

STO: Ideale Win-Win-Situation für VC und Unternehmen

Start-ups sowie Unternehmen, die Projekte finanzieren wollen, stehen dazu verschiedene Möglichkeiten offen. Neben den klassischen Wegen – Business Angel, Family Offices, Venture Capital und Beteiligungsgesellschaften – gibt es seit ein paar Jahren auch die Option, sich durch Krypto-Coins oder – Token zu finanzieren. Treten nun beide Möglichkeiten als Konkurrenten gegeneinander an oder lassen sie sich ideal zum Vorteil aller kombinieren? IR CONSULT, seit 25 Jahren Spezialist für Kapitalmarktfinanzierung, meint, dass STO (Security Token Offerings) sowohl im Interesse von Unternehmen, als auch von VC's sind, und dass STO's auch aus diesem Grund eine große Zukunft haben werden.

Besonders Start-ups benötigen im Allgemeinen mehrere Finanzierungsrunden, um ihr Produkt zu entwickeln, in den Markt einzuführen und zu expandieