor allem um Emotionen und Ängste. Du kannst beispielsweise Impulskäufe reduzieren, indem du für dich selbst Regeln aufstellst. Warte lieber mit der Entschei-

dung, ob du etwas kaufst. Dabei spielt es keine Rolle, wie lang diese Bedenkzeit ist. Wichtig ist, dass du dir Gedanken über deine Entscheidung machst.

Impulshandlungen an der Börse können dazu führen, dass du bares Geld liegen lässt. Privatanleger neigen nämlich dazu, nach einem Kursanstieg über dem Einstiegskurs die gewinnbringende Aktie zu früh zu verkaufen. Der Grund: Anleger freuen sich über die ersten 1.000 Euro Zugewinn mehr als über die zweiten 1.000 Euro. Dazu kommt: Liegt die Aktie im Gewinnbereich, werden wir risikoscheu und verkaufen die Aktie tendenziell zu früh, um das Risiko zu senken.

Steckst du lieber den Kopf in den Sand?

Kümmerst du dich aktiv um deine Finanzen oder gehörst du eher zu den Menschen, die einfach alles laufen lassen? Letztere tendieren gern bei negativen Entwicklungen dazu, lieber nichts zu machen und auf ein Wunder zu hoffen. Ganz nach dem Motto: Wird schon wieder alles werden.

So eine Einstellung kann dich beim Investieren in eine echte Bredouille bringen. Denn wenn der Kurs einer Aktie nach dem Kauf gesunken und ein finanzieller Verlust eingetreten ist, neigen Anleger mit solchen Gewohnheiten dazu, zu lange mit dem Verkauf zu warten. Das kuriose: Während wir bei gewinnbringenden Investments eher risikoscheu werden, tendieren wir bei Verlusten eher zu mehr Risikofreude. Heißt: Die Aktie wird eher zu lang gehalten, in der Hoffnung, dass sie wieder steigt.



Tip: Um dich vor größeren Verlusten zu schützen, kannst du einen sogenannten "Stoppkurs" einrichten. Unterschreitet der Aktienwert einen vorher festgelegter Kurs, werden die Wertpapiere automatisch verkauft. Achte aber darauf, denn Stoppkurs anzupassen, wenn die Aktie an Wert gewinnt.

Risiko oder kein Risiko, das ist hier die Frage

Bei Börseninvestments sollte dir immer bewusst sein, das du immer ein gewisses Risiko eingehst. Um ein Gefühl dafür zu bekommen, welcher Risikotyp du bist, solltest du dir diese fünf Fragen beantworten.

1. Wie wichtig ist dir der Erhalt deiner Kapitalanlage?
2. Ist dir eine zuverlässige Rendite wichtiger als Risiken einzugehen, um deinen Ertrag zu erhöhen?
3. Machen dich bereits kleine Verluste nervös?
4. Reizen dich finanzielle Risiken?
5. Würdest du den Verlust deines Vermögens in Kauf nehmen, wenn du gleichzeitig die Chance hast, deine Gewinne zu erhöhen?

In der Regel wird zwischen konservativen, risikoscheuen, risikobereiten, spekulativen und hochspekulativen Anlegern unterschieden. Zu den unterschiedlichen Anlegertypen passen auch unterschiedliche Wertpapiere, wobei es natürlich auch Überschneidungen gibt.

Ein Beispiel:

Für konservative Anleger eignen sich beispielsweise Immobilienfonds und festverzinsliche Geldanlagen. Sie zeichnen sich durch ein geringes Risiko aus, bringen dafür aber auch nicht so viel Rendite. Hochspekula-

tive Anlagen sind hingegen Einzelaktien und Kryptowährungen wie Bitcoin, Ethereum und Co. Kryptowährungen sind besonders risikoreich, da sie unter anderem sehr volatil sind. Unvorhergesehene Änderungen in der Marktstimmung können zu starken und plötzlichen Kursbewegungen führen. Es ist nicht ungewöhnlich, dass der Wert von Kryptowährungen schnell um Hunderte, wenn nicht Tausende von Euros fällt. Wenn dich das nervös macht, sind Kryptowährungen nichts für dich. Grundsätzlich gilt: Diversifizierung ist wichtig! Diversifizierung von Investitionen bedeutet, dass in mehrere Anlagen aus verschiedenen Branchen mit unterschiedlichen Risikoeinstufungen und Merkmalen investiert wird. Das Ziel dieser Strategie ist es, bei einem eventuellen Einbruch einer Anlage weniger davon betroffen zu sein. Mit anderen Worten: Du versuchst, dein Risiko so klein wie möglich zu halten.

Es wird Zeit, den Autopiloten umzuprogrammieren

Schon Warren Buffett wusste: „Die Ketten der Gewohnheit sind zu leicht, um sie zu spüren, bis sie zu schwer sind, um gebrochen zu werden.“ Das Gute ist aber: Wir sind unseren Gewohnheiten nicht hilflos ausgeliefert. Wir können unsere Selbststeuerung zurückerlangen, indem wir schlechte Angewohnheiten reflektieren und hinterfragen. Mit Motivation, konkreten Zielen und Willenskraft können wir unseren Autopiloten – die Basalganglien – umprogrammieren.

Wenn sich deine alltäglichen Finanzgewohnheiten ändern, ändert sich auch deine finanzielle Gesamtsituation und das wiederum motiviert dich, weiterzumachen. Gesunde alltägliche Geldgewohnheiten sind eine tolle Grundlage für dein Investment an der Börse. ■

Julia Ptock

Julia Ptock arbeitet als Public Relations & Marketing Managerin beim Berliner Fintech FabFit. Die studierte Germanistin hat es sich zum Ziel gemacht, Menschen bei ihrem Umgang mit Geld zu unterstützen und verfasst dafür regelmäßige Artikel mit Tipps zum verantwortungsbewussten Umgang mit Geld.

Wissen, welche Investitionen sich lohnen!

Text: Norman Argubi

Für wen eignen sich welche Sachwertanlagen?

Norman Argubi ist unabhängiger Finanzberater, Volljurist, Vorstand der finanz-center AG in Hamburg und schon seit mehr als 30 Jahren in der Finanzbranche tätig.

Edelmetalle, Immobilien, Aktien in Rohstoffe oder Unternehmen – welcher dieser Sachwerte sich als Geldanlage am besten eignet, hängt ganz von den individuellen Bedürfnissen ab. Liegt der Fokus darauf, das Vermögen hauptsächlich vor einer Währungs- oder Inflation zu schützen, oder darauf, es zu vermehren? Soll die Anlage einen großen Gewinn erzielen oder mit ihr ein möglichst risikoarmes Wachstum gelingen? Je nach Intention bietet sich ein anderer Sachwert an.

Vor Wertverlusten schützen

Wer beabsichtigt, sein Vermögen möglichst risikoarm abzusichern, entscheidet sich häufig für eine Anlage in Form von Edelmetallen wie Gold, Silber oder

Platin. Diese bringen zwar keine regelmäßigen Zinsen, aber sie haben sich in der Vergangenheit als sehr wertstabil bewiesen, da sie sich im Gegensatz zu Papiergeld nicht unendlich vermehren lassen. Vor allem in wirtschaftlichen Krisen investieren Anleger daher gerne in Edelmetalle – dies lässt sich beispielsweise an der erhöhten Goldnachfrage während einer stark ansteigenden Inflation beobachten. Edelmetalle sind zudem leicht zu erwerben und zu verkaufen. Allerdings entstehen zusätzliche Kosten für die sichere Lagerung in Tresoren oder Bankschließfächern, was wiederum die Rendite schmälert. Bei dieser Anlage spielt auch die Größe des Goldbarrens eine wichtige Rolle für die Sicherheit und den Ertrag. So lassen sich bei einem Crash des Euros kleinere Summen schlecht mit einem großen Barren im Wert von mehreren Tausend Euro bezahlen. Viele kleine Barren kosten allerdings mehr, da der Preis jedes einzelnen Barrens zusätzlich einen Aufschlag für die Fertigung enthält. Die Möglichkeit, diese Presskosten zu umgehen und mehr

Mobilität beim Ausgeben von Gold zu erlangen, bietet neuerdings Gold- und Silbergranulat, das sich ganz nach individuellem Bedarf in unterschiedlichen Mengen erwerben lässt. Des Weiteren empfiehlt es sich, den Goldkurs zu beachten, da der Preis von Edelmetallen wie beispielsweise Gold variiert. Auch wenn der Wert schwankt, bleibt er in der Regel aber auf einem guten Niveau. Anleger sollten maximal zehn Prozent des Vermögens in physisches Gold investieren, um sich finanzielle Sicherheit zu schaffen

Mut zum Kauf von Aktien

Neben Edelmetallen stellen Energie-, Agrar- und Industrierohstoffe eine weitere mögliche Sachwertanlage dar. Allerdings kaufen Interessierte die Rohstoffe nicht physisch wie Gold, sondern investieren beispielsweise in Rohöl indirekt in Form von Aktien oder Zertifikaten. In Zeiten einer starken Inflation steigt auch der Preis der Aktien in die Höhe, weshalb sich mit ihnen das eigene Geld absichern und vermehren lässt. Im Vergleich zu Gold bieten Aktien demnach die Chance auf hohe Renditen. Weil die Anlage aber von den sich stets verändernden Aktienkursen abhängt, besteht zugleich die Gefahr, Verluste durch die Investition zu erleiden. Gleiches gilt für Aktien in Unternehmen. Bei dieser Anlage zielen Investoren darauf ab, vom Wachstum starker Unternehmen zu profitieren. Entscheiden sich Aktionäre außerdem für den Kauf einer sogenannten Stammaktie, erwerben sie neben dem Anteilsrecht an dem Unternehmen auch ein Stimmrecht – sie haben bei Hauptversammlungen Einfluss auf wichtige Entscheidungen. Dadurch lässt sich die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens und somit der Erfolg der eigenen Investition mitbestimmen. Wenn jedoch das Unternehmen zahlungsunfähig wird, können Aktionäre finanzielle Einbußen durch den Kauf erleiden. Um bei Kursschwankungen, die unter anderem durch globale, politische Faktoren zustande kommen, dennoch zu profitieren, bedarf es bei Aktien jeder Art eines gewissen Fachwissens. Deshalb brauchen Interessierte aber noch lange nicht vor Aktien zurückschrecken. Mit kompetenter Beratung und einer durchdachten Strategie ist die Angst, das komplette Vermögen zu verlieren, unbegründet. Vor allem wenn Einsteiger die Regel einhalten, niemals das gesamte Kapital in Aktien von nur einem Anbieter zu investieren, sondern es auf unterschiedliche Aktien aufzuteilen. Diese sogenannte Diversifizierung des Portfolios reduziert das Risiko und bietet einen relativ sicheren Einstieg in den Vermögensaufbau. Wer gute Erträge dabei macht, sollte immer wieder Gewinne zurücklegen, um so eventuelle spätere Verluste zu begrenzen. Aktien haben daher ein großes Potenzial, für den gewünschten Erfolg zu sorgen.

Gewinnbringende Absicherung

Immobilien stellen ebenfalls einen beliebten Inflationsschutz dar: Wer ein Mehrfamilienhaus besitzt, sichert sich nicht nur ab, sondern erzielt durch die Miete zusätzlich Gewinn. Allerdings handelt es sich um eine unternehmerische Investition und somit um keine Einbahnstraße – Mieten können ausfallen und Reparaturen anfallen. Zudem besteht die Gefahr, dass der Vermögenswert sinkt, da sich auch bei Immobilien die Wertigkeit verändert. Solche Risiken gilt es zu kalkulieren. Platzt beispielsweise eine Immobilienblase, kommt es zu einer starken Entwertung der Anlage. Auch bei Immobilien gilt daher: Der richtige Kauf- und Verkaufszeitpunkt entscheidet über den finanziellen Gewinn oder Verlust. Der große Unterschied zu Edelmetallen ist, dass zwischenzeitlich der Wert fallen kann, die Mietzahlungen jedoch unverändert weiter fließen. Die Investition ist in der Regel langfristig angesetzt. Da sich besonders schwer vorhersehen lässt, wie sich der Markt entwickelt, bleibt der zukünftige Wert der Immobilie und somit der eigene Profit ungewiss. Dieser Sachwert eignet sich auch für Anleger mit geringem Kapitaleinsatz, weil sie sich das Investment, anders als bei Aktien und Gold, von der Bank finanzieren lassen können. In der Regel sollten Anleger aber mindestens 10 Prozent der Investitionssumme besitzen. Aktuell bestehen aufgrund eines vorherrschenden Immobilien-Booms insbesondere in Städten enorm hohe Immobilienpreise. Jene Anleger, die bereits früher in diesen Sachwert investierten, profitieren nun mit den Mieteinnahmen oder bei einem Verkauf. Daran zeigt sich, wie sehr sich ein rechtzeitiger Immobilienerwerb in günstigen Zeiten später einmal auszahlen kann.

