



Advyce GmbH

***Wie lässt sich ein Initial Coin Offering (ICO)
für das eigene Investitionsvorhaben nutzen?***

ImpulsLetter Q4 2018

Abstract

Als eines der innovativsten Beratungsunternehmen in Deutschland positioniert sich ADVYCE nachhaltig auf dem Markt der Initial Coin Offerings

Spätestens seitdem der Bitcoin alle jemals bekannten Rekorde gebrochen hat, ist die Kryptowährung in aller Munde. Natürlich ist aktuell, nach herben Verlusten, wieder etwas Ernüchterung eingetreten. Zu volatil sind die Märkte, zu wenig werden Anleger und Emittenten der Währungen reguliert und zu unsicher ist ein langfristiges Engagement.

ADVYCE hat sich das Thema genauer angesehen und erste ICOs begleitet. Der folgende Artikel soll dabei dem Leser helfen, den Reifegrad zu bewerten und mögliche Chancen für eigene Innovationsvorhaben hieraus abzuleiten.

Burkhard Wagner
17.10.2018

Boomender ICO-Markt

Einer der größten Börsengänge in diesem Jahr dürfte den meisten konventionellen Anlegern entgangen sein. Der Grund: Es handelte sich hierbei nicht um einen klassischen Gang aufs Parkett, sondern um ein Initial Coin Offering (ICO), zu Deutsch: einen Krypto-Börsengang.

Das Blockchain-Start-up Block.One hat dabei mehr als vier Milliarden US-Dollar eingesammelt, mehr Geld als fast alle anderen Unternehmen, die 2018 bislang einen Börsengang angestrebt haben.

Das Unternehmen ist auf den Cayman Islands registriert, es will mit EOS eine Alternative zu Ethereum entwickeln und damit die Plattform für tokenized Business-Modelle schlechthin werden.

Wie funktioniert ein ICO?

Initial Coin Offerings sind in Teilen mit der Ausgabe von Wertpapieren an einer Börse vergleichbar. Es handelt sich hierbei um eine Methode der Kapitalbeschaffung für Projekte auf Basis der Blockchain-Technologie und der Nutzung des Crowdfunding-Systems. Als Emittent gibt das Unternehmen sogenannte Tokens aus,

Natürlich lässt sich dies nicht auf herkömmliche Kapitalisierungsbemühungen des deutschen Mittelstands übertragen. Dennoch ist mit dem ICO ein Finanzierungsvehikel entstanden, das als Alternative zu Venture-Capital-finanzierten Geschäftsmodellen im letzten Jahr etwa siebenmal mehr Kapital bereitgestellt hat und damit gerade für junge, tech-affine Geschäftsmodelle eine echte Alternative darstellt. Wir werden im Folgenden erläutern, was bei einem ICO zu beachten ist, für welche Geschäftsmodelle es generell in Frage kommt, welche unterschiedlichen Token gehandelt werden und wie **ADVYCE** Sie bei der Frage unterstützen kann, ob ein ICO für ein beliebiges Investitionsvorhaben eine Alternative zu klassischen (Fremd-) Finanzierungsformen darstellt.

welche sich in ihrer Ausfertigung unterscheiden können. Investoren des ICO-Projekts erwerben die angebotenen Tokens gegen die Zahlung einer vorher festgelegten (Krypto-) Währung und hoffen auf die zukünftige Wertsteigerung der Tokens an dem jeweiligen Handelsplatz.



Abbildung 1: Funktionsweise eines ICOs; Quelle: ADVYCE, 2018.

Welche Arten von Token lassen sich mit einem ICO platzieren?

