



Kreuzlingen (CH), 20.01.2020

Strategischer Ausbau des Mobile Payment- und Cashback-Systems wee mit digitaler Währung



Foto: weeNexx

Public Sale für Utilitytoken (WMA) der weeNexx AG startet im Rahmen des IEO am 25. Januar 2020 und kapitalisiert perspektivisch europäische Markterschließung von wee.

Eine Kryptowährung als digitales Zahlungsmittel gewinnt nachhaltig nur an Attraktivität und Wert, wenn eine ausreichende Anzahl von Akzeptanzstellen für die

wachsende Nutzung dieser digitalen Währung zur Verfügung steht. Den Kapitalanlegern ist das weitestgehend egal, sie setzen ausschließlich auf Kurssteigerungen. Das steht im Gegensatz zur Motivation der stationären Händler, die Akzeptanzstellen für die digitale Währung betreiben: Denn diese brauchen stabile Kurse! Insofern gilt es zwischen den Investoren und Händlern zu differenzieren! Genau dieser Aspekt bildet als Nukleus den Krypto-Börsengang der Schweizer weeNexx AG ab, deren Muttergesellschaft die ebenfalls in Kreuzlingen ansässige Swiss Fintec Invest AG (SFI) ist.



Die Macher des Krypto-Börsengangs, des IEO der weeNexx AG: Dr. Leo Schruett und Tobias Engelsberger (Fotos weeNexx AG)

Dr. Leo Schruett, versierter internationaler Finanzexperte, CEO der weeNexx AG und in Personalunion gleichermaßen Verwaltungsratspräsident der SFI, erläutert die avisierte Alleinstellung im Wettbewerb: „Im Fokus der meisten Kryptowährungen steht ausschließlich ein Utility-Token, der volatil ist, also teils erheblichen Kursschwankungen unterliegt. Wie bei klassischen Aktien, die an konventionellen Börsen gehandelt werden, ergibt sich der Kurswert aus den Käufen und Verkäufen.“

Mit Coin und Token von wee Attraktivität für Einzelhändler und Anleger gewinnen

Neben dem kursabhängigen weeMarketplaceAccessToken (WMA), dem Utility-Token, der auf der Ethereum ERC20 Token-Plattform basiert, haben die Schweizer Strategen deshalb einen zusätzlichen weePayCoin (WPC) mitkreiert. Mit diesem, so der frühere Topmanager der Schweizer UBS Bank, „setzen wir die nächste Stufe in unserer Mobile Payment-Strategie um. Denn wir entwickeln eine eigene Blockchain, über die zukünftig alle Bezahlvorgänge und Geldtransaktionen abgewickelt werden. Dieser WPC...“, führt der Elder Statesman der wee-Group überzeugend aus, „...ist real an den Euro gekoppelt und insofern auch nicht von Kursschwankungen betroffen. Der stationäre Händler, der sich uns angeschlossen hat und uns als Akzeptanzstelle für unser Mobile Payment mit der digitalen Währung zur Verfügung steht, erhält dabei die Sicherheit, den kostengünstigen Zahlungsverkehr über die wee-Blockchain mit einer stabilen Kryptowährung, die an einen Stablecoin gekoppelt ist, abzuwickeln.“

Damit können in Sekundenbruchteilen Peer-to-Peer-Zahlungsvorgänge realisiert werden, die den Händler profitieren lassen: Denn Transaktionen von Smartphone zu Smartphone oder von Tablet zu Tablet lassen ihn erheblich Gebühren gegenüber dem

konventionellen Geldverkehr einsparen. „Alles funktioniert unaufwändig über unsere weeApp, die jeder Händler und Kunde schon jetzt nutzt“, resümiert der wee-Strategie. Mobile Payment bei wee gewährleistet die Nutzung einer E-Money-Lizenz unter Einhaltung aller aufsichtsrechtlichen Kriterien.