Strategien entwickeln

Zusammengefasst lässt sich über die verschiedenen Sachwerte Folgendes sagen: Edelmetalle wie Gold stellen eine sichere Anlage dar, allerdings bringen sie keinen regelmäßigen Gewinn und der aktuelle Goldkurs muss berücksichtigt werden. Aktien bieten sich besonders zum Einstieg an, wenn Besitzer sich das nötige Wissen aneignen und strategisch vorgehen. Sofern Immobilien zum richtigen Zeitpunkt ge- und verkauft werden,

stellen sie in der Regel eine gewinnbringende Option dar. Generell gilt bei allen Sachwerten: Um sein Vermögen zu schützen und Profite zu erzielen, empfiehlt es sich, die Risiken mithilfe einer Diversifizierung der Geldanlage zu verringern. Außerdem sollten Anleger nie das gesamte Vermögen in eine Anlageform investieren. Idealerweise behalten sie eine Notreserve von drei Monatsgehältern für unvorhergesehene Ausgaben. Für Einsteiger könnte eine mögliche Strategie wie folgt aussehen: Zunächst bauen sie mit Aktienfonds Kapital auf. Wenn Anleger sich die Nebenkosten für eine Immobilie leisten können und ein festes Einkommen besitzen, kaufen sie die erste vermietete Immobilie. Mit den zwei Geldströmen lassen sich nach und nach weitere Immobilien erwerben. Für zusätzliche Absicherung kommen dann Anlagen in Edelmetalle wie Gold und Silber hinzu. Sie dienen als echte Wertspeicher für das Geld, welches auf dem Girokonto dauerhaft nicht gut aufgehoben ist. Denn selbst bei Banken, die im Einlagensicherungsfonds sind, könnte zum Beispiel bei einem Wertverlust des Euros das Vermögen des Kontoinhabers in Gefahr geraten.

Bei der Wahl beraten lassen

Jeder Mensch geht mit seinem Geld anders um, daher lassen sich verschiedene Anlegertypen ausmachen. So gibt es sicherheitsorientierte, ertragsorientierte, wachstumsorientierte und spekulative Anleger. Vor einer Investition empfiehlt es sich, den eigenen Anlagentyp für sich herauszufinden. Hierfür eignet sich vor allem das Gespräch mit einem Finanzberater. Das Prinzip ist mit dem eines Maßschneiders vergleichbar. So wie der Maßschneider aus verschiedenen Stoffen, Kragen, Manschetten und Knöpfen das individuelle Hemd erstellt, so ermittelt der Finanzberater Schritt für Schritt das ganz persönliche Anlage-Profil. Dabei berücksichtigt er die Persönlichkeit, die jeweilige Vermögenssituation des Anlegers, die Höhe des maximalen Risikos sowie die finanziellen Absichten. Während der eine Anleger dauerhaft dieselbe vorsichtige Strategie fährt, hat der andere einfach Freude am kurzfristigen spekulieren. Um sein Ziel zu erreichen, müsste der Sicherheitsorientierte aber manchmal auch Risiken eingehen oder



der Risikofreudige zwischendurch strategischer und geduldiger investieren. Außerdem verändert sich die finanzielle Situation im Alter und damit auch, welche Anlage am meisten Sinn macht. Was sich wann und für wen empfiehlt, lässt sich gemeinsam mit unabhängigen Finanzberatern herausfinden. Grundsätzlich sollte sich jeder in seinem Leben mit dem Thema Geldanlage auseinandersetzen – unabhängig davon, ob gerade eine starke Inflation andauert oder nicht. Sein Vermögen schon jetzt gewinnbringend anzulegen, wird sich in Zukunft immer auszahlen. ■

Weitere Informationen unter www.finanz-center.com

Norman Argubi

Als Volljurist und unabhängiger Finanzberater informiert Norman Argubi, Vorstand der finanz-center AG, seit mehr als 30 Jahren über sinnvolle Investitionen und Vermögensverwaltung.





GmbH und Krypto

In diesen Fällen lohnt es sich, Krypto in einer GmbH zu halten!

Text: Felix Schulte

Vermögensverwaltende GmbHs liegen voll im Trend. Im dritten Teil der Serie, in der wir auf die einzelnen Assetklassen in einer GmbH eingehen, widmen wir uns dem hoch interessanten Thema „GmbH und Krypto“.

Kryptowährungen, kurz Kryptos, sind digitale Zahlungs- oder Wertaufbewahrungsmittel auf der Grundlage eines Blockchain-Systems. Inzwischen hat der Marktwert von Kryptos das Volumen von rund zwei Billionen Euro erreicht. Wobei die bekanntesten Kryptos - wie Bitcoin (BTC) und Ethereum (ETH) - den Großteil dieser Kapitalisierung ausmachen. Bitcoin gilt als „das neue Gold“ an der Börse. Und es herrscht Goldgräberstimmung - denn nicht wenige Crypto-Investoren sind in den letzten Jahren zu Millionären geworden. Eine aktuelle Umfrage der Marktforschung zeigt, dass sich mittlerweile auch 32 Prozent der Deutschen Kryptos als geeignete Anlageform zur Vermögensbildung vorstellen können. Wer Gewinne mit Krypto macht, muss diese aber auch bei der Steuererklärung angeben.

Krypto ist im Privatvermögen sehr oft gut aufgehoben

Krypto ist sehr oft vorteilhaft im Privatvermögen, weil man bei vielen Geschäftsvorfällen - nicht bei allen - tatsächlich das private Veräußerungsgeschäft hat, das nach einem Jahr steuerfrei ist. Die steuerfreie Veräußerungsfrist verlängert sich von einem Jahr auf 10 Jahre, wenn mit den Kryptos Einkünfte - durch Gestalt des Lending, Staking, Mining oder Yield Farming - erzielt werden. Da diese Ak-

tivitäten stets mit einem Entgelt verbunden sind, unterliegen sie zunächst dem Einkommenssteuergesetz § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 Satz 4 EstG. Die Besteuerung von Krypto ist jedoch eine Wissenschaft für sich und es gibt viele Graubereiche, die gesetzlich nicht geregelt sind.

In der GmbH sind Gewinne immer steuerpflichtig. RIDE ist Experte für vermögensverwaltende GmbHs und uns geht es um die Steueroptimierung mit Kapitalgesellschaften. Wann lohnt es sich Kryptos im Betriebsvermögen, anstatt im Privatvermögen zu halten?

In diesen Fällen profitiert man von Krypto in der GmbH



FUNDSCENE | 2022

von den rund 30 Prozent Steuern. Allerdings kann man in der GmbH nach einem Jahr nicht steuerfrei verkaufen. Bei RIDE gehen wir davon aus, dass man das Geld in der GmbH re-investiert, dadurch schneller Vermögen aufbaut und sich dann irgendwann ein Gehalt auszahlt.

Steuersätze	
Privat	In der GmbH
bis zu 45 % Einkommenssteuer	ca. 30 % Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Soli auf Körperschaftsteuer

2. Hält man hohe liquide Mittel im Betriebsvermögen, profitiert man von der GmbH

Typisch ist hier der Start-up-Founder, der seinen Exit macht. Nehmen wir an, jemand verkauft sein operatives Geschäft „seine GmbH“ und hält über eine Holdingstruktur jetzt erheblich liquide Mittel in der Holding. Durch den Verkauf hat er 10 Millionen Euro in seiner Holding. Anstatt diese ins Privatvermögen mit knapp 26 Prozent Steuerlast auszuschütten und dann in Krypto zu investieren, macht es viel mehr Sinn, die voll liquiden Mittel direkt zu investieren. Ansonsten könnte er nach der Ausschüttung nur noch rund zwei Drittel wieder anlegen.

3. Liegt der Verlust über 20.000 EUR, profitiert man von der GmbH

Das neue Gesetz der Verlustverrechnungsbeschränkung bei Derivaten gilt auch für Krypto - denn auch bei den Kryptowährungen gibt es Termingeschäfte. Laut § 20 Absatz 6 Satz 5 EstG dürfen im Privatvermögen seit 1. Januar 2021 nur noch 20.000 Euro Verluste aus Termingeschäften abgesetzt werden. Vorsicht, denn das kann zu einer erhöhten, individuellen Steuerlast führen. Und es drohen mehr Steuern als Gewinne. Der einzige Ausweg ist tatsächlich die GmbH: Da die Neuregelung nur für private jedoch nicht für gewerbliche Anleger gilt.

Krypto und Finanzamt

Krypto und Steuern sind besonders kompliziert. Einmal in der Anwendung der Steuern, aber auch in der Umsetzung, im Reporting und in der Buchhaltung. Obwohl das deutsche Steuerrecht in Sachen Krypto recht weit ist, ist noch nicht alles eindeutig festgelegt. Die Compliance-Regelung des Finanzamtes beim Jahresabschluss lautet jedoch: Es muss nachvollziehbar sein. Das geht so weit, dass wirklich jede einzelne Transaktion dargestellt werden müsste. Beispielsweise muss bewiesen werden, dass ein Coin wirklich ein Jahr auf dem Wallet gelegen ist und ob die einzelnen Coins der Einjahres- oder Zehnjahresfrist unterliegen. Das ist bei Krypto eine echte Herausforderung, schließlich bleibt es oft

nicht bei einem „Closed Garden“, sondern die Transaktionen laufen durch viele, verschiedene Wallets und Börsen.

Gefahr der Auslegung als gewerblichen Tätigkeit durch das Finanzamt

Krypto kann zu einer gewerblichen Tätigkeit führen, was wiederum - wenn man Immobilien in der GmbH hält - die erweiterte Gewerbesteuerkürzung nichtig machen könnte. Wer auch Immobilien hält und gewisse Sachen mit Krypto in der GmbH macht, muss aufpassen.

Die GmbH hat auch bei Krypto ihre Berechtigung

Die vermögensverwaltende GmbH bleibt bei Krypto ein Nischenthema, hat aber durchaus auch ihre Berechtigung - es kommt immer drauf an, was man damit macht. Tradet man unterjährig, hält man hohe liquide Mittel in der Holding oder will man die Auswirkungen der Verlustverrechnungsbeschränkung abfangen, profitiert man von einer GmbH. In diesen Fällen ist die GmbH somit auch bei Krypto geeignet, den Grundstein für privaten Vermögensaufbau zu schaffen - um schneller Vermögen aufzubauen. RIDE unterstützt bei der Gründung und Verwaltung von GmbHs.

Wer auch Immobilien hält und gewisse Sachen mit Krypto in der GmbH macht, muss aufpassen.

Felix Schulte

Felix Schulte verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Unternehmensgründung,-führung, Investments. Als Gründer und CEO von RIDE entwickelt er Softwarelösungen im Bereich der Vermögensstrukturierung und ermöglicht steuereffizientes Investieren



Vermögensverwaltende GmbHs liegen voll im Trend.

Eltern und Sohn waren sich über die jeweiligen Beteiligungsquoten an dem Gesamtdepot einig.



FotoQuelle: © stock.adobe.com - Manuel Schönleit

Das Finanzgericht Baden-Württemberg hat entschieden, dass die Gewinne aus der Veräußerung von Kryptowährungen steuerpflichtig sind. Gegen das Urteil ist bereits die Revision beim Bundesfinanzhof (BFH) anhängig.