Im Zuge eines ICO-Projektes gibt das Unternehmen Coins beziehungsweise Tokens heraus und schafft somit eine eigene Währung. Wer diese Tokens kauft, erwirbt ein digitales Wertaufbewahrungsmittel. Dabei kann es sich entweder um wertpapier- oder zahlungsmittelartige Tokens handeln. Im Wesentlichen wird zwischen den folgenden Arten unterschieden:

- ▶ Asset Token
- ▶ Security Token
- ▶ Utility Token
- ▶ Digitale Währung

Während der ICO-Planung erfolgt unter Berücksichtigung des unternehmerischen Zwecks eine umfassende Evaluierung der Möglichkeiten der einzelnen Token-Arten.

Asset Tokens sind, wie es der Name vermuten lässt, an ein spezielles Asset gekoppelt. Für den Investor ist ein Tokenwerb mit der Investition in ein Anlagegut zu vergleichen. Hierbei erhält er als Gegenleistung für seine Zahlung beispielsweise die Rechte an einer Immobilie oder einer Produktionsmaschine.

Als „großer Bruder“ des Asset Tokens ist der Security Token zu betrachten. In der Welt der ICOs verkörpert er die klassischen Eigenschaften einer Aktie. Der Erwerb eines derartigen Tokens ist gleichbedeutend mit dem Kauf eines Anteils am Unternehmen. Security Tokens sind anders als andere Tokens zumeist rechtlich genauestens geregelt, behalten dabei jedoch viele Vorteile der anderen Tokenarten. Dem Inhaber eines Security Tokens stehen Eigentumsrechte zu, welche in der Regel an konkrete Rückzahlungsversprechen durch den Token-Emittenten gekoppelt sind.

Utility Tokens bieten dem Käufer die Möglichkeit des Zugriffs auf ein Produkt oder Service des Unternehmens. Hierbei kann es sich etwa um exklusive Zugangsmöglichkeiten an einem Netzwerk oder materiellen Erzeugnissen handeln. Der Inhaber eines Utility Tokens hat keine

Rechte an dem erzielten Vermögen des Unternehmens. Aufgrund dessen ist diese Art des Tokens nicht als klassisches Investment zu sehen. Rechtliche Regulierungen variieren hierbei sehr stark und stehen in Abhängigkeit zum jeweiligen Handelsplatz.

Neben diesen drei Arten der wertpapierartigen ICOs gibt es außerdem die Möglichkeit der Erschaffung einer eigenen Kryptowährung. Die derzeit bekanntesten Beispiele sind Bitcoin, Ethereum und Ripple. Auf Basis der Blockchain-Technologie ermöglichen digitale Währungen einfache, schnelle und insbesondere sichere peer-to-peer Transaktionen über Landesgrenzen hinaus.

Aktuellen Entwicklungen zufolge kristallisieren sich auf dem ICO-Fundraising-Markt derzeit insbesondere Security Tokens als das Mittel der Wahl von Krypto-Finanzierungen heraus. Unter dem Begriff des Security Token Offerings (=STO) umfassen sie die Eigenschaften eines Security Tokens und profitieren weiterhin von vielen Vorteilen des blockchainbasierten ICO-Handels. Ziel von STOs ist die Tokenisierung echter Vermögenswerte und somit die Möglichkeit, den Anlegern etwas greifbares zu liefern. Dabei kann es sich etwa um Schuldscheine, Gewinnbeteiligungen oder Unternehmensanteile handeln. Um einen möglichst geordneten Ablauf zu gewährleisten und eine vertrauenswürdige Grundlage für das Verhältnis zwischen Emittent und Anleger zu schaffen, sind rechtliche Regulierungen hierbei ausdrücklich erwünscht.

Als eines der nachhaltigsten Ergebnisse der grundsätzlichen ICO-Idee prohezeien Experten insbesondere STOs eine große Zukunft voraus und sehen in ihnen langfristig eine ernstzunehmende Alternative zu den klassischen Finanzierungs-Instrumenten.

Für welche Arten von Geschäft ist ein ICO eine echte Alternative?

2017 wurden erstmals mehr finanzielle Mittel durch ICO-Projekte eingesammelt als durch klassische Venture Capital Funds.

*„Da fließt im Moment reichlich Geld“
(Hendrik Leber, Geschäftsführer
Acatis, 2018, NTV).*



Abbildung 2: Globales ICO-Volumen im Monat Juli 2018 nach Branchen [in Mio. USD]; Quelle: Statista, 2018.

Grundsätzlich finden ICO-Fundraising Methoden in einer Vielzahl von Branchen Verwendung. Exemplarisch stechen im Monat Juli 2018 die Bereiche Network/Communications und Blockchain Platform hervor. Dies ist auf einige Projekte mit einem besonders hohem Transaktionsvolumen zurückzuführen.

Die möglichen Anwendungsfälle für ICO-Projekte scheinen allerdings unbegrenzt. So können etwa Anteilsscheine oder Kreditverträge über Tokens abgebildet werden. Alles was bisher auf Papier festgehalten wird, kann alternativ auf Token-Software übertragen werden.

Generell ermöglichen das sehr breite Spektrum an ICO-Arten und die Möglichkeit der individuellen Gestaltung des Tokens, wie etwa die Wahl von Rückzahlungsmöglichkeiten, Handelsplatz und Währung die Anwendung derartiger Projekte in nahezu allen Branchen.

Unsere Analysen zeigen: Insbesondere innovationskräftige Sektoren setzen bei der Kapitalbeschaffung verstärkt auf ICOs.

Was ist für einen erfolgreichen ICO erforderlich und welche Kosten entstehen hierbei?

Der Schlüssel der erfolgreichen Initiierung eines ICO-Projekts ist Nachhaltigkeit. Deswegen sollten bereits im Vorfeld einige wesentliche Aspekte des Geschäfts zukunftsorientiert geplant werden. Dazu zählen in den Anfangsphasen ähnliche Entwicklungsschritte, wie sie auch in der klassischen Projektfinanzierung Verwendung finden.

Zu Beginn erfolgt somit eine umfangreiche Projektbewertung anhand von Unternehmenszahlen. Diese basiert auf fundamentalen Analysen der unternehmerischen Strukturen sowie Untersuchungen des Markt- und Wettbewerbsumfeldes.

Die daraus resultierende Unternehmensplanung umfasst sowohl die Marketing- als auch die Verkaufsstrategie. Dazu zählen wichtige Faktoren wie Investorengewinnung, Kundenakquisition, Product-Placement und Pricing.

Zusammengefasst werden diese Schritte in einem sogenannten White Paper. Dieses ist mit einem Businessplan vergleichbar und gilt als Schlüsselzugang zu den möglichen Investoren. In der Regel erfolgt ein Upload auf die unternehmenseigene Website.

Als besonders wichtiger Punkt sind anschließend die rechtlichen Aspekte der ICO-Gründung zu klären. Hierbei ist ein Fachanwalt vonnöten, welcher durch eine enge Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden die nötige Dokumentierung und beispielsweise Bankkontoeröffnungen vornimmt.

Der finale Schritt ist abschließend die Erstellung der Token-Software. ICO-Handelsplätze verfügen über sehr komplexe Zugangsvoraussetzungen, die durch die Software erfüllt werden müssen. Außerdem gilt es, die ICO Verkaufsstrukturen aus Pre-Sale und Main-Sale, sowie die dazugehörigen Boni zu übermitteln.

Neben den Aufwendungen für die Entwicklung eines White Papers mitsamt der Erstellung der

dazugehörigen Analysen und Strategien kommen darüber hinaus Kosten für die rechtliche und technische Assistenz hinzu.

Wie kann ADVYCE bei der Initiierung eines ICOs unterstützen?

Die Initiierung erfolgreicher ICO-Projekte erfordert ein Team starker Partner an seiner Seite.



Abbildung 3: ADVYCE ICO-Services; Quelle: ADVYCE, 2018.