Strategische Vernetzung der Markterschließung von Mobile Payment und Cashback mit digitaler Währung von wee



Die digitalisierte weeArena in Bad Tölz ist Prototyp bei der Vernetzung von Fans mit dem stationären Einzelhandel und Konsumenten sowie dem E-Commerce. (Foto: weeConomy)

Da Kryptowährungen bisher weitestgehend als Geldanlage gesehen werden, wird sich keine davon dauerhaft als Bezahlwährung durchsetzen und im breiten Markt etablieren können, so die Meinung von Schrutt und vielen Experten. Als Gegenbeispiel gilt das etablierte Geschäftsmodell der weeConomy AG mit seinem innovativen Mobile Payment- und Cashback-System, das den stationären Einzelhandel digitalisiert und mit ebenfalls digitalisierten Arenen sowie dem E-Commerce unter wee.com vernetzt. Im Rahmen der aktuell fortschreitenden europäischen Markterschließung werden mindestens 25 weitere Regionen – mit zusätzlichen Stadien und mindestens 100.000 neuen stationären Einzelhändlern sowie 7,5 Millionen Konsumenten – in die technologische Infrastruktur von wee zusätzlich integriert, um mit der weeApp oder der weeCard Rabatte sammeln und mobil bezahlen zu können. Das bedeutet als Unterschied zu Bitcoin & Co: Akzeptanzstellen und Nutzer sind schon jetzt ausreichend vorhanden und wachsen kontinuierlich!

Eine repräsentative Umfrage der Bank ING führte zum Ergebnis, dass sich die Mehrheit der Konsumenten in Europa noch nicht für Bitcoin oder Libra als offizielles Zahlungsmittel erwärmen können. Weniger als ein Drittel der Europäer geht davon aus, dass man mit Kryptowährungen bald regelmäßig Dinge kaufen kann. Im Umkehrschluss heißt das: Immerhin gut 30 Prozent glauben an die Etablierung von digitalen Währungen, obwohl diese bisher nur von absoluten Insidern genutzt werden. Dies wiederum entspricht dem Meinungsstand zu Kreditkarten in den 60-er

Jahren des vergangenen Jahrtausends! Mehrheitlich halten sich die Befragten von digitalen Währungen fern, da nicht verstanden wird, wie Bitcoin & Co. funktionieren.

Digitale Währungen funktionieren ohne das Vertrauen der etablierten Banken

Dabei ist die jüngere Generation gegenüber digitalem Geld aufgeschlossener. Das liegt, so vermittelt die Studie, nicht unbedingt an einer größeren Vertrautheit gegenüber neuen Technologien. Vielmehr begegnen jüngere Menschen dem digitalen Geld mit einer größeren Offenheit als die ältere Generation. Die größten Bedenken, mit digitalem Geld umzugehen haben die Deutschen und Österreicher.



*Erlebt der Bitcoin eine Renaissance an den Kryptobörsen und lässt sich damit auch bezahlen?
(Foto: pexels / pixabay)*

Ausgangspunkt für die Geburt des Bitcoins war die Finanzkrise 2009, mit dem Ziel, eine Alternative zum konventionellen Geld zu entwickeln. Anders als im konventionellen System, wo Geldschöpfung und Zahlungsverkehr durch Geschäftsbanken erfolgen und von Zentralbanken kontrolliert werden, entstehen Kryptowährungen dezentral. Sie werden auf Tausenden miteinander vernetzten Computern geschürft. Diese dezentrale Organisation soll digitale Währungen unabhängig vom Vertrauen in die Banken machen.

Was nun den Bitcoin angeht, herrscht bei vielen neuen Anlegern immer noch Goldgräberstimmung, vergleichbar in Ansätzen mit dem Siegeszug der Kreditkarten. Die erste „echte“ Kreditkarte nach heutigem Muster entstand erst 1950 und wurde vom Diners Club herausgegeben. Sie startete im Jahre 1958 als erste Plastikkarte ihren Siegeszug auch in Deutschland. Die erste MasterCard wurde 1951 in New York von der Franklin Bank herausgegeben, 1958 entstanden die heutigen Marktführer, American Express- und VISA-Kreditkarten.

Digitale Währungen versprechen mehr Power als Kreditkarten

Der Umsatz mit Kreditkarten in Deutschland belief sich im Jahr 2018 auf ca. 10,6 Milliarden Euro. Die Visa Inc. mit Sitz in San Francisco gibt selbst keine Kreditkarten heraus. Mit der Vergabe sogenannter Issuing-Lizenzen an Banken und Kreditinstitute erwirtschaftete das Unternehmen 2018 einen weltweiten Umsatz von ca. 20,6 Milliarden USD. Als Gewinn konnten dabei ca. 10,3 Milliarden USD verbucht werden. Dementsprechend hat Visa aktuell einen geschätzten Unternehmenswert von ca. 178 Milliarden USD.