Steuerprobleme rund um die Kryptowährungen

In seiner Einkommensteuererklärung erklärte der Kläger Gewinne aus dem Handel mit Kryptowährungen. Den Handel betrieb sein Sohn treuhänderisch für ihn. Der Kläger hatte sich mit einer Geldzahlung am Portfolio seines Sohnes beteiligt.

Der Sohn handelte auch treuhänderisch für seine Mutter und in seinem eigenen Namen. Eltern und Sohn waren sich über die jeweiligen Beteiligungsquoten an dem Gesamtdepot einig. Der Sohn kauf-

STEUERPROBLEME RUND UM DIE KRYPTOWÄHRUNGEN

Text: Redaktion RSM GmbH

te zunächst mit US Dollar (USD) die Kryptowährung Bitcoin. Mit Teilen der Bitcoin-Bestände handelte er direkt, andere nutzte er zum Erwerb weiterer Kryptowährungen. Er war hierzu bei sechs internetbasierten Handelsplattformen angemeldet. Er erwarb und veräußerte Kryptowährungen innerhalb eines Jahres.

Streit um die Einordnung von Kryptowährungen

Die Gewinne berücksichtigte das Finanzamt als Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften. Der Kläger legte Einspruch ein. Es liege kein „anderes Wirtschaftsgut“ und damit kein Veräußerungsgeschäft vor. Kryptowährungen seien kein Wirtschaftsgut. Außerdem gebe es bei der Besteuerung von

Die Gewinne berücksichtigte das Finanzamt als Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften.

Einkünften aus dem Handel mit Kryptowährungen ein strukturelles Vollzugsdefizit, das dem Gesetzgeber zurechenbar sei. Eine Besteuerung hänge von der Erklärungsbereitschaft des Steuerpflichtigen ab. Mitteilungspflichten über den Übergang von Bitcoin und anderen Kryptowährungen von oder auf einen Steuerpflichtigen gebe es nicht. Eine Kryptobörse unterliege nicht dem automatisierten Kontenabruf.

Kein Erfolg vor dem Finanzgericht

Das Finanzgericht Baden-Württemberg wies die Klage mit Urteil vom 11.06.2021 (Az. 5 K 1996/19) ab. Die Gewinne des Klägers seien sonstige Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften. Kryptowährungen seien immaterielle Wirtschaftsgüter. Der steuerrechtliche Begriff des Wirtschaftsguts sei weit zu fassen und auf der Grundlage einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise auszulegen. Er umfasse „sämtliche vermögenswerten Vorteile, deren Erlangung sich der Steuerpflichtige etwas kosten lässt“, „die einer selbständigen Bewertung zugänglich sind“ und der „Erwerber des gesamten Betriebs in dem Vorteil einen greifbaren Wert sehen würde“.

Der Kläger habe beim Erwerb der Kryptowährungen zumindest einen vermögenswerten Vorteil erlangt. In der Blockchain der Kryptowährung werde dem Kläger verbindlich ein Anteil

an der Währung zugerechnet. Dieser stehe ihm, dem Inhaber des öffentlichen und des privaten Schlüssels, zu und sei mit der Chance auf Wertsteigerung sowie dem Einsatz als Zahlungsmittel verbunden. Die Kryptowährung sei einer gesonderten Bewertung zugänglich. Deren Wert werde anhand von Angebot und Nachfrage ermittelt. Der Kläger habe aus Kurssteigerungen Gewinne erzielt. Kryptowährungen seien übertragbar. Dies zeige deren Handel an speziellen (Internet-)Börsen. Die technischen Details der Kryptowährungen seien für die rechtliche Bewertung des Wirtschaftsguts nicht entscheidend.

Kryptobörsen gelten als Finanzdienstleistungsinstitute

Ein strukturelles Vollzugsdefizit liege nicht vor, auch wenn sich die meisten Handelsplattformen für Kryptowährungen im Ausland befänden. Bei Sachverhalten mit Auslandsbezug sei die Finanzverwaltung grundsätzlich auf eine erhöhte Mitwirkung der Steuerpflichtigen angewiesen. Nationalstaatliche Souveränität könne der deutsche Gesetzgeber nicht verändern. Zwischenstaatliche Rechts- und Amtshilfe sowie Sammelauskunftersuchen zur Einholung der erforderlichen Auskünfte bei Internet-handelsplattformen seien möglich.

Kryptobörsen seien als multilaterales Handelssystem Finanzdienstleistungsinstitute. „Als solches unterliegen sie der Identifizierungspflicht“. Betreibe die Kryptobörse auch Finanzkommissionsgeschäfte, sei sie sogar ein Kreditinstitut und unterliege somit dem Kontenabruf. Auch wenn sich private Veräußerungsgeschäfte mit Kryptowährungen, die es im Streitjahr erst seit ca. 8 Jahren gebe, nur schwer aufdecken ließen, reiche dies für sich alleine noch nicht zur Begründung eines strukturellen Vollzugsdefizits aus. Der Gesetzgeber könne nicht auf jede (technische) Neuerung sofort regulatorisch reagieren. Er dürfe zunächst deren Entwicklung abwarten und müsse „erst dann reagieren, wenn sich gravierende Missstände zeigen“. Solche habe es bis zum Streitjahr nicht gegeben.

Die Revision wurde zugelassen, da die entscheidungserheblichen Fragen noch nicht höchstrichterlich entschieden seien. ■

In der Blockchain der Kryptowährung werde dem Kläger verbindlich ein Anteil an der Währung zugerechnet.

ELEKTROSCHROTT WÄCHST UM REKORDMENGE, ABER NUR 17,4 % WERDEN DAVON RECYCELT

Text: Jamie McAloon

Was sind EEE und E-Abfall? Elektro- und Elektronikgeräte (EEE) sind Produkte mit Schaltkreisen oder elektrischen Komponenten, die mit Strom oder Batterien versorgt werden. Elektroschrott ist die Entsorgung dieser Produkte, sei es durch Abnutzung oder, was wahrscheinlicher ist, aufgrund von technologischen Fortschritten und Upgrades. Das Wachstum von Elektro- und Elektronikgeräten im letzten Jahrhundert ist eng mit der rasanten Entwicklung der Weltwirtschaft verbunden. Mit dem kontinuierlichen Anstieg des verfügbaren Einkommensniveaus, der massiven Verstärkung und der Industrialisierung in den sich entwickelnden Volkswirtschaften nimmt der Elektroschrott einen exponentiellen Verlauf. Weltweit ist er der am schnellsten wachsende Abfallstrom.

Laut dem Global E-Waste Monitor 2020 der Vereinten Nationen erreichte der weltweite Elektroschrott im Jahr 2019 eine Rekordmenge von 53,6 Millionen Tonnen, von denen nur 17,4 % recycelt wurden. Dies ist nicht nachhaltig, da der Elektroschrott weiterhin schneller wächst als die weltweiten Recyclingbemühungen. Derzeit hat der globale Markt für Elektroschrott einen Wert von 57 Milliarden US-Dollar. Nur 10 Milliarden Dollar werden auf umweltverträgliche Weise recycelt.

Schlechtes Recycling und Sammelmanagement von Elektroschrott tragen zur globalen Erwärmung bei. Es überrascht nicht, dass bei der Gewinnung und Veredelung von Primärrohstoffen für EEG-Produkte Treibhausgasemissionen freigesetzt werden. Wenn wir die Materialien recyceln könnten, würde sich die Notwendigkeit, neue Rohstoffe abzubauen, verringern. Ein weiterer erschwerender Faktor ist die Art der Materialien im Abfall und ihre gefährlichen Eigenschaften. Elektroschrott enthält nicht nur Kunst-



stoff, sondern auch einige extreme Zusatzstoffe und gefährliche Substanzen wie Quecksilber, bromierte Flammschutzmittel (BFR), Fluorchlorkohlenwasserstoffe (FCKW) und teilhalogenierte Fluorchlorkohlenwasserstoffe (HFCKW). Es überrascht nicht, dass dies erhebliche Risiken für die Umwelt und die menschliche Gesundheit mit sich bringt.

Wie können Unternehmen dieses Problem angehen? Erstens können sie sich mit dem Produktdesign befassen. Die Unternehmen müssen Produkte, Komponenten und Materialien herstellen, die so lange wie möglich ihre maximale Funktionalität behalten. Dies kann durch die Reparatur und Aufarbeitung eines Produkts oder bestimmter Teile davon erreicht werden. Durch Investitionen in Aufarbeitungstechnologien und -methoden können aufgearbeitete Produkte in Aussehen und Funktionalität mit neuen Produkten konkurrieren. Die Aufarbeitung ist in erster Linie ein zeitaufwändiger und manueller Prozess. Weitere Forschung und Investitionen in diesem Bereich sind daher für die Verbesserung der Effizienz unerlässlich.

Zweitens müssen wir uns mit dem Stigma auseinandersetzen, das der Verwendung von aufgearbeiteten oder gebrauchten Produkten anhaftet. Abgesehen von der Tatsache, dass die Menschen modisch sein und mit den neuesten Trends Schritt halten wollen, schreckt vor allem die An-

nahme ab, dass die Leistung der Artikel minderwertig ist und dass bei einer Fehlfunktion des Produkts finanzielle Kosten anfallen könnten. Die Kunden brauchen Garantien und Transparenz auf dem Sekundärmarkt, um sicherzustellen, dass die Kreislaufwirtschaft genutzt wird. Schließlich kann die Cloud-Technologie eine entscheidende Rolle bei der Verringerung des Tempos der Veralterung von Hardware spielen. Die Nutzung dieser Technologie ermöglicht eine optimierte Speicherung und verbesserte Datenverwaltung und -verarbeitung über ein Netzwerk von Internetservern anstelle eines lokalen Geräts.

Ein Unternehmen, das uns gefällt, ist ASML, ein in den Niederlanden notierter Hersteller von Halbleiterausstattung. Das Unternehmen stellt Lithografie- (Licht-) Maschinen her, die von TSMC und Intel zum „Drucken“ von Siliziumchips verwendet werden. Die Produkte von ASML sind entscheidend für die Produktion kleinerer, billigerer, leistungsfähigerer und energieeffizienterer Chips. ASML kann sich bewundernswerter Kreislaufinitiativen rühmen: Allein im Jahr 2020 recycelte das Unternehmen 360 kg Elektroschrott, mit einer Gesamtrecyclingrate von 85 % und wiederverwendbaren Teilen im Wert von über 1.151 Mio. €. Eines seiner Vorzeigeprodukte, die PAS 5500-Systeme (die 1991, sieben Jahre nach der Gründung des Unternehmens, auf den Markt kamen), hat eine Nutzungsrate von 90 %. Wenn neuere Systeme ältere ersetzen, überholt ASML die Geräte und gibt ihnen einen neuen Zweck, indem es weniger anspruchsvolle Chips produziert. Das Unternehmen führt auch sein „As-New“-Programm durch, bei dem gebrauchte Anlagenteile wiederaufbereitet werden, die dem gleichen Standard wie neue Teile entsprechen.



Kraft Heinz gibt bekannt, dass das Unternehmen eine Vereinbarung über den Erwerb einer 85-prozentigen Beteiligung an dem deutschen Unternehmen Just Spices getroffen hat. Die verbleibenden 15 % der Anteile werden von den drei Gründern von Just Spices gehalten, die das Unternehmen weiterführen und sich darauf konzentrieren werden, das Geschäft und sein internationales Wachstum voranzutreiben.

Just Spices wurde 2014 gegründet und ist ein innovatives Start-up-Unternehmen, das in der wachstumsstarken Kategorie der Geschmackserweiterung eine Vorreiterrolle einnimmt. Das mehr als 170 Produkte umfassende Portfolio umfasst Gewürzmischungen, Salatdressings und einfach zuzubereitende „In-Minute“-Mischungen für verschiedene Mahlzeiten, vom Frühstück und leichten Snacks bis hin zu Salaten und Backwaren, mit einer breiten Palette an pikanten, süßen, klassischen und exotischen Geschmacksrichtungen. Das schnell wachsende Gewürzrevolution-Geschäft von Just Spices verkauft etwa 70 % seiner fertigen und

einstufigen Gewürzmischungen direkt an die Verbraucher. Die restlichen Verkäufe erfolgen über große Lebensmitteleinzelhändler – sowohl in den Geschäften als auch online in Deutschland, Spanien, Österreich und der Schweiz.

