



Kreuzlingen (CH), 24.01.2020

Südkoreanische Exchange „ProBit“ realisiert IEO von wee



Foto: weeSports & Entertainment

Potenzieller Outperformer weeGroup platziert über die weeNexx AG den weeMarketplaceAccessToken (WMA) in Symbiose mit dem weePayCoin (WPC)

Konventionelles Mobile Payment wird bis jetzt weitestgehend über die Big Player bei den Kreditkarten – VISA oder MasterCard – realisiert. Auch wenn die chinesischen Bluechips Alipay und WeChat Pay derzeit richtig Gas geben und fast unbemerkt die Märkte in Europa über die eigenen Landsleute angreifen. Und auch Apple positioniert sich strategisch mit seinem Apple Pay. Mobile Payment mit Kryptowährungen erfolgreich im Markt zu platzieren scheiterte bisher oft an der Volatilität – Kursschwankungen – der digitalen Währungen, an zu wenig Akzeptanzstellen im Handel oder an zu langen Transaktionszeiten. Aktuell stehen spannende Strategien und Konzepte innovativer Kryptowährungen auf der Startrampe. Was beim Bitcoin, dem Outperformer an der Kryptobörse, herausragend bei den Wertsteigerungen gelingt, scheitert immer noch am Point of Sale. Die Schweizer weeGroup baut derzeit mit ihrem klassischen Geschäftsmodell

europaweit tausende von Akzeptanzstellen auf – und ist bereits jetzt auf dem besten Wege, dieses Konzept mit einer eigenen digitalen Währung durch einen Kryptobörsengang zu kapitalisieren.

Einiges zu erwarten ist von den Plänen Mark Zuckerbergs, dem Facebook-Gründer, der mit Facebook Libra eine bahnbrechende Kryptowährung global etablieren möchte, was die etablierte Finanzbranche erschüttern könnte. Glaubt man den Experten, gibt es derzeit mächtig Clinch mit den US-Aufsichtsbehörden und dem etablierten Bankensystem.

Analysten sehen als starke Kryptowährung weiterhin den Bitcoin. Aber auch zusätzliche digitale Währungen als Outperformer sind vorstellbar. Und was spricht für wee als marktdurchdringende digitale Währung mit globaler Ausprägung? Welche Vorteile bietet dieses System gegenüber anderen? Kern der Konzeption ist ein kursabhängiger Utilitytoken, der sogenannte weeMarketplaceAccessToken (WMA), der auf der Ethereum ERC20 Token-Plattform basiert.

Die Schweizer weeNexx AG realisiert aktuell einen außergewöhnlichen IEO (Initial Exchange Offering) – mit dem Start des Public Sale am 25. Januar 2020. Im Rahmen eines vielbeachteten Family & Friends-Programms haben die international agierenden externen Vertriebe bis dato gut 3,5 Milliarden Token verkauft und dem Unternehmen, mit der Swiss Fintec Invest AG als Muttergesellschaft, gut 35 Millionen Euro eingebracht. Mehr als fünf Millionen Euro konnten zudem über Umsätze beim Pre-Sale verbucht werden, so dass bis jetzt mehr als vier Milliarden Token verkauft werden konnten. Für den jetzt startenden Public Sale wurde die renommierte Kryptobörse ProBit aus Südkorea gewonnen, ein ausgewiesener „Leading Player“, insbesondere bei IEOs. Diese Börse verfügt nach eigenen Angaben über 150 Kryptowährungen – mit Bitcoin, Ethereum, USDT, EOS und dem eigenen ProBit-Token als Basiswährungen. ProBit besticht darüber hinaus mit einem modular aufgebauten Dashboard, einer auf die Bedürfnisse der Nutzer gestalteten Benutzeroberfläche. Anstatt jedem Benutzer gleiche Informationen anzubieten, berücksichtigt ProBit die unterschiedlichen Interessen der User und legt die Kontrolle in deren Hände.

So soll voraussichtlich schon am 17. Februar das erste Listing mit entsprechender Kursbildung für die weeNexx und den WMA-Token realisiert werden. Für die offizielle Public Sale-Phase mit hier weiteren drei Milliarden Token zum Verkaufspreis von 0,01 Euro im Angebot, ist ein Zeitkorridor von ca. drei Wochen geplant. Danach kann der Token nur noch zum Börsenkurs erworben werden.

Im Gegensatz zu vielen anderen Kryptowährungen, die mit einem Utilitytoken großen Kursschwankungen ausgesetzt sind, kreiert wee gleichermaßen einen weePayCoin (WPC). Dieser steht für die nächste Ausbaustufe in der Strategie der Schweizer beim Mobile Payment, das bereits heute über die Nutzung einer E-Money-Lizenz unter Einhaltung aller aufsichtsrechtlicher Regularien gewährleistet ist. wee will für sein Projekt eine eigene Blockchain entwickeln, über die zukünftig alle Bezahlvorgänge und Geldtransaktionen abgewickelt werden können. Dieser WPC ist real an den Euro geknüpft und unterliegt, so das Konzept, damit keinen Kursschwankungen. Als Bestandteil des Projektes erhält der stationäre Einzelhändler, der sich wee angeschlossen hat, die Sicherheit einer stabilen digitalen Währung, also einen Stablecoin, mit welchem er kostengünstig Zahlungsverkehre über die wee-Blockchain

abwickeln kann. Die Umsetzung von Peer-to-Peer Zahlungsvorgängen, also von Smartphone zu Smartphone oder von Tablet zu Tablet, ermöglicht den Zahlungsverkehr innerhalb von Sekundenbruchteilen und spart dem Händler massiv Gebühren des Geldverkehrs ein. Hierfür braucht es kein Hardware-Terminal, keinen Kundendienst oder kostspieligen Service.

