



Kreuzlingen (CH), 20.01.2020

Strategické budování mobilního platebního a cashback systému wee s digitální měnou



Foto: weeNexx

Veřejný prodej (Public Sale) utility tokenů (WMA) společnosti weeNexx AG odstartuje 25. ledna 2020 v rámci IEO a stane se kapitalizací s perspektivním pokrytím evropského trhu společnosti wee.

Kryptoměna jako digitální platební prostředek získává trvalou atraktivitu a hodnotu, je-li k dispozici dostatečný počet akceptačních míst pro trvalé používání této

digitální měny. Kapitálové investory to příliš nezajímá. Ti sázejí výlučně na růst kurzu. To je však něco, co si maloobchodník v kamenném obchodě, tedy akceptačním místě této digitální měny, vůbec nepřeje: ten potřebuje co nejstabilnější kurz. Proto je investory a obchodníky třeba vnímat z různých úhlů! A přesně tento aspekt je základem vstupu švýcarské společnosti weeNexx AG na kryptoburzu. Její mateřskou společností, taktéž se sídlem v Kreuzlingenu, je společnost Swiss Fintec Invest AG (SFI).



Lidé, kteří stojí za vstupem na kryptoburzu, IEO společnosti weeNexx AG: Dr. Leo Schrutt a Tobias Engelsberger (Foto weeNexx AG)

Dr. Leo Schrutt, uznávaný mezinárodní finanční expert, CEO společnosti weeNexx AG a současně prezident správní rady společnosti SFI, vysvětluje avizované jedinečné postavení v porovnání s konkurencí: „Většina kryptoměn se soustředí výhradně na utility token, který je volatilní, tedy podléhá značným kurzovým výkyvům. Podobně jako u klasických akcií, se kterými se obchoduje na konvenčních burzách, závisí hodnota kurzu na nabídce a poptávce.“

Atraktivita pro maloobchodníky a investory díky coinům a tokenům wee

Kromě utility tokenu weeMarketplaceAccessToken (WMA), který podléhá výkyvům kurzu a je založen na platformě Ethereum ERC20, vytvořili členové švýcarského strategického týmu další coin – weePayCoin (WPC). S ním, jak říká bývalý špičkový manažer švýcarské banky UBS Bank, „realizujeme další stupeň v naší strategii mobilního platebního systému. Protože vyvíjíme vlastní blockchain technologii, na které budou v budoucnosti realizovány všechny platební procesy a peněžní transakce. Tento WPC...“ přesvědčivě pokračuje tento stratég skupiny wee, „...je reálně navázán na euro a teda nepodléhá kurzovým výkyvům. Maloobchodník, který se zaregistruje do systému a stane se tak akceptačním místem pro náš mobilní platební systém dané digitální měny, získává svou jistotu, že má k dispozici cenově nejvýhodnější platební styk založený na wee-Blockchain se stabilní kryptoměnou, která je navázaná na stabilní coin.“

Tak je možné realizovat platební procesy Peer-to-Peer, které přinášejí obchodníkům značné výhody, ve zlomku sekundy: protože umožňují realizaci transakcí z chytrého telefonu na druhý nebo z tabletu na tablet se značnou úsporou poplatků v porovnání s konvenčním peněžním stykem. „Vše funguje jednoduše přes naši aplikaci weeApp,

kterou již nyní používá každý obchodník a zákazník“, shrnuje funkčnost systému známý stratég skupiny wee. Základem pro mobilní platební systém wee je e-money licence s dodržением všech dozorově-právních kritérií.

Strategické zesíťování pokrytí trhu mobilním platebním systémem a cashback systémem s digitální měnou wee



Digitalizovaná weeArena v Bad Tölz je prototypem při zesíťování fanoušků s maloobchodníky v kamenných obchodech a spotřebiteli, jakož i elektronickými obchody. (Foto: weeConomy)

Vzhledem k tomu, že kryptoměny jsou zatím většinou vnímány jako peněžní investice, nedokáže se podle Schrutta a mnohých dalších expertů žádná z nich prosadit a etablovat na širokém trhu jako platební prostředek. Jako příklad slouží etablovaný obchodní model společnosti weeConomy AG se svým inovativním mobilním platebním a cashback systémem, který maloobchodníky v kamenných obchodech digitalizuje a také je propojuje pomocí digitalizovaných arén a elektronického nakupování na wee.com. V rámci aktuálně pokročilého pokrývání evropského trhu bude integrováno dalších 25 regionů – se stadióny a minimálně 100 000 novými maloobchodníky v kamenných obchodech, jakož i 7,5 mil. zákazníky – do technologické infrastruktury wee, aby bylo možné sbírat slevy a platit pomocí aplikace weeApp nebo karty weeCard. To znamená, že na rozdíl od kryptoměn Bitcoin & Co je již nyní akceptačních míst a uživatelů dostatek a neustále narůstají!