Die datengesteuerte Produktinnovation von Just Spices ist erfolgreich auf die Bedürfnisse der heutigen Verbraucher der Gen Y und Gen Z ausgerichtet, die auf den Social-Media-Plattformen des Unternehmens etwa 1,4 Millionen Follower haben. Dank seiner fortschrittlichen Analysekenntnisse konnte Just Spices frühe Verbrauchertrendsignale erkennen, Produktinnovationen fördern, die Stimmung der Kunden verstehen und die Kundenansprache optimieren.

„Dies ist eine großartige Gelegenheit, unsere internationale Wachstumsagenda weiter zu beschleunigen, indem wir unsere Fähigkeit stärken, Trends im Verbrauchergeschmack und in den Verbraucherpräferenzen zu antizipieren, sowie unsere Innovationsgeschwindigkeit auszubauen“, sagte Rafael Oliveira, International Zone President bei Kraft Heinz. „Wir werden außerdem unsere

Größe und Agilität nutzen, um das Geschäft von Just Spices auf dem schnell wachsenden Markt für Geschmackserweiterungen über den derzeitigen deutschen Standort und die jüngsten Markteintritte in Spanien, Österreich und der Schweiz zu beschleunigen. Darüber hinaus sehen wir ein enormes Potenzial, um unser eigenes Direktvertriebsgeschäft und unsere Marktexpansion zu stärken und zu verbessern.“

„In den letzten Jahren hat Just Spices seinen erfolgreichen Omnichannel-Ansatz weiter gestärkt und verfügt über einige der besten Direct-to-Consumer-Analysen in der Lebensmittelbranche. Wir freuen uns sehr über das Expansionspotenzial, das sich aus der Kombination der Innovationskraft und Markenstärke von Just Spices mit dem Team von Kraft Heinz und der damit verbundenen Größenordnung ergibt“, so Florian Falk, CEO von Just Spices und einer der drei Gründer des Unternehmens. Die Übernahme unterliegt den üblichen Abschlussbedingungen, einschließlich der Genehmigung durch die staatliche Fusionskontrolle, und wird voraussichtlich im ersten Quartal 2022 abgeschlossen sein. ■

5 WEGE, WIE DEIN KASSENBN DEINE FINANZEN REVOLUTIONNIERT

Text: Ruth Rottwitt und Jannis Dust

Stell dir vor, dein Kassenbon wäre mehr als nur ein Papierstreifen...

Gewünscht oder nicht: seit 2020 gibt es für jeden Einkauf einen Kassenbon. Die so genannte Belegausgabepflicht sorgt für Zettelchaos hinter den Kassen und in Portemonnaies, eine große Diskussion um Nachhaltigkeit und die Frage, wie sinnvoll ihre Einführung wirklich war.

Rund die Hälfte der Einkaufenden nehmen den Beleg zumindest meistens mit¹ - und das hat gute Gründe: Ob Thermopapier, blaues Papier oder digitaler Beleg - sie helfen bei Finanzorganisation, Sparen und manchmal sogar beim Geld verdienen.

Wir zeigen dir, wie du in fünf Schritten das Beste aus deinen Kassenzetteln herausholst.

1. Mach Schluss mit Zettelchaos!

Ein Großteil unseres Lebens ist digitalisiert - in den meisten Haushalten finden sich dennoch volle Buchhaltungsordner. Insbesondere Kassenbons sind dafür recht unpraktisch: sie verblassen, zerknittern oder gehen auf dem Weg vom Einkauf nach Hause verloren. Für Umtausch, Garantieansprüche oder Steuererklärung aber sind sie notwendig und buchstäblich bares Geld wert.

Zeit, sich von Zettelchaos zu verabschieden und deine Belege digital zu verwalten. Apps wie epap helfen dir dabei, deine Papierbelege einzuscannen, an einem Ort zu verwalten und schnell wieder zu

finden. Hast du sie digitalisiert, kannst du sie gleich exportieren und an deine Buchhaltungssoftware oder Steuerberatungen weiterleiten.

Übrigens: mit epap kannst du schon an über 5.500 Kassen deinen Beleg direkt digital mitnehmen.

2. Deine Finanzen detailliert im Blick

Ein Drittel der Deutschen führen ein Haushaltsbuch - dabei liegt die handschriftliche Erfassung der Einnahmen und Ausgaben noch knapp vor softwarebasierten Lösungen². Im Haushaltsbuch wird erfasst, in welchem Geschäft wie viel Geld ausgegeben wurde. Der Einkauf im Supermarkt beinhaltet aber neben Lebensmitteln meist auch Drogerie- oder Haushaltsprodukte - für eine detaillierte Übersicht, sollte hier genau getrennt werden. Was nach viel Arbeit klingt, geht mittels künstlicher Intelligenz schnell und einfach direkt auf dem Smartphone: Digitalisierst du deine Belege mit epap, wertet die App sie bis auf Produktebene aus und schreibt dein Haushaltsbuch für dich.

3. Multibanking mit dem extra Kick

Multibanking ist klar im Trend: Im letzten Jahr besaß jede*r Deutsche*r im Schnitt 1,3 Girokonten - meist, um das eigene Geld flexibler zu verwalten³. Multibanking Apps helfen dabei, einen Überblick über die Finanzen zu behalten. Mit zunehmenden kontaktlosen oder mobilen Zahlungen fehlte für den vollkommenen Finanzüberblick bislang jedoch eins: genaue Details zu den Transaktionen. Deshalb haben wir bei epap einen Ort für wirklich alle Finanzen geschaffen: Zugehörige Belege und Transaktionen werden einfach verbunden und helfen dir, auch zu einem späteren Zeitpunkt genau nachzuvollziehen, wofür du Geld ausgegeben hast.

4. Nutze die Extra-Zentimeter: Coupons & Gutscheine

Viele Kassenbons werden nicht nur durch das TSE-Gesetz länger, sondern auch durch Coupons, Gewinnspiele oder Bonuspunkte. Auch wenn oder gerade, weil diese Treueaktionen nicht die umweltfreundlichste Lösung sind, lohnt es sich, sie zu nutzen. Brauchst du das beworbene Produkt ohnehin, kannst du so beim nächsten Einkauf ganz einfach Geld sparen. Mittlerweile gibt es auch digitale Lösungen für Coupons - wie beispielsweise in der Lidl Plus App oder Coupies.



5. Mit deinen Belegen beim Sparen Geld verdienen

Jetzt kommt unser persönlicher Favorit: mit deinem Kassenbon kannst du Geld verdienen. Die Idee ist nicht neu: bei Scondoo, GFK Panel oder Nielsen lädst du deine Belege hoch und tauscht sie gegen Prämien ein. Ab sofort kannst du deine Belege allerdings viel komfortabler in Geld verwandeln. Sammelst du sie in epap, werden dir Umfragen bestimmter Marken vorgeschlagen. Innerhalb von wenigen Minuten nimmst du direkt in der App teil und wirst dafür belohnt: Dein Guthaben erhältst du als Paypal-Guthaben oder Amazon-Gutschein.

Der augenscheinlich so unpraktische und unnötige Kassenzettel birgt also auch für uns als Kund*innen einige Vorteile: die eigenen Finanzen besser nachvollziehen, Budgets planen oder Sparpotenziale identifizieren; die eigene Buchhaltung digitalisieren und automatisieren oder Geld sparen und verdienen. Der digitalisierte Kassenbon räumt nicht nur unser Portemonnaie, sondern auch unsere Finanzen auf. epap hilft dir dabei, alle Belege und Finanzen in einer App zu organisieren, deine Daten zu schützen und sogar Geld zu verdienen.

Und, fragst du beim nächsten Einkauf nach dem Bon?

Quellen:

1 YouGov (12.12.2019). Digitalisierung an der Einkaufskasse – Kassenbon per Email für viele vorstellbar. Verfügbar unter: <https://yougov.de/news/2019/12/digitalisierung-der-einkaufskasse-kassenbon-email-1/> (<https://yougov.de/news/2019/12/12/digitalisierung-der-einkaufskasse-kassenbon-email-1/>).

2 Ears and Eyes (30.01.2020). Haushaltsplanung: Jeder Vierte macht's digital. Verfügbar unter: <https://www.earsandeyes.com/presse/digitales-haushaltsbuch/> (<https://www.earsandeyes.com/presse/digitales-haushaltsbuch/>).

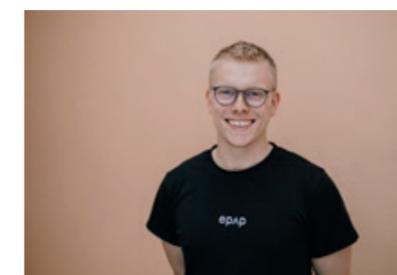
3 Bankenverband (2020). Verteilung der Girokonten im Detail. Verfügbar unter: <https://bankenverband.de/statistik/zahlungsverkehr/girokonten/> (<https://bankenverband.de/statistik/zahlungsverkehr/girokonten/>).

Rund die Hälfte der Einkaufenden nehmen den Beleg zumindest meistens mit.



**Ruth Rottwitt
Jannis Dust**

Jannis Dust und Ruth Rottwitt verantworten Marketing und Kommunikation bei epap. Das Hannoveraner Fintech unterstützt Menschen bei ihren Finanzen und macht das Sammeln von Belegen einfach und lohnenswert.



Warum ein ETF-Depot sich auch für Firmen lohnt

Text: Thimm Blickensdorf

Ständig sorgt die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank für Schlagzeilen: Immer mehr Banken und Sparkassen nehmen Negativzinsen, nach offiziellen Angaben sind es längst über 400 Geldinstitute. Mittlerweile sind Millionen Sparer in Deutschland davon betroffen. Die Folge: Sparbuch oder Tagesgeldkonto lohnen sich gar nicht mehr, für Festgeld gibt es nur noch Minizinsen.

Zugleich sinkt durch die starke Inflation ständig die Kaufkraft der Verbraucher: Der Preisanstieg gegenüber dem Vorjahr hat bereits die 5-Prozent-Marke überschritten. Keine guten Zeiten also, für alle, die etwas Geld zurücklegen oder für die Altersvorsorge sparen wollen.

Jede Firma braucht Rücklagen



Thimm Blickensdorf ist als Vertriebsleiter auch Mitglied der Geschäftsleitung von growney.

Für viele Unternehmen sind Negativzinsen ein Problem

Während die Medien immer mal wieder über die Folgen für den ganz normalen Sparer berichten, bleibt ein Aspekt oft ohne Berücksichtigung: Dass Negativzinsen auch für viele Unternehmen in Deutschland zu einem großen Problem geworden sind. Für viele Firmen ist es von zentraler Bedeutung, Geld zur Seite zu legen: Rücklagen für künftige Investitionen oder die nächste Umsatzsteuer-Voranmeldung oder auch als Reserve für konjunkturelle Zeiten.

Zu einer vernünftigen Liquiditätsplanung gehört heute in jedem Unternehmen, dass etwa für saisonale Schwankungen des eigenen Geschäfts oder für unvorhersehbare Zeiten Rücklagen gebildet werden. Gerade die Coronakrise zeigte in den vergangenen Monaten, dass Unternehmen solche Flexibilität zwingend benötigen, um auf Unvorhergesehenes angemessen reagieren zu können. Dafür sind liquide Mittel besonders wichtig.

Doch Unternehmen werden mittlerweile bestraft, wenn zu viel Geld auf dem Geschäftskonto liegt. Die Freigrenzen für Negativzinsen sinken ständig. Schlägt der Minuszins erst einmal zu, wird die Lage geradezu dramatisch: Das zurückgelegte Geld wird weniger! Nicht allein durch den Kaufkraftverlust, sondern auch ganz real. Banken kasieren Strafzinsen oder nehmen mittlerweile selbst für das Tagesgeldkonto Gebühren (bei gleichzeitigem Nullzins). Lediglich Festgelder oder Anleihen werfen also noch einen minimalen Zinsertrag ab. Doch sie können dem flexiblen Liquiditätsbedürfnis vieler Firmen leider nicht gerecht werden.