Die Marktkapitalisierung von Bitcoin – es gibt vermeintlich ca. 18 Millionen Stück, der aktuelle Preis eines einzigen Bitcoins liegt etwa bei 7.300 USD – beträgt derzeit etwa 130 Milliarden USD. Um diese Summe zu verifizieren: Die USA führen aktuell pro Jahr Waren im Wert dieser Summe nach China aus. Und: Die Chinesen haben 2018 rund 149 Millionen Reisen ins Ausland gebucht – dabei haben sie ca. 130 Milliarden USD ausgegeben.

In Sachen Geldwäscheregeln werden die Zeiten für viele Bitcoin-Firmen in der Europäischen Union härter. KYC – Know-Your-Customer – gilt im Rahmen der Regulierung von Kryptowährungen nun auch definitiv für Kryptobörsen. Einige haben die EU schon verlassen – nun sind diese in Regulierungsstaaten aktiv. Das Listing neuer Coins – ohne tiefgreifenden Background und einzigartige Story – wird an den Börsen durch die einsetzende Regulierung schwieriger und auch teurer, denn die Compliance-Kosten, die jeder Coin verursacht, steigen. Diese schärfere Regulierung könnte – weitergedacht – zu einer Auslese im Krypto-Handel führen.

Für den Einzelhandel ist der Einsatz digitaler Währungen alternativlos

Und was ist mit dem Hoffnungsträger Facebook-Libra, der das etablierte Banken- und Bezahlwesen ins Wanken bringen könnte? Die Aufsichtsgremien und Regulierungsbehörden sehen den Libra als nur halbentwickeltes Produkt – mitten im Nahkampf mit den Notenbanken. Dabei sorgen sich die staatlichen Kontrolleure um die Finanzstabilität und den Verbraucherschutz. Das Problem scheint ein noch zu gestaltender Stablecoin zu sein, der die Vorteile der Blockchain nutzt, gleichzeitig aber auch den staatlichen Wünschen nach Kontrolle entspricht.

Der große Vorteil von Kryptowährungen ist, dass diese im Zahlungsverkehr ohne Banken und deren kostenintensive Plattformen auskommen. Die Nutzer, sprich Händler und Kunden, sparen dadurch massiv Kosten und Gebühren. Im Jahr 2018 hat der deutsche Einzelhandel bei gut 500 Milliarden Umsatz (stationär und online) rund 6,9 Milliarden Euro, nur an Bankgebühren, entrichtet. Rechnet man noch die Kosten für Zahlungsterminals und Service hinzu, dann entspricht diese Summe rund zwei Prozent vom Umsatz, was der Handel für den Geldverkehr an Gesamtkosten aufzuwenden hat. Bei der Verwendung von Kryptowährungen reduzieren sich diese Kosten auf ca. 0,25 bis 0,5 Prozent vom Umsatz. Dieses Kostenersparnis würde für den Einzelhandel eine sagenhafte Gewinnsteigerung von 15-20 Prozent bedeuten.

Gut 40 Millionen Euro aus Family & Friends-Programmen und dem Pre-Sale aus Vertrauen in wee-Geschäftsmodell

Mit dem konsequenten strategischen Ausbau des Mobile Payment- und Cashback-Systems von wee geht die Schweizer weeGroup unter der Führung der Swiss Fintec Invest AG aus Kreuzlingen nun einen einzigartig neuen Weg: Man hat mit dem weeMarketplaceAccessToken (WMA) einen kursabhängigen Utilitytoken geschaffen, der auf der Ethereum ERC20 Token-Plattform basiert.