Výsledek jedné reprezentativní ankety banky Bank ING prokázal, že se většina spotřebitelů nedokáže v Evropě otevřít ani pro Bitcoin ani pro Libru jako oficiální platební prostředek. Méně než třetina Evropanů vychází z toho, že za kryptoměnu nebude možné pravidelně kupovat zboží. Jinými slovy, znamená to, že dobrých 30 procent věří v etablování digitálních měn i přesto, že je dosud využívali jen absolutní insideři. To opět odpovídá situaci v 60. letech minulého století a tehdejšími reakcím na kreditní karty! Dotazovaní byli většinou zdrženliví vůči digitální měně, protože nechápou, jak kryptoměny typu Bitcoin & Co fungují.

Digitální měny fungují, aniž by jim etablované banky projevily svou důvěru

Přitom mladší generace je vůči digitální měně otevřenější. Důvodem podle uvedené studie je nejen lepší schopnost mladších lidí zacházet s novými technologiemi. Jsou vůči digitálním penězům mnohem otevřenější než starší generace. Největší pochybnosti v souvislosti s používáním digitálních peněz mají Němci a Rakušané.



Zažije bitcoin renesanci na kryptoburzách a bude možné s ním platit? (Foto: pexels / pixabay)

Východiskem pro zrod bitcoinu byla finanční krize v roce 2009. Cílem bylo vyvinout alternativu ke konvenčním penězům. Na rozdíl od konvenčních systémů, kde k tvorbě peněz a platebnímu styku dochází přes obchodní banky a kontrolují je centrální banky, vznikají kryptoměny decentralně. Těží se na tisících počítačích, které jsou navzájem propojené. Cílem této decentralní organizace je nezávislost na důvěře bank.

Pokud jde o Bitcoin, u mnohých nových investorů stále převládá zlatokopecská nálada srovnatelná s úspěšným prosazením kreditních karet na trhu. První „skutečná“ kreditní karta podle dnešního vzoru vznikla až v roce 1950 a vydala ji společnost Diners Club. Svůj úspěšný příběh v Německu odstartovala v roce 1958 v podobě první plastové karty. První kartu MasterCard vydala Franklin Bank v roce 1951 v New Yorku. V roce 1958 vznikli dnešní lídři na trhu – kreditní karty American Express a VISA.

Digitální měny slibují větší sílu než kreditní karty

Obrat realizovaný pomocí kreditních karet v Německu činil v roce 2018 cca 10,6 miliard EUR. Samotná společnost Visa Inc. se sídlem v San Francisku nevydává žádné kreditní karty. S udělením licencí pro vydávání karet pro banky a úvěrové instituce nahospodařila tato společnost v roce 2018 celosvětový obrat ve výši cca 20,6 miliard USD. Z tohoto obratu byl vyúčtován zisk cca 10,3 miliard USD. Aktuální hodnota společnosti Visa je cca 178 miliard USD.

Kapitalizace trhu kryptoměny Bitcoin činí momentálně přibližně 130 miliard USD (údajně existuje cca 18 milionů coinů a aktuální cena za jeden jediný Bitcoin je přibližně 7 300 USD). Pro porovnání: Aktuálně vyváží USA zboží ve stejné hodnotě do Číny. V roce 2018 si Číňané objednali přibližně 149 milionů zájezdů do zahraničí – tyto taktéž stály cca 130 miliard USD.

Pokud jde o předpisy o praní špinavých peněz, stává se tato doba v Evropské unii pro mnohé firmy podobné Bitcoinu mnohem těžší. Proces KYC – Know-Your-Customer – je nyní v rámci regulace kryptoměn i pro kryptoburzy definitivně povinností. Některé už z trhu v EU odešly – ty nyní aktivně působí v zemích, které jsou z této regulace vyňaty. Listing nových coinů – bez solidního základu a jedinečného obchodního modelu – bude v důsledku platné a postupně vznikající regulace na burzách těžší a dražší, protože narůstají i náklady na splnění předpisů v oblasti compliance, které připadají na každý coin. V důsledku přísnější regulace by mohlo následně dojít k protřídění kryptotrhu.

Pro maloobchodníka neexistuje v souvislosti s využíváním digitálních měn žádná alternativa

A co se děje s nadějnou Librou Facebooku, která by mohla otřást etablovaným bankovním a peněžním systémem? Dohlížecí grémia a regulační úřady vnímají libru – v boji z blízka s klasickými bankovkami – jen jako napůl vyvinutý produkt. Zároveň si státní kontrola dělá starosti o finanční stabilitu a ochranu spotřebitelů. Vypadá to tak, že se ještě neobjevil stabilní coin, který by využíval výhody blockchain technologie a zároveň odpovídal snaze o kontrolu ze strany států.

Velkou výhodou kryptoměn je, že si při realizaci platebního styku vystačí bez bank a jejich cenově nákladných platforem. Uživatelé, tedy obchodníci a zákazníci, si tak ušetří značné náklady a poplatky. V roce 2018 zaplatili němečtí maloobchodníci s obratem dobrých 500 miliard (v kamenném obchodě i online) přibližně 6,9 miliard EUR jen na bankovních poplatcích. Připočteme-li k tomu ještě náklady na platební terminály a servis, tak tato částka odpovídá přibližně dvěma procentům obratu, což obchodník celkově zaplatí za peněžní styk. Při využívání kryptoměn se tyto náklady sníží na cca 0,25 až 0,5 procent. Tato úspora nákladů by pro maloobchodníky znamenala pohádkové zvýšení zisku o 15-20 procent.