Geringe Kosten = mehr Rendite

Einen Ausweg bieten professionelle Vermögensverwalter: Sie legen für Firmen das Geld an den Kapitalmärkten an, so hat das Kapital die Chance auf Rendite. Insbesondere digitale Vermögensverwaltungen bieten dabei Firmenkunden eine interessante Möglichkeit, den Strafzinsen zu entfliehen. Ihr großer Vorteil: Der digitale Vertriebsweg erleichtert die Geschäftsprozesse und senkt die Kosten massiv. Uns bei growney geht es zum Beispiel oft so, dass Firmenkunden überrascht sind, wie günstig und komfortabel eine digitale Vermögensverwaltung ist.

Die Überlegung ist ganz klar: Wenn ein Vermögensverwalter digital arbeitet, dann werden die Kunden zwar nicht in die Oper eingeladen oder in einer repräsentativen Villa mit einem Kaffee bewirtet. Doch: je geringer die Kosten, desto höher ist die Rendite der Geldanlage. Diese zusätzlich erwirtschaftete Rendite kann über die Zeit sehr beachtlich sein.

Mit einem ETF-Depot wird dieses Vermögensverwaltungs-Konzept optimal umgesetzt: Bei growney entscheidet kein aktiver Fondsmanager über die Auswahl einzelner Aktien oder Anleihen. Stattdessen wird durch die Zusammenstellung von mehreren unterschiedlichen Indexfonds (ETFs) die Wertentwicklung der Kapitalmärkte abgebildet. Das ist nicht nur deutlich kostengünstiger, sondern bringt auch mehr Rendite: Denn über längere Zeiträume schafft es eigentlich kein Fondsmanager mit seiner Strategie und den vergleichbaren hohen Gebühren den Gesamtmarkt zu schlagen.



growney-CEO Gerald Klein (rechts) hat das Fintech im Dezember 2014 gegründet und zu einem der erfolgreichsten Robo Advisor in Deutschland gemacht.

Kein Fondsmanager schlägt den Markt

So investieren Firmen ganz einfach digital in bis zu 5.000 Wertpapiere aus mehr als 40 Ländern. Die breite Streuung ist auch ein anerkannter Schutz gegen Kursrisiken und Marktschwankungen. Denn je größer die Anzahl der Titel, in die investiert wird, umso weniger machen sich negative Kursbewegungen bei einer einzelnen Aktie im Depot bemerkbar. Zudem wird die Geldanlage ständig von unseren Experten auf wissenschaftlicher Grundlage überwacht.

Maximal flexibel mit ETF-Depot

Hinzu kommt: Die Indexfonds können börsentäglich verkauft werden, Firmen bleiben mit einem ETF-Depot also maximal flexibel. Genau deshalb ist ein Firmendepot mit ETFs derzeit als Alternative zum Tagesgeldkonto besonders beliebt. Immer mehr Unternehmen nutzen diese Chance der Geldanlage – sie ersetzen so die Angst vor Negativzinsen durch die Chance auf Rendite.

Natürlich wird beim growney-Firmendepot aber auch auf die besonderen Bedürfnisse von Unternehmen Rücksicht genommen. Nicht jeder hat das gleiche finanzielle Ziel. Deswegen gibt es zehn unterschiedliche Anlagestrategien, die sich beispiels-

weise durch einen unterschiedlichen Anteil von Aktien und Anleihen unterscheiden. Auch nachhaltige Anlageziele werden angeboten. So wird sichergestellt, dass die Geldanlage optimal passt.

Klar ist außerdem: Auch bei einem digitalen Vermögensverwalter dürfen Firmenkunden einen persönlichen Service erwarten. Ob das unverbindliche Erstgespräch via Teams oder ein fester Ansprechpartner mit persönlicher E-Mail-Adresse und Telefon-Durchwahl – solche Leistungen gehören bei growney ganz klar dazu!

Ein Service, der natürlich genauso für Geschäftsführer oder Firmeninhaber interessant sein kann. Oft genug stehen diese ja hinsichtlich Negativzinsen vor genau dem gleichen Problem wie die von ihm geführten Firmen.

Digital – und trotzdem persönlich

Thimm Blickensdorf

Thimm Blickensdorf bringt als Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung mehr als 15 Jahre Erfahrung aus Bankenwelt und Vermögensmanagement (u.a. DekaBank, Société Générale) bei growney ein.



FotoQuelle: © Scalable Capital GmbH

Handel der Krypto-Produkte über regulierte Börsen in Deutschland so einfach wie mit Aktien und ETFs

Scalable Capital startet neues Krypto-Angebot

Scalable Capital, schnell wachsender Online-Broker und Europas größter digitaler Vermögensverwalter, startet mit „Scalable Crypto“ ein neues Angebot zum Investieren in Kryptowährungen. Das Angebot fügt sich nahtlos neben die bestehenden Angebote der Vermögensverwaltung und des Neo-Brokers ein. Über die intuitive Benutzeroberflächen für Web und Mobile bietet das Unternehmen ab sofort einen einfachen, günstigen und sicheren Zugang zu Krypto-Investments an regulierten Börsen in Deutschland. Das Angebot richtet sich an alle Anlegenden, die ihre Geldanlage selbst in die Hand nehmen und einen Teil ihres Portfolios in digitale Vermögenswerte diversifizieren möchten.

„Wir machen den Krypto-Handel so einfach wie den Handel mit Aktien oder ETFs“, sagt Erik Podzuweit, Co-Gründer und Geschäftsführer von Scalable Capital. „Kryptowährungen haben sich als Anlageklasse in einem ausgewogenen

Portfolio etabliert. Mit „Scalable Crypto“ schaffen wir ein günstiges und intuitives Angebot, um noch mehr Menschen den Einstieg in die Krypto-Welt zu erleichtern. Die Erweiterung ist die nächste Etappe auf unserem Weg, Europas führende digitale Investmentplattform zu werden.“

Das Neue an dem Krypto-Angebot von Scalable Capital: Das Unternehmen vereint die bekannte Umgebung des Wertpapierhandels an einer Börse mit der neuen, bislang in vielen Formen noch unregulierten Anlageform in Kryptowährungen. Es ist keine Eröffnung eines separaten Wallets oder die aufwendige Verwahrung der digitalen Coins erforderlich. Bei Scalable Capital werden Kryptowährungen einfach in Form von Wertpapieren auf dem bestehenden Depot der Kundinnen und Kunden gehalten. Der Handel findet über die Börsen Xetra (Deutsche Börse) und gettex (Börse München) im Rahmen der regulären Handelszeiten statt. Funktionen wie unterschiedliche Ordertypen, Sparpläne

ab 1 Euro Sparrate zu individuellen Ausführungstagen und Sparintervallen sind bei „Scalable Crypto“ von Tag Eins integriert. Hinzu kommen neue Funktionen wie die Anzeige von Krypto-Kursen in Echtzeit und umfassende Informationen zu den einzelnen Währungen.

Anlegende brauchen sich nicht um die korrekte Besteuerung der Kryptowerte kümmern. Diese erfolgt analog zur Besteuerung von Aktien oder ETFs. Die Steuern werden automatisch von der Depotbank abgeführt. Eine detaillierte Kostenübersicht für das neue Angebot findet sich auf der Webseite von Scalable Capital. Für die Abwicklung nutzt das Unternehmen die bewährte Infrastruktur des Scalable Brokers und der Baader Bank. Die Eröffnung eines zusätzlichen Depots oder eine erneute Identifizierung sind für bestehende Kundinnen und Kunden nicht nötig. Sie können somit direkt mit dem Handel loslegen.

Starker Partner und Produkthanbieter für das Krypto-Angebot von Scalable Capital ist CoinShares, Europas größtes Investmentunternehmen für digitale Vermögenswerte. Mit seinen Exchange-Traded-Products (ETPs) auf Kryptowährungen ermöglicht CoinShares einen nahtlosen Zugang zu digitalen Vermögenswerten in einer regulierten und sicheren Umgebung. Krypto-ETPs halten die jeweiligen Währungen wie Bitcoin, Ethereum & Co. in gesicherten Cold-Wallets bei regulierten Verwahrstellen. ■

LG BERLIN KIPPT BANK-NEGATIVZINSEN Verbraucher können Geld zurückfordern

Fast jeder hat ein Giro- oder Tagesgeldkonto bei einer Bank, um sein Geld dort zu sparen – sei es bei der Sparkasse, der Postbank oder der Commerzbank. Doch bei fast allen Banken verringert sich das Geld allein dadurch, dass es auf dem Konto herumliegt. Grund dafür sind die „Verwarentgelte“ bzw. Negativzinsen, welche die Banken ihren Kunden berechnen. Das LG Berlin erklärt diese Praxis in einem aktuellen Urteil nun für unzulässig. Und das Beste: Die Banken müssen den Kunden das Geld direkt zurückzahlen. Der Kölner Rechtsanwalt Christian Solmecke erläutert das höchst verbraucherfreundliche Urteil:

„Das Urteil des Landgerichts (LG) Berlin ist das erste in dieser Rechtsfrage – und es ist wegweisend! Dem dürften noch viele gleichlautende Urteile folgen. In der Konsequenz gehe ich davon aus, dass bald keine Bank mehr Geld dafür berechnen darf, dass Kunden ihr Ersparnis auf einem Giro- oder Tagesgeldkonto einlagern. Außerdem können Kunden das bereits eingezogene Geld zurückfordern! Es ist in unseren Augen ein richtiges, wichtiges und sehr gutes Urteil für Verbraucherinnen und Verbraucher.“

„Verwarentgelt“ ist unzulässig

Konkret hatte der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) hier gegen die Sparda-Bank Berlin geklagt. Der Verband wendete sich gegen die Klausel im Preisverzeichnis der Bank, in der es heißt, dass ab August 2020 für Giro- und Tagesgeldkonten ein sogenanntes Verwarentgelt zu zahlen ist. Nach dieser Regelung verlangt das Kreditinstitut für Einlagen über 25.000 Euro ein Entgelt in Höhe von 0,5 Prozent pro Jahr. Ebenso muss auf Tagesgeldkonten ab einer Einlage von 50.000 Euro eine Einlage von 0,5 Prozent pro Jahr gezahlt werden – das sind mindestens 250 Euro. Nicht nur die Sparda-Bank, sondern viele weitere Kreditinstitute erheben solche Gebühren.

Der vzbv ist der Meinung, dass diese AGB-Klausel gegen wesentliche Grundgedanken der gesetzlichen Vorschriften verstößt und daher unzulässig ist. Das LG Berlin gab dem Verband Recht (Urt. v. 28.10.2021, Az.: 16 O 43/21). Geld dürften Banken nach dem Gesetz nur für „Sonderleistungen“ verlangen. Allerdings gehöre es zum üblichen Gebrauch des Kontos, dort Geld einzuzahlen und liegen zu lassen. Eine Argumentation, die auch jedem Nicht-Juristen einleuchten dürfte.

Außerdem besage eine Vorschrift aus dem Darlehensrecht, dass Kreditinstitute als Darlehensnehmer verpflichtet seien, ihren Kunden Zinsen aus-zuzahlen. Zwar sei es möglich, dass dieser Zinssatz auf null herabsinkt, er dürfe aber darüber hinaus nicht ins Minus hinabrutschen. Dem Kunden müsse also mindestens der Betrag erhalten bleiben, den er eingezahlt hat. Insbesondere könne diese Vorschrift nicht umgangen oder ignoriert werden, nur weil die Banken selbst gerade wirtschaftlich nicht gut dastünden. Mit dieser Aussage hat das LG Berlin ein deutliches Zeichen gegen den Versuch zahlreicher Banken gesetzt, eigene Belastungen auf Kundinnen und Kunden abzuwälzen.

Banken müssen

„Verwarentgelt“ zurückzahlen

Das LG Berlin verpflichtete die Sparda-Bank Berlin außerdem, bereits erhobene Zahlungen selbstständig zurückzuerstatten, ohne dass die Verbraucher dies gesondert einfordern müssten. Damit die Kundendaten überprüft werden können, muss die Sparda-Bank daher nun Namen und Anschrift ihrer Kunden dem vzbv bzw. einem Rechtsanwalt oder Notar zukommen lassen. Sobald das Urteil rechtskräftig wird, werden sich viele Kunden der Sparda-Bank Berlin über Rückzahlungen der Bank freuen können.

Das Urteil ist Teil einer groß angelegten Strategie des vzbv, der nun deutschlandweit die Negativzinsen kippen möchte. Weitere Klagen gegen unterschiedliche Banken wurden bereits erhoben. Ich gehe davon aus, dass dies den Anfang vom Ende der Verwarentgelt-Klauseln bedeutet und Bankkundinnen und -kunden viel Geld zurückfordern können!“ ■

Weitere Klagen gegen unterschiedliche Banken wurden bereits erhoben.



FotoQuelle: © WILDE BEUGER SOLMECKE Rechtsanwalt



Seit 30 Jahren werden Unternehmen des Tech-Sektors mit einem Aufschlag gegenüber den breiten Aktienindizes gehandelt.

DIGITALE TRANSFORMATION – ERST DER ANFANG?

Text: Jonathan Curtis, Portfoliomanager Franklin Templeton

COVID-19 hat insbesondere – so viel steht fest – die Geschwindigkeit der digitalen Transformation massiv beschleunigt. Damit ist für viele Unternehmen die Grundlage für ein robustes Wachstum über Jahre hinweg gegeben. Denn die Unternehmen werden, die digitalen Fähigkeiten, die sie und auch ihre Kunden während der Krise erworben haben, so gut es geht ausbauen. Seit 30 Jahren werden Unternehmen des Tech-Sektors mit einem Aufschlag gegenüber den breiten Aktienindizes gehandelt. Dieser Trend hielt auch im Dezember 2021 an. Allerdings sehen wir diesen auch weiterhin als gerechtfertigt an, da es sich um einen Aufschlag angesichts des starken und langfristigen Wachstums im Sektor, der Beschleunigung der Digitalen Transformation und der sich verbessernden Qualität im Sektor handelt. Belege hierfür sind eine steigende Anzahl an Unternehmen mit datenbasierten Wettbewerbsvorteilen, Plattform-Geschäftsmodellen, wachsenden Quellen wiederkehrender Einnahmen, starken Bilanzen und insgesamt starken EBITDA-Margen (EBITDA: Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen). Sollten Titel allerdings auf oder über dem Basisszenario unserer Analysten notieren, sind wir in Anbetracht dieser Dynamik vorsichtiger geworden, wenn es darum geht, solche Unternehmen zu unserem Portfolio hinzuzufügen.

In 2021 haben sich der Tech-Sektor und in geringerem Maße auch der Kommunikationsdienste-Bereich besser entwickelt als der Gesamtmarkt. Der Grund für die allgemeine Widerstandsfähigkeit dieser Sektoren ist mehrschichtig: Die Anleger haben nach unserer Einschätzung verstanden, dass

COVID-19 hat die Geschwindigkeit der digitalen Transformation massiv beschleunigt.

Technologie das Gegenmittel für viele der pandemiebedingten operativen Herausforderungen war. Konkret hat die Pandemie zu verstärkten Investitionen in die Telearbeit, die Cybersicherheit, die Automatisierung und Koordinierung von Arbeitsabläufen, die medizinische Fernbetreuung und Technologien für den Handel geführt. Wir gehen jedoch nicht davon aus, dass sich die Anleger vollständig darüber im Klaren sind, was als Nächstes ansteht: Die Pandemie hat Unternehmen, Mitarbeitern, Kunden, Patienten und Studierenden gezeigt, dass sie mit den neuen digitalen Fähigkeiten, die sie sich während der Krise angeeignet haben, produktiver sein und ein ausgeglicheneres Leben führen können.

Angesichts der oben beschriebenen Dynamik erwarten wir nicht, dass die Welt zu den Regeln aus der Zeit vor der Pandemie zurückkehren wird. Stattdessen gehen wir davon aus, dass die Unternehmen das operationalisieren und ausweiten werden, was während der Krise gut funktioniert hat, dass sie das aufgeben, was nicht hilfreich war, und dass sie diesen Optimierungsprozess fortsetzen. Einfach ausgedrückt war die Krise der Anfang der digitalen Transformation unserer Gesellschaft – nicht aber Anfang, Mitte und Ende dieser Entwicklung. Wenn sich dies bewahrheitet, dürfte das fundamentale Wachstum, das während der Krise auf bestimmte Unternehmen und Themen beschränkt war, sich ausweiten und verstärken, wenn sich die Welt wieder öffnet. Und das tut sie. ■

FABIT UND PAIR FINANCE KOOPERIEREN

Fabit, der digitale Coach für bessere Geldgewohnheiten, und das führende Fintech für KI-basiertes Inkasso und Forderungsmanagement, PAIR Finance, kooperieren miteinander. Gemeinsam wollen die Unternehmen durch Künstliche Intelligenz, Machine Learning und Behavioral Science Verbraucher*innen in Deutschland zu einem besseren Umgang mit Geld befähigen.

Vorbild der Zusammenarbeit zwischen Fabit und PAIR Finance sind Kooperationen aus anderen Ländern zwischen Inkassounternehmen mit Angeboten zur Verbesserung der eigenen Finanzen. „In Deutschland hat die Inkassobranche keinen guten Ruf, was oft am Auftreten und den per Post versendeten Standardmahnungen mit unmissverständlichen Formulierungen liegt. Umso mehr freut es uns, dass wir mit dem Innovationsführer PAIR Finance einen Kooperationspartner gewinnen konnten, der neue Wege geht und Verbraucher*innen in den Mittelpunkt stellt“, sagt Susanne Krehl, Gründerin von Fabit, über die Kooperation. „PAIR Finance wird mit uns gemeinsam Menschen dabei unterstützen, finanziell gesunde Gewohnheiten zu etablieren“, so Krehl weiter.

Mit wissenschaftlichen Analysen, Daten-, Technologie- und Kundenfokus setzt PAIR Finance bei der Schuldnerkommunikation neue Maßstäbe. Erweitert wird diese nun durch die Einbindung von Fabit als unabhängiges und kostenloses Hilfs-



Fabit Team: Susanne Krehl, Robert Heim, Dr. Ralf-Michael Schmidt v.l.n.r.

MEHR ÜBER FABIT UND FINANZIELLE GEWOHNHEITEN

WWW.FUNDSCENE.COM



angebot für Menschen, die Ordnung in ihre Finanzen bringen wollen. Die Fabit-App unterstützt Verbraucher*innen dabei, sich nachhaltig ein gesünderes finanzielles Verhalten anzueignen, indem sie ihre Konsumgewohnheiten hinterfragen und aktiv an neuen Geldgewohnheiten arbeiten. PAIR Finance Kunden und Kundinnen werden von jetzt an sowohl auf der Webseite als auch in der direkten Kommunikation auf Fabit hingewiesen. Dadurch erreicht Fabit mehr als eine Million Kund*innen pro Jahr mit seinem Hilfsangebot.

Technologie und Verhaltenswissenschaft für individuelle Angebote

Der Umgang mit Geld wird in der Regel in der Kindheit und Jugend durch das Erlernen von Gewohnheiten unbewusst geprägt. Ungesunde Geldgewohnheiten sowie fehlendes oder ungenügendes Finanzwissen können allerdings schnell dazu führen, in finanzielle Schieflage zu geraten. Im schlimmsten Fall erhalten Schuldner*innen Post von Inkassounternehmen. Unbehagen ist vorprogrammiert.

Aber das muss nicht sein: PAIR Finance setzt bei der Ansprache auf den kombinierten Einsatz von Technologie und Behavioral Science. „Kein*e Schuldner*in ist gleich. Durch unsere KI- und verhaltenswissenschaftliche Herangehensweise sind wir dazu in der Lage, die Schwierigkeiten der Menschen zu verstehen und sie individuell über ihren bevorzugten Kanal anzusprechen“, erklärt Stephan Stricker, CEO von PAIR Finance. „Das Ziel von Fabit, durch datengetriebene Empfehlungen Menschen dazu zu befähigen, ungesunde Geldgewohnheiten abzulegen und durch gesunde zu ersetzen, ist in Deutschland einzigartig. Der spielerische, motivierende und verhaltenswissenschaftliche Ansatz von Fabit passt perfekt zu PAIR Finance“, kommentiert Stricker die Kooperation.

Neben den verhaltenswissenschaftlichen Maßnahmen vermittelt Fabit zudem für den Alltag notwendiges Finanzwissen in kleinen verständlichen Portionen und bietet aktive Hilfe beim Umgang mit Geld und bei der persönlichen Budgetplanung. Fabit unterstützt seine Nutzer und Nutzerinnen außerdem beim Umgang mit Gläubigern und langfristig beim Vermögensaufbau. ■

WAS SIND (NFTS) NON FUNGIBLE TOKENS?

Text: Arno Lampmann & Alexander Lindl

Was 2017 mit süßen Katzen-cartoons, den Cryptokitties begann, hat sich mittlerweile zum Millionengeschäft entwickelt. Die bereits erzielten Erlöse im Rahmen von Transaktionen mittels Non Fungible Tokens (NFTs) erreichen bisweilen Verkaufsrekordsummen in unvorstellbaren Höhen. So verkaufte der Twittergründer Jack Dorsey seinen ersten Tweet für 2,9 Mio. \$, die NBA veräußerte Videos von besonders spektakulären Dunks z.B. von LeBron James, der für 200.000 \$ weiterverkauft wurde und der Digital Artist Beeple verkaufte eine Bildcollage „Everydays: the First 5000 days“ für umgerechnet ca. 69,3 Mio. \$. Die Anwendungsmöglichkeiten sind schier unerschöpflich. Auch immer mehr Prominente, wie Cristiano Ronaldo oder Kings Of Leon, sind bereits in den Handel mit NFTs eingestiegen. So beläuft sich das Marktvolumen für das erste Halbjahr 2021 auf 2,5 Mrd. \$.

Doch was genau sind „NFTs“? Was für Möglichkeiten bieten diese und wie sind sie rechtlich einzuordnen? Der folgende Artikel beschäftigt sich zunächst mit NFTs im faktischen Sinne und wie diese „funktionieren“.

Technische Grundlagen

Bei Non Fungible Tokens (NFTs) handelt es sich um kryptographische Tokens, wobei Kryptotoken allgemein einen Wert, einen Anspruch oder ein Recht

darstellen. Grundsätzlich basieren Kryptotoken überwiegend auf der Distributed-Ledger-Technologie deren mitunter bekannteste Ausprägung die Blockchain ist. Diese stellt eine Datenbank vergleichbar mit einem Register dar, in welcher die Kryptotoken als spezifischer Datensatz abgebildet sind. Die Blockchain setzt sich aus mehreren miteinander verknüpften Datenblöcken zusammen. Diese Datenblöcke stellen Datenbankeinträge dar, die zunächst jeweils Informationen insbesondere in Form des den Kryptotoken repräsentierenden, verschlüsselten, also manipulationssicheren, Datensatzes inklusive Informationen, wie insbesondere den sog. öffentliche Schlüssel (eine Art Kontonummer des Wallets des jeweiligen Inhabers), der dem jeweiligen Token die derzeitige Inhaberschaft zuordnet, enthalten.

Zusätzlich enthält ein solcher Datenblock auch einen Verweis auf den jeweils vorangegangenen Block, der sich wiederum aus den spezifischen Daten des vorhergehenden Blocks zusammensetzt. Die dadurch entstehende „Verstrickung“ zwischen den jeweiligen Blöcken führt dazu, dass diese untrennbar miteinander verbunden sind und auf der Blockchain eine manipulationssichere Aneinanderreihung von Blöcken entsteht. Neue Blöcke entstehen dadurch, dass bei einer Tokentransaktion, der den Token repräsentierende Datensatz auf der Blockchain dem Empfänger neu zugeordnet wird, indem dessen neue Inhaberschaft anhand verschlüsselter spezifischer Transaktionsinformationen, wie z.B. dem Zeitpunkt der Transaktion und dem öffentlichen Schlüssel des neuen Inhabers etc., der „Blockkette“ angehängt wird. So entsteht bei jeder Tokentransaktion ein neuer einzigartiger Block, sodass die Blockchain die gesamte Transaktionshistorie lückenlos dokumentiert.