Das **ADVVCE** -ICO Netzwerk umfasst alle nötigen Komponenten der nachhaltigen Initiierung von ICO-Projekten.

Unser Fokus liegt auf der Erstellung aussagekräftiger White Paper als wichtigstes Kommunikationsinstrument mit möglichen Investoren und Kunden.

Dabei setzen wir auf unsere weitreichende Branchenexpertise und greifen auf unsere Erfahrungen aus Projekten verschiedenster Sektoren zurück.

Außerdem verfügen wir über ein weitreichendes Partnernetzwerk verschiedener Juristiktionen. Als besonderer Faktor ist hierbei insbesondere unser Partner Dr. Alexander Ressos zu nennen. Mit Hauptsitz seiner Anwaltskanzlei **RESSOS LEGAL** in Singapur fungiert er als internationaler Fachanwalt mit exklusivem Fokus auf ICO-Geschäfte.

In Kombination mit unseren komplementären Services verfügen wir über eine sehenswerte Allianz auf dem Markt der Initial Coin Offerings.

Auch weitere Services, wie etwa die Entwicklung der nötigen Token-Software oder aber die Strukturierung von Token-Platzierungen unter Einbindung von Bounty- und Airdrop-Strategien erfolgt in strategischer Zusammenarbeit mit etablierten Partnern des Marktes.

Fazit

Als eines der innovativsten Beratungsunternehmen Deutschlands halten wir mit Hilfe des ADVYCE -Trendradars ständig Ausschau nach aktuellen Entwicklungen auf unseren Zielmärkten. Der neueste Trend heißt: ICO!

Das rasante Wachstum der Initial Coin Offerings in den letzten Jahren ist nicht unbegründet. Unter einer Vielzahl von marktwirtschaftlichen Erfolgsfaktoren lassen ICOs klassische Finanzierungsmethoden ziemlich alt aussehen und offenbaren schier unbegrenzte Möglichkeiten im Kapitalverkehr.

Es gilt: Weiterhin die Stärken der ICOs forcieren und an den Schwächen arbeiten, um mittelfristig das volle Leistungspotenzial des Tokenhandels abrufen zu können.

Wir sehen enorme Entwicklungsmöglichkeiten in der Kapitalbeschaffung durch ICOs und betrachten sie als ernsthafte Alternative zu den klassischen Methoden. Möglicherweise steht eine Wachablösung bevor.

Wir möchten mit ADVYCE ein Zeichen setzen -

denn unsere Welt ist komplexer geworden

Seit der Gründung im Jahr 2014 hat sich **ADVYCE** zu einer rasant wachsenden und umsetzungsstarken Strategieberatung mit Standorten in München, Düsseldorf, Berlin, Wien und Zürich entwickelt. Mit derzeit 50 Consultants und einem etablierten internationalen Netzwerk verbindet **ADVYCE** klassische Strategiewerkarbeit mit moderner Technologie, Umsetzungskompetenz und aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen.

ADVYCE setzt moderne Ansätze ein, baut auf interdisziplinäre Teams und kooperiert mit Forschungseinrichtungen als festem Bestandteil der Beratungsleistung. Dafür werden enge Beziehungen zu herausragenden Lehrstühlen, die Forschung, Lehre und Praxis vereinen, unterhalten. Netzwerkpartner und unsere internationalen Offices liefern eine Bandbreite additiver Leistungen, die den Beratungsansatz komplementieren und stets eine rasche Implementierung von Ideen absichern, z.B. mit Labs zur Prototypenentwicklungen.

In einer digitalen Welt ist Technologiekompetenz von zentraler Bedeutung und bei **ADVYCE** integraler Bestandteil der Beratungsleistung, welche von Business Analytics Tools bis zur Evaluierung der Legacy Systemwelt Empfehlungen für den Kunden dauerhaft absichert.



München – Düsseldorf – Berlin – Wien – Zürich

© 2018 Advyce GmbH | All rights reserved