Necelých 40 milionů EUR z programů Family & Friends a Pre-Sale díky důvěře v obchodní model wee

S důsledným strategickým budováním mobilního platebního a cashback systému společnosti wee nyní razí švýcarská skupina weeGroup pod vedením společnosti Swiss Fintec Invest AG z Kreuzlingenu novou jedinečnou cestu: s tokenem weeMarketplaceAccessToken (WMA) se podařilo vytvořit kurzově závislý utility token, který je založen na platformě Ethereum ERC20.



Na tiskové konferenci 17. prosince 2019 při zavádění wee v rakouském Štýrsku informoval prezident správní rady SFI Dr. Leo Schrutt a zakladatel skupiny wee Cengiz Ehliz zástupce médií a další účastníky konference o chystané platformě IEO. (Foto: weeConomy)

Fázi veřejného prodeje Public Sale, jejíž start byl původně plánován na 15. ledna 2020 a byla ze strategických důvodů o 10 dní posunuta na 25. ledna, předcházely úspěšný program Family & Friends. Tobias Engelsberger, jako zodpovědný CSO a šéf prodeje pro společnost weeNexx AG, je hrdý na dosud dosažené výsledky prodeje: „Tento token se prodával od listopadu 2018 výlučně přátelům a známým společnosti prostřednictvím našich prodejních partnerů. V průběhu jednoho roku se prodaly necelé 4 miliardy tokenů prostřednictvím programu Family & Friends a spolu s nedávno odstartovaným předprodejem přinesly společnosti tržby z emitování tokenů ve výši cca 40 milionů EUR. Nyní společnost weeNexx AG, jako emitent tokenů, spouští další stupeň své strategie tržní kapitalizace. Zanedlouho bude zveřejněno rozhodnutí, na které platformě se uskuteční další kolo prodeje, tedy veřejný prodej.“

V tomto kole budou nabídnuty k prodeji další 3 miliardy tokenů v ceně 0,01 EUR (= 1 eurocento). Veřejný prodej znamená, že nyní půjde o první prodej lidem mimo okruh známých společnosti, a tito budou mít možnost koupit WMA token za pevně definovanou cenu 1 eurocenta. Toto prodejní kolo může trvat maximálně tři měsíce.

Po ukončení veřejného prodeje nastane okamžik listingu. Listing znamená, že na kryptoburze dochází k tvorbě kurzu na základě nabídky a poptávky. Tento proces je podporován, podobně jako u akcií, příslušnými zprávami o úspěšné expanzi společnosti, které podporují atraktivitu tokenu. To opět vede ke zvýšení zájmu investovat do tokenů za zatím cenově výhodný kurz.

Bezpečnost pro investory je na prvním místě

A jaký je rozdíl mezi Initial Coin Offering (ICO) a Initial Exchange Offering (IEO)? Jak říká Engelsberger: „První kolo financování digitální měny proběhlo ve fázi ICO s generováním tokenů v konkurenci s etablovanými kryptoměna nebo klasickými FIAT penězi. V principu lze tuto fázi srovnat s prvním vydáním akcií na burze. Při přípravě blížící se fáze veřejného prodeje jsme se rozhodli pro formu realizace IEO. IEO

znamená prodej tokenů ne samotnými emitenty tokenů, ale prostřednictvím osvědčené a zavedené kryptoburzy.“

„Cílem je nabídnout kupujícím co největší jistotu“, argumentuje Engelsberger a „v případě IEO je tato jistota zajištěna, protože IEO probíhá pod dozorem kryptoburzy.“

V Německu je blockchain od počátku roku pod dozorem finančního dozoru BaFin. K tomu potřebují společnosti, které poskytují digitální aktiva, příslušné úřední povolení. Se „Zákonem o realizaci směrnice změn ke čtvrté EU směrnici o praní peněz“, mají podle legislativy v Německu platit jasné směrnice pro blockchain projekty.

Vizionář Cengiz Ehliz buduje celosvětový obchodní model



Vizionář Cengiz Ehliz v dobré náladě v souvislosti s úspěšnou fází programu Family & Friends při vstupu na kryptoburzu. (Foto: weeConomy)

Tento trvalý obchodní model wee je jedinečný a odlišuje se od všech kryptoměn na trhu. Díky wee se kryptoměna mění z finanční investice na skutečný platební prostředek. Idea, vize, strategie a celosvětový obchodní model wee jsou životním dílem, za kterým stojí Cengiz Ehliz, úřadující podnikatel roku z Mnichova a většinový akcionář wee.

Kontakt pro média:

weeGroup
Head of Corporate Communications
Tilman Meuser
c/o CP/CONSULT Consulting Services GmbH
Tel: +49 (0) 201/890699-15; mobil: +49 (0) 177/8095117
meuser@cp-cs.de

Informace o wee: <http://wee.com> o <https://weemat.io>