Die Kontrolle der auf der Blockchain hinterlegten Informationen erfolgt durch ein dezentrales sogenanntes „Peer-to-Peer-Netzwerk“. Im Gegensatz zu herkömmlichen zentral geführten Registern, wie dem vom Grundbuchamt geführten Grundbuch, werden Kopien dieser Datenbank auf verschiedenen Servern von mehreren Nutzern dezentralisiert gespeichert. Neue Transaktionen werden dort nur hinterlegt, wenn die Mehrheit der „kont-



rollierenden“ Nutzer diese dadurch verifiziert hat, dass die gewünschte Transaktion dem bisherigen Blockchaineintrag entspricht, diese also z.B. durch den tatsächlich bisher in der Blockchain „eingetragenen“ Inhaber (öffentlicher Schlüssel) erfolgt, wodurch eine Manipulation der Blockchain im Vergleich zu einer zentralen Kontrolle ebenfalls erschwert wird.

Was sind NFTs und welchen Zweck haben diese?

Prinzipiell können Kryptotoken einen Wert, einen Anspruch oder ein Recht darstellen, weswegen Kryptotoken dementsprechend in die drei Kategorien des Currency-Tokens, der hauptsächlich gesetzliche Zahlungsmittel ersetzen soll, des Utility-Tokens, der vor allem einen digitalen Gutschein imitiert oder den Zugang zu bestimmten Dienstleistungen ermöglicht, und des Investment-Tokens, der oftmals einen Unternehmensanteil mit Stimm- und/oder Gewinnbeteiligung darstellen soll (=Security-Token), aber worunter auch Asset-backed-Tokens fallen, die ein Recht an einem Vermögensgegenstand, wie z.B. das Eigentum oder den Besitz darstellen, untergliedert werden. Gerade die letzte Kategorie der Investment- bzw. Asset-Tokens ist für die Betrachtung von NFTs interessant, da sie den bis dato wohl gängigsten Gebrauch von NFTs widerspiegelt. Eine weitere Differenzierung setzt am Kriterium der Fungibilität (=Austauschbarkeit) eines Krypto-Tokens an und grenzt NFTs am trennschärfsten von anderen Token ab.

Der wohl bekannteste Verwendungszweck von fungible Tokens ist der der Kryptowährung, wie z.B. Bitcoin oder Ether, die echte Währungen (Fiatgeld) imitieren, also ein digitales Zahlungsmittel darstellen. Dabei handelt es sich um wertreferenzierte Token, die als solche selbst einen bestimmten be-

zifferbaren Wert darstellen und dementsprechend untereinander problemlos austauschbar sind. Die Austauschbarkeit verhält sich wie bei Fiatgeld, d.h. sie können zwar hinsichtlich der Höhe ihres Referenzwertes unterschiedlich ausgestaltet sein, aber man kann diese wie einen Zehneuroschein entweder gegen einen anderen Zehneuroschein oder zwei Fünfeuroscheine „wertgleich“ tauschen. Auf der anderen Seite stehen Non-fungible Tokens (NFTs). Diese können gerade nicht ohne Weiteres gegen einen anderen NFT „wertgleich“ untereinander ausgetauscht werden, denn sie sind nicht derart wertreferenziert, als dass sie schon als solche selbst werthaltig sind, sondern einen Vermögensgegenstand bzw. ein Recht an einem bestimmten Vermögensgegenstand darstellen aus dessen jeweiliger Werthaltigkeit sich deren eigener Wert erst ergibt bzw. von diesem Wert abhängt. NFTs zeichnen sich also nicht durch die Fungibilität, sondern vielmehr insbesondere durch ihre Einzigartigkeit aus, die es Ihnen gerade ermöglicht auch die verschiedensten ebenfalls einzigartigen digitalen oder auch realen Vermögenswerte abzubilden bzw. bei zweiteren das Recht an diesen in Form des Eigentums differenzierend darzustellen (s.o. Investment-Tokens).

Stärken und Schwächen bzw. Chancen und Risiken

Am Beispiel des Kunstmarktes lassen sich einige davon gut darstellen. Aufgrund der soeben angesprochenen Einzigartigkeit wurden NFTs anfänglich eingesetzt, um sie mit einer Datei aus dem Bereich der digitalen Kunst zu verknüpfen, wodurch das Problem angegangen wurde, dass Originale im Bereich der digitalen Kunst durch copy und paste problemlos vervielfacht werden können. Durch die Verknüpfung der „Ursprungsdatei“ eines Künstlers mit einem NFT kann das wahre Original anhand eines Echtheitszertifikats, ähnlich der Sig-

Der wohl bekannteste Verwendungszweck von fungible Tokens ist der der Kryptowährung, wie z.B. Bitcoin oder Ether, die echte Währungen (Fiatgeld).

Was 2017 mit süßen Katzen-cartoons, den Cryptokitties begann, hat sich mittlerweile zum Millionengeschäft entwickelt.



natur eines Künstlers auf einem originalen realen Kunstwerk, authentifiziert werden, sodass Kopien digitaler Kunstwerke erkennbar sind. Aus dieser nachweisbaren Echtheit durch ein manipulations-sicheres NFT resultiert eine erheblichen Wertsteigerung, die den Handel mit solchen „Originalen“ vernünftig ermöglicht. Künstler können durch die Tokenisierung, also die Abbildung anhand eines NFTs, dauerhaft auch im digitalen Bereich Originale nachweisbar „herstellen“, wertorientiert digitale, aber eben auch reale Kunstwerke veräußern und aufgrund der Unveränderbarkeit der Daten auf der Blockchain diebstahls-geschützt als auf dem realen Kunstmarkt handeln. Es handelt sich also nicht lediglich um eine neue digitalisierte Form des Handels bereits bestehender Märkte, sondern vielmehr können sich auch digitale Märkte vollkommen neu etablieren.

Natürlich wird es immer Kunstsammler geben, die einem haptisch erfahrbaren realen Original gegenüber einer digitalen Version eines Kunstwerks den Vorzug geben. Allerdings braucht es durch die Tokenisierung beispielsweise kein Auktionshaus mehr, um wertvolle reale Kunst professionell zu handeln, was Zeit und vor allem Kosten spart. Da es fast keinerlei Begrenzung hinsichtlich des Anwendungsbereichs, also der Tokenisierung anderer Vermögenswerte gibt, weil schlussendlich jede digitale oder reale Sache als NFT tokenisiert und dadurch in der digitalen Welt wertsteigernd „handelbar“ gemacht werden kann, kann man die im Kunstmarkt dargelegten Vorteile analog übertragen. So sollen beispielsweise ganze Patent- und Grundbuchregister auf Grundlage der Blockchain abgebildet werden, um den tokenisierten Handel mit Patenten und Grundstücken ebenfalls allumfassend zu erschließen. Zudem für die jederzeitige Nachvollziehbarkeit aller Transaktionen auf der Blockchain dazu, dass eine höhere Transparenz erzielt wird.

Auf der anderen Seite werden NFTs üblicherweise mit Kryptowährung bezahlt, die selbst signifikantere Kursschwankungen als eine Fiat-Währung un-

terliegt, also NFT-Transaktionen von vorneherein einer ganz anderen Preisdynamik unterliegen, was das Risiko des totalen Wertverlusts erhöht, selbst wenn das NFT wertstabil ist, aber die zugrunde liegende Kryptowährung massiv an Wert verliert. Die größten Nachteile im Handel mit NFTs liegen derzeit in der Intransparenz, die mitunter auch durch die bis dato fehlende Regulierung hervorgerufen wird sowie der Anonymität im digitalen Bereich, die verschiedenste Risiken birgt.

Außerdem wird durch die dezentrale Kontrolle die Verifizierung von Transaktionen auf mehrere Akteure verteilt, wodurch diesbezügliche Vorgänge schneller und effizienter als durch ein einziges zentrales Register abgewickelt werden können. Hinsichtlich der Manipulationssicherheit bleibt jedoch zu beachten, dass die Verkettung der Blöcke und zeitliche Speicherung auf mehreren Servern es bei entsprechend hoher vorhandener Rechenleistung durchaus möglich bleiben lassen die Daten der Blockchain zu verändern.

Gerade die im Rahmen dieses Artikels herausgearbeiteten Vorteile, die dem NFT-Markt potenziell dauerhafte, langfristige Bedeutung im wirtschaftlichen Verkehr beizumessen geeignet sind, die rasant ansteigende Marktkapitalisierung dieses innovativen Bereichs durch den stetig wachsenden Handel mit NFTs und die mit NFTs verbundenen Risiken, machen eine rechtliche Auseinandersetzung in den unterschiedlichen Rechtsgebieten erforderlich.

Diese erfolgt in den folgenden Beiträgen, die sich mit zivilrechtlichen Eigentumsfragen rund um NFTs, mit aufsichts- sowie kapitalmarktrechtlichen Regulierungen des Marktes, wenn man NFTs aus Anlagezwecken hält und die die Fortsetzung des derzeitigen Wachstums in einem möglichst transparenten und mitunter verbraucher-schützenden Rahmen fördern soll, mit urheberrechtlichen Fragestellungen gerade vor dem Hintergrund des digitalen Kunstmarktes und zu guter Letzt mit einer steuerrechtlichen Einordnung befassen werden. ■

Die größten Nachteile im Handel mit NFTs liegen derzeit in der Intransparenz.



**Arno Lampmann
Alexander Lindl**

Arno Lampmann, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz, ist Partner der Kölner Kanzlei LHR und Autor, Mentor und Experte für Marken-, Wettbewerbs-, und Urheber- und Medienrecht.

Alexander Lindl (LL. M.) studiert Jura in Köln und ist bei LHR als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig.




Die herCAREER ist ein wunderbares Format und ich unterstütze sie gerne, weil sie Frauen stärkt und sie ihnen unheimlich viel Mut macht. Ich meine, dass ein Besuch der herCAREER für alle Frauen ein Muss sein sollte, nicht zuletzt, weil sie hier große Netzwerke erschließen und für sich nutzen können.

Prof. Heidi Stopper
Topmanagement-Coach & Beraterin, ehem. Vorstand im MDAX, Autorin und mehrfache Beirätin sowie Speaker & Table Captain der herCAREER

06. - 07. Oktober 2022 - MOC, München

Die Karrieremesse für Absolventinnen, Frauen in Fach- & Führungspositionen und Existenzgründerinnen

www.her-CAREER.com // #herCAREER



- über 60 Vorträge & Diskussionen im Auditorium
- rund 350 MeetUps & Talks mit Role Models & Insidern
- über 225 Aussteller:innen & Partner:innen
- über 450 Role Models, Insider & Expert:innen
- 95% Weiterempfehlungsrates

 SPEAKER Andrea Bury CEO des Social Fashion Business ABURY Collection, das junge Designer mit Handwerksmeistern aus aller Welt zusammenbringt; Initiatorin des TEDx Marrakesh	 SPEAKER & TABLE CAPTAIN Robert Franken Digitaler Potenzialentfalter, Gründer der Initiative Male Feminists Europe & ehrenamtlicher Botschafter für #HeForShe.Dt.	 SPEAKER & TABLE CAPTAIN Claudia Frese CEO, Strato AG, in der Geschäftsleitung der 1&1 IONOS SE, ehem. CEO und Vorstandsvorsitzende MyHammer AG, leitete die Repositionierung der Marke ein	 TABLE CAPTAIN Anna Kopp Director IT Germany u. Niederlassungsleiterin Munich HQ bei Microsoft, Board Member d. Microsoft Women's Network; Mitgl. d. Beirats Munich Business School	 TABLE CAPTAIN Thomas Lindner Geschäftsführer Frankfurter Allgemeine Zeitung; war über 15 Jahre beim Verlag Gruner + Jahr, wo er lange die „Stern“-Titel verantwortete	 SPEAKER & TABLE CAPTAIN Julia Möhn Mitglied der Chefredaktion EMOTION & Managing Editor, Redaktionsleiterin WORKING WOMEN EMOTION
---	---	---	---	--	--

herCAREER LUNCHDATES

Das neue digitale Netzwerk, das Menschen für einen Austausch im beruflichen Kontext verbindet.