Die Blockchain wurde 2009 eingeführt und galt lange Zeit als eine Art Nischen-Technologie. Dies verändert sich aktuell in unserer Gesellschaft – bei Regierungen, bei innovativen Unternehmen, im Einzelhandel, bei Konsumenten – und geht weit über die Platzierung von klassischen Kryptowährungen hinaus.



Weltweit eine Karte und eine App – inklusive eigenem digitalen Bezahlssystem von wee (Foto: weeNexx)

Die deutsche Bundesregierung hat das technologische Potenzial inzwischen erkannt: Mit der kürzlich verabschiedeten Blockchain-Strategie sollen nun Innovationen gefördert werden.

Deutschland als wirtschaftlicher Impulsgeber in und für Europa war bisher in Sachen Blockchain eher zurückhaltend, man hat hier den Skandinaviern, der Schweiz oder den Osteuropäern das Feld überlassen. Im September 2019 präsentierte Berlin seine Blockchain-Strategie, die inzwischen in einem Gesetz verankert wurde. Digitale Innovationen stehen als Kern für diese neue Strategie, die insbesondere im Finanzsektor enormes Potenzial bietet. Die Umsetzung von regulatorischen Anpassungen und Innovationen könnte sich – mit neuartigen, Token-basierten Finanzierungsformen – prägend auf die etablierten Kapitalmärkte auswirken. „Prägend“ meint: Kryptowährungen wie der Bitcoin oder Ethereum werden noch mehr an Glanz gewinnen, aber auch elektronische Wertpapiere, die auf Security Token basieren, könnten aktiv dazu beitragen, die etablierten Finanzmärkte zu revolutionieren. Vermeintlich wird die Peoples’s Bank of China, eine wichtige Zentralbank, bereits in diesem Jahr den digitalen Yen platzieren, was für ein Beben im globalen Finanzhandel sorgen könnte. Aber auch Blockchain-Projekte unter dem Radar der Öffentlichkeit, wie beispielsweise das der Mobile Payment- und Cashback-Experten von wee aus der Schweiz, könnten als neues digitales Bezahlssystem von der Eruption in den etablierten Finanzmärkten profitieren!

Die Nutzung der „neuen“ Blockchain-Technologie beinhaltet, dass auf Finanzinstitute als Intermediäre, die den Finanzmarkt immer noch prägen, durchweg verzichtet

werden kann. Denn diese verursachen für die Anleger – als Mittler für den Zugang zu Fremd- oder Eigenkapital – jede Menge Extrakosten. Was spricht also dagegen, dass zukünftig die Ausgabe von Wertpapieren per Blockchain erfolgen kann? Und das unter Umgehung von Banken, die sich hierfür hohe Service- und Dienstleistungsgebühren bezahlen lassen?



Die bargeldlose weeArena in Bad Tölz könnte perspektivisch zur Blaupause für Mobile Payment mit Cashback und Blockchain-basiertem Bezahlwesen von wee ausgebaut werden. (Foto: weeConomy)

Die deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat bereits vor gut zwei Jahren sensibilisiert: Mit dem Handel von Token sind wichtige Kriterien erfüllt, die das Produkt zu einem Wertpapier machen können.

Mit der Blockchain-Strategie der Bundesregierung ist nun der Anfang zur Etablierung der Blockchain gemacht. Als Schlüsseltechnologie könnte sie den etablierten Anbietern der Finanzwirtschaft den Rang ablaufen und dabei Investoren und Anleger von mehr Transparenz und Fairness profitieren lassen.



Der global aktive Unternehmer Cengiz Ehliz (links im Bild), stolzer Oberbayer mit Bad Tölzer Wurzeln, ist aktuell für sein Mobile Payment- und Cashback-System europaweit auf Tour. Im Oktober 2019 informierte er in Kempten beim Kick-Off für die Region Allgäu auch über den Ausbau von wee zur digitalen Währung. (Foto: weeConomy)

Die weeApp wird nachhaltig als Suchmaschine für den stationären Einzelhandel – als Pendant zum Branchenriesen Amazon im Bereich E-Commerce – ausgebaut. Bereits

heute wird sie von abertausenden Einzelhändlern und Endverbrauchern genutzt. Diese Strategie steht für die Weiterentwicklung der Vision des Gründers Cengiz Ehliç, aktuell amtierender Münchner Unternehmer des Jahres: „Weltweit mit einer App und bzw. oder einer Karte bezahlen – und zwar mit der weeApp oder der weeCard“, so seine prägnante Botschaft.

Das innovative Mobile Payment- und Cashback-System wee, das nun perspektivisch mit einer eigenen digitalen Währung aufgeladen werden soll, vernetzt gleichermaßen den stationären Einzelhandel mit Arenen und Konsumenten sowie mit dem E-Commerce unter wee.com innerhalb der technologischen Infrastruktur von wee. Mit der digitalen Sichtbarmachung über die weeApp erhält jeder mitwirkende Einzelhändler sein eigenes E-Business. Die Konsumenten, seine Kunden, profitieren beim Einkauf vor Ort und im angeschlossenen Stadion mit Rabatten von bis zu 10 Prozent, die als wee gesammelt werden (ein wee = ein Euro). Die gesammelten wee lassen sich hervorragend zum weitergehenden Konsum beim Einzelhändler oder im Stadion einsetzen – alternativ kann sich jeder Konsument die gesammelten wee auf sein eigenes Girokonto überweisen lassen.

Media contact:

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

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