Bei der Pressekonferenz am 17. Dezember 2019 zur Einführung von wee in der österreichischen Steiermark informierten SFI-Verwaltungsratspräsident Dr. Leo Schrutt und wee-Gründer Cengiz Ehliz die Medienvertreter und Multiplikatoren mit News zum anstehenden IEO. (Foto: weeConomy)

Dem Public Sale, dessen Start ursprünglich für den 15. Januar 2020 vorgesehen war und aus strategischen Gründen um 10 Tage auf den 25. Januar verschoben wurde, ging ein erfolgreiches Family & Friends Programm voraus. Tobias Engelberger, als CSO verantwortlicher Sales-Chef der weeNexx AG, ist stolz auf die bisher erzielten Verkaufserlöse: „Dieser Token wurde bereits seit dem November 2018 ausschließlich an Freunde des Unternehmens über unsere Vertriebspartner veräußert. Innerhalb eines Jahres konnten so gut vier Milliarden Token über Family & Friends-Programme und den kürzlich gestarteten Pre-Sale verkauft werden und haben dem Unternehmen Emissionserlöse von ca. 40 Millionen Euro in die Kassen gespült. Jetzt startet die weeNexx AG als Tokenherausgeber die nächste Stufe ihrer Kapitalmarkt-Strategie: In Kürze wird die Entscheidung veröffentlicht, auf welcher Exchange-Plattform die nächste Token-Verkaufsrunde, sprich Public Sale, startet.“

In dieser Runde werden weitere 3 Milliarden Token zum Preis von 0,01 Euro (= 1 Euro-Cent) angeboten. Public Sale bedeutet, dass jetzt erstmals Menschen außerhalb des mit dem Unternehmen verbundenen Interessentenkreises den WMA Token zum festgelegten Ausgabepreis von 1 Euro-Cent kaufen können. Diese Verkaufsrunde ist auf maximal drei Monate terminiert.

Nach Ende des Public Sale kommt der Zeitpunkt des Listings. Listing bedeutet, dass an der Kryptobörse die erste Kursbildung aus Angebot und Nachfrage für den Token

entsteht. Dieser Prozess wird, wie bei einer Aktie, mit entsprechenden Unternehmensnachrichten über die erfolgreiche Expansion flankiert, um die Attraktivität dieses Token herauszustellen. Das wiederum steigert das Interesse, zu einem noch moderaten Kurs, in den Token zu investieren.

Sicherheit für Investoren steht an erster Stelle

Und was ist der Unterschied zwischen einem Initial Coin Offering (ICO) und einem Initial Exchange Offering (IEO)? Engelsberger erklärt: „Die erste Finanzierungsrunde einer digitalen Währung erfolgt beim ICO mit der Ausgabe von Token gegen etablierte Kryptowährungen oder FIAT-Geld. Im Prinzip lässt sich das mit der Erstaussgabe von Aktien an der Börse vergleichen. Wir haben uns beim anstehenden Public Sale für einen IEO entschieden. Der IEO steht für den Verkauf der Token, der nicht durch den Tokenanbieter selbst, sondern über eine regulierte Kryptobörse erfolgt.“

„Wir möchten dem Käufer eine größtmögliche Sicherheit anbieten“, argumentiert Engelsberger, „und das ist beim IEO der Fall, da er unter Aufsicht der Kryptobörse erfolgt.“

In Deutschland steht die Blockchain seit Jahresbeginn unter der Aufsicht der Bundesfinanzaufsicht (BaFin). Hier brauchen Unternehmen, die Dienstleistungen rund um digitale Vermögenswerte anbieten, eine entsprechende behördliche Erlaubnis. Mit dem „Gesetz zur Umsetzung der Änderungsrichtlinie zur Vierten EU-Geldwäscherichtlinie“, so der Gesetzgeber, sollen in Deutschland für Blockchain-Projekte klare Richtlinien vorherrschen.

Visionär Cengiz Ehliz baut globalen Business Case aus



Visionär Cengiz Ehliz gut gelaunt angesichts des erfolgreichen Family & Friends-Programms beim Krypto-Börsengang. (Foto: weeConomy)

Dieses nachhaltige Geschäftsmodell macht wee einmalig und unterscheidet sich von allen anderen Kryptowährungen auf dem Markt. Durch wee wandelt sich die Kryptowährung von der Geldanlage zur echten Bezahlwährung. Idee, Vision, Strategie und globales Business-Modell von wee sind das Lebenswerk von Cengiz Ehliz, amtierender Unternehmer des Jahres von München und Mehrheitsaktionär von wee.

Media contact:

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

Informationen zu wee: <http://wee.com> und <https://weemat.io>