Jetzt anmelden und kostenfrei matchen lassen!
www.herCAREER-Lunchdates.com

 SPEAKER & TABLE CAPTAIN Janine Steeger Journalistin, Moderatorin, Autorin, Speakerin, Medientrainerin und Gründerin von FUTUREWOMAN.de	 SPEAKER & TABLE CAPTAIN Anastasia Umrik Coach, Rednerin und Autorin, gründete die Initiativen „anderStark – Stärke braucht keine Muskeln“ und „inklUWAS – design, das denken verändert“
---	--

ab **10,- €** 

für ein 1-TAGES-TICKET beim Messe-Ticket-Kauf unter her-career.com/ticketshop

Studierende & Absolvent*innen erhalten kostenlosen Eintritt nach Online-Registrierung und Vorlage ihres gültigen, personalisierten Studierendenausweises vor Ort.

* kostenfreie Anreise für Studierende & Absolvent:innen, mehr Infos unter her-career.com/FlixBus

Themenspektrum:

Existenzgründung // Geld & Finanzen // Netzwerke // Vereinbarkeit // Weiterbildungsangebote // Arbeitgeber:innen

It's all about **herCAREER Voice** PODCAST

Jetzt abonnieren!

Werden Sie Teil der herCAREER-Community

Suchen und finden Sie Sparringspartner:innen unter www.her-career.com/community

Abonnieren Sie auch den News-Feed und lesen Artikel über Frauen in der Arbeitswelt.

- herCAREER.de
- company/hercareer
- @her_CAREER_de, #herCAREER
- hercareer #herCAREER
- her-career.com/podcast
- Newsletter abonnieren unter www.her-career.com/newsletter

Sponsor:in

- Deutsche Hochschulwerbung
- Hauptmedienpartner:innen
- emotion | Frankfurter Allgemeine
- Startup Valley
- now+next | Magazin für Studium und Karriere

NOVITEC veredelt den Ferrari Roma





Mit dem Roma weitet Ferrari sein umfangreiches Programm weiter aus. NOVITEC, weltweit führender Veredler für die Sportwagen aus Maranello, bietet ab sofort ein exklusives Individualprogramm für das Coupé an.

Das NOVITEC Motortuning entlockt dem 3,9 Liter Achtzylinder-Biturbo 518 kW / 704 PS Spitzenleistung und ein maximales Drehmoment von 882 Nm. Damit katapultiert sich der Roma in nur 3,2 Sekunden auf Tempo 100 und ist über 325 km/h schnell. Die NOVITEC Carbon-Aerodynamikkomponenten verleihen der sportlichen Optik des Zweitürers einen Touch Racing-Look. Hightech-Schmiederäder in 21 und 22 Zoll, die in Kooperation mit der amerikanischen Felgenmanufaktur Vossen entwickelt wurden, füllen den vorhandenen Platz in den Radhäusern optimal aus.

Fahrwerksmodifikationen gehören genauso zum Portfolio des deutschen Unternehmens wie die individuell auf den Kunden abgestimmte Personalisierung des Interieurs.

Seit Jahrzehnten macht NOVITEC die Automobile von Ferrari mit professionellem Motortuning noch dynamischer und noch schneller. Während das Innenleben des 3,9 Liter V8-Biturbo-Triebwerks im Bug des Roma unangetastet bleibt, wird die Peripherie in verschiedenen Ausbaustufen modifiziert.

Um die Leistungsausbeute weiter zu optimieren, entwickelten die Techniker des Tuners eine modifizierte Steuerung für das elektronische Motormanagement. In allen Leistungsstufen kommt ein NOVITEC N-TRONIC Steuermodul zum Einsatz, das speziell kalibrierte Kennfelder für Einspritzung und

Zündung ins System einsteuert und auch die elektronische Ladedruckregelung anhebt. Von diesen Maßnahmen profitiert nicht nur die Leistungsausbeute: Auch Ansprechverhalten und Durchzugsverhalten werden weiter optimiert. Zusätzlich gibt es NOVITEC Hochleistungskatalysatoren, die leistungsoptimierend wirken.

In der Performance Stufe 2 produziert der Achtzylinder 61,8 kW / 84 PS mehr Spitzenleistung und 122 Nm mehr Drehmoment als in Serienkonfiguration. Mit 518 kW / 704 PS bei 7 400 U/min und 882 Nm bei nur 3 750 Touren sprintet das Coupé in nur 3,2 Sekunden von 0 – 100 km/h. Tempo 200 wird bereits nach 8,9 Sekunden erreicht. Die Höchstgeschwindigkeit liegt bei über 325 km/h.



Damit Opfer nicht hilflos bleiben. Helfen auch Sie!

Jetzt spenden:
www.weisser-ring.de

Simone Thomalla



FotoQuelle: © NOVITEC GROUP

Um den Roma noch windschlüpfriger und aerodynamisch effizienter zu machen, entwickelten die NOVITEC Designer im Windkanal einen Bodystyling-Kit, der den Roma auch optisch noch extravaganter macht. Alle Karosseriekomponenten werden aus besonders leichtem, aber hochfestem Sicht-Carbon produziert und mit einem hochglänzenden Coating überzogen.



Der NOVITEC Frontspoiler wird am Serienstoßfänger befestigt und verleiht dem Boliden nicht nur ein noch markanteres Gesicht: Seine ausgefeilte Formgebung optimiert auch die Richtungsstabilität bei hohen Geschwindigkeiten. Weitere betont sportliche Akzente werden mit den Blenden links und rechts unter den Hauptscheinwerfern und dem Frontgrill aus Kohlefaser gesetzt.

Die NOVITEC Seitenschweller lassen den Ferrari in der Seitenansicht nicht nur tiefer und gestreckter wirken, sie optimieren auch die Luftströmung zwischen den Radhäusern an Vorder- und Hinterachse. Ebenfalls im Racing-Look: Die Carbon-Cover für die Seitenspiegel.

Um den Auftrieb an der Hinterachse zu reduzieren und damit eine optimale aerodynamische Balance zu erreichen, wertet NOVITEC den Roma mit einer Spoilerlippe auf dem Kofferraumdeckel auf. Weitere Upgrades sind der Diffusoreinsatz und die senkrechte Finne aus Carbon. Zusätzlich gibt es ein Kohlefaser-Cover für den ausfahrbaren Heckflügel des Roma. Der exklusive NOVITEC Look wird mit den Carbon-Blenden für die vier Rückleuchten komplettiert.



Hightech-Schmiedetechnologie kommt bei den NOVITEC Rädern zum Einsatz, die von Vossen produziert werden. Neben höchster Qualität ist Vielfalt Trumpf: So stehen für den Ferrari Roma drei verschiedene Designs in 72 verschiedenen Farben und drei verschiedenen Oberflächenvarianten zur Verfügung. Das hier abgebildete Fahrzeug ist mit silberfarbenen NOVITEC NF10 Leichtmetallfelgen mit gebürsteter Oberfläche ausgerüstet. Durch ihren Nabendeckel im Zentralverschlussdesign wird die Affinität zur legendären Rennsporttradition der italienischen Marke betont. Diese Räder mit fünf filigranen Doppelspeichen werden auf dem Roma vorne in der Dimension 9jx21 mit Pneu der Größe 255/30 ZR 21 gefahren. Auf die 12jx22 Felgen an der Hinterachse werden 315/25 ZR 22 Reifen montiert.

Speziell auf die Hochleistungspneu abgestimmt sind die NOVITEC Sportfedern, die den Ferrari um ca. 35 Millimeter tieferlegen. Gleichzeitig entwickelten die Techniker auch ein Feature, das die Alltagstauglichkeit des Roma weiter optimiert. Mit dem hydraulischen NOVITEC Frontlift-System kann die Karosserie an der Vorderachse per Knopfdruck im Cockpit um 40 Millimeter angehoben werden, um beispielsweise die Rampen von Tiefgaragen oder

Speed Bumper leichter bewältigen zu können. Durch erneutes Antippen des Schalters oder automatisch bei einer Geschwindigkeit von 80 km/h senkt sich die Frontpartie wieder in die Ausgangsposition ab.

Mit perfekt verarbeiteten Interieurs in Leder und Alcantara erfüllt NOVITEC auch im Cockpit die individuellen Wünsche jedes Kunden. Die Farbwahl ist dabei genauso grenzenlos wie die Palette an Designs. ■





Foto: Quelle © djd/Cunard

Die Schönheit der faszinierenden Fjorde Norwegens kann man auf einer Rundreise an Bord der Queen Victoria entdecken.

ENDLICH WIEDER IN DIE FERNE SCHWEIFEN

(djd). Die Transatlantik-Passage von Hamburg nach New York: ein Klassiker unter den Kreuzfahrten. Der magische Moment erwartet die Reisenden am Ende, wenn sie die Freiheitsstatue bei der Einfahrt in den Hafen der US-Metropole und die Skyline Manhattans im Hintergrund erblicken. Nicht minder beliebt sind Schiffsreisen entlang der norwegischen Fjorde mit ihren zahlreichen urigen Städten. Hier darf man sich auf Berge und Täler, auf spektakuläre Ausblicke und freundliche Bewohner freuen. Lange Zeit mussten Kreuzfahrtfans auf diese und andere Reisen verzichten. 2022 kann man an Bord eines luxuriösen Schiffes hoffentlich wieder unbeschwert Menschen aus aller Welt treffen und die schönsten Ziele der Erde entdecken.

Endlich können Kreuzfahrtfans nun wieder Menschen aus aller Welt treffen und die schönsten Ziele der Erde entdecken.

Von Hamburg über Southampton nach New York

Über die aktuellen Bedingungen und Voraussetzungen für eine Teilnahme an einer Kreuzfahrt sollte man sich beim jeweiligen Veranstalter rechtzeitig informieren. Zwei von drei Schiffen des Kreuzfahrtanbieters Cunard beispielsweise, die Queen Elizabeth und die Queen Mary 2, fahren mittlerweile wieder. Das dritte Schiff der Reederei, die Queen Victoria, wird im Mai 2022 ihren Dienst wieder aufnehmen. Die Transatlantik-Passage des Ocean Liners Queen Mary 2 führt in neun Nächten von Hamburg nach New York, mit einem Zwischenstopp im englischen Southampton. Dort kann man die maritime und mittelalterliche Geschichte der britischen Hafenstadt entdecken, bevor es Richtung USA weitergeht.

Das Nordkap und die norwegische Fjorden entdecken

Southampton kann auch Ausgangspunkt einer zwölftägigen Reise zum Nordkap sein. In den Wintermonaten im hohen Norden, von Ende September bis Ende März, besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, die Nordlichter zu entdecken. Die spektakulären Aurora Borealis zählen zu den faszinierendsten Phänomenen der Natur. Aber nicht nur von Southampton, sondern auch von Hamburg oder Kiel kann man in den hohen Norden zu den norwegischen Fjorden aufbrechen. Alle Infos und Buchungsmöglichkeiten gibt es unter www.cunard.com und unter Telefon 040-41533555. Sämtliche Gäste müssen einen vollständigen Corona-Impfschutz nachweisen, um an einer Reise teilnehmen zu können. ■



Foto: Quelle © djd/Cunard



Oliver
Vormann,
Langballigau

Sonja
DIY-Expertin und Spenderin,
Herford

WIR SIND SEENOTRETTER

JETZT SPENDEN

UND AUCH SEENOTRETTER WERDEN AUF **SEENOTRETTER.DE**



Wir haben die Schnauze voll.



Hilf unseren Meeren mit deiner Spende: [wwf.de/plastikflut](https://www.wwf.de/plastikflut)

STOPP DIE
PLASTIK
FLUT

Der WWF arbeitet weltweit mit Menschen, Unternehmen und Politik zusammen, um die Vermüllung der Meere zu stoppen.
Hilf mit deiner Spende! WWF-Spendenkonto: IBAN DE06 5502 0500 0222 2222 22