

Wie findet man institutionelle Investoren für ein STO?

Es scheint im Moment, dass mit STOs (Security Token Offering) ein neuer Boom bei der Finanzierung von Unternehmen oder Projekten über die Blockchain - d. h. mittels der Ausgabe von Token - ausgelöst wird. Wöchentlich werden neue Websites veröffentlicht, wo „erfahrene“ Consultants ihre Dienstleistungen – meist bei der Implementierung der Blockchain, der Smart Contracts oder des Social-Marketings – anbieten, und finden Meetings in vielen Großstädten zu diesem interessanten Thema statt. Oder ist das alles nur Zweckoptimismus, um nach dem Aus der ICOs ein neues Thema zur Geschäftsgenerierung zu haben?

STOs haben unseres Erachtens wirklich eine große Zukunft. Die Token sind nun Securities (Wertpapiere), benötigen einen Wertpapierprospekt und sind von den lokalen Finanzaufsichten zugelassen. Das erhöht die Transparenz und Sicherheit beträchtlich – ähnlich wie bei anderen Wertpapieren, also Aktien oder Anleihen. Damit können sie nun auch öffentlich – über das Internet sogar fast global - angeboten werden. Insgesamt ist die Kapitalgenerierung mittels eines STOs schneller und günstiger als bei einer normalen Finanzierungsrunde oder einem IPO.

Auf der anderen Seite können nun auch Gewinnbeteiligungen oder ein Unternehmenswertzuwachs bei einem Weiterverkauf des Unternehmens an die Investoren ausgeschüttet werden. Das macht ein Investment in Token endlich auch interessant für institutionelle Investoren. Aber gibt es schon welche, die in STOs investieren?

Die Antwort ist ein klares Ja, aber noch viel zu wenige. Ein Kernproblem liegt auch darin, dass es für Token keine regulierten Börsen und Preise gibt. Öffentliche Fonds dürfen also noch gar nicht in STOs investieren. Auch ist ein Crypto-Wallet im professionellen Bereich noch nicht erlaubt. Diese Nachteile sollten aber im aktuellen Jahr beseitigt werden: die Schweizer Börse SIX und auch die Börse in Stuttgart wollen regulierte Kryptobörsen und –dienstleistungen einführen. Trotzdem muss die Finanzaufsicht solche Investments dann erst noch zulassen.

Im Rahmen von alternativen Investment-Funds oder Family Offices sind aber auch heute schon Investments in Token möglich. Hier wurden in den letzten 2 Jahren schon etliche Fonds gegründet, die nun aber überschüttet werden mit Anfragen von Start-ups. Um denen beim Selektionsprozess zu helfen, ist es ratsam, dass sich die Geld suchenden Unternehmen kapitalmarktmäßig vorbereiten, transparente Unterlagen erstellen und bei Bedarf persönlich vorstellen. Ein persönlicher Kontakt zu den Investmentmanagern ist natürlich noch unterstützender.

Das IR CONSULT-Team hat seit 1994 fast 100 Unternehmen bei ihren Börsengängen sowie ihren anschließenden Investor Relations betreut. Seit 2 Jahren sind wir auch im Crypto-Bereich unterwegs und haben uns ein ausgezeichnetes Netzwerk mit Partnern (IT, Recht, Marketing, Plattform sowie institutionellen Investoren) aufgebaut, um gemeinsam die Wachstumskapitalfinanzierung von europäischen Unternehmen via Venture Capital (VC) oder STOs erfolgreich umzusetzen.

06.05.2019

© IR CONSULT Alexander Vollet

post@sto-ico.de

www.sto-ico.de

Tel: +49-6002-92042

How to find institutional investors for STOs?

Now, it seems that STOs (Security Token Offering) are triggering a new boom in the financing of companies or projects via the blockchain, i.e. by issuing token. Every week, new websites are published where "experienced" consultants offer their services - mostly in the implementation of the blockchain, smart contracts or social marketing - and meetings are held in many large cities on this interesting topic. Or, is it all just a matter of optimizing the purpose to have a new topic for business generation after the end of ICOs?

In our opinion, STOs really have a great future. Tokens are now securities, require a prospectus and are approved by local financial regulators. This increases transparency and security considerably - similar to other securities, i.e. shares or bonds. This also means that they can now be offered to the public - almost globally via the web. Overall, the generation of capital through a STO is even faster and cheaper than with a normal financing round or an IPO.

On the other hand, profit sharing or an increase in the value of the company can now also be distributed to the investors if the company is resold. This finally makes an investment in token interesting for institutional investors. However, are there already any who invest in STOs?

The answer is a clear yes, but still far too few. The core problem is that there are no regulated exchanges and prices for tokens. So public funds are not even allowed to invest in STOs. Additionally, a crypto wallet is not yet permitted in the professional fund sector. However, these disadvantages should be eliminated in the current year: the Swiss stock exchange SIX and the stock exchange in Stuttgart (Germany) want to introduce regulated crypto exchanges and services. Nevertheless, the financial supervisory authorities will still have to permit such investments.

Within the framework of alternative investment funds or family offices, however, investments in tokens are already possible today. In the last two years, several funds have been founded, but now they are flooded with inquiries from start-ups. In order to help them with the selection process, it is advisable that the money-seeking companies prepare themselves for the capital market, establish transparent documents and present them personally if necessary. A personal contact to the investment managers is of course even more supportive.

Since 1994, the IR CONSULT team has advised almost 100 companies on their IPOs and their subsequent investor relations. For two years, we have also been active in the crypto sector and have built up an excellent network of partners (IT, law, marketing, platform and institutional investors) in order to successfully realize the growth capital financing of European companies via VC (venture capital) or STOs.

06.05.2019

© IR CONSULT Alexander Vollet

mail@sto-ico.eu

www.sto-ico.eu

Phone: +49-6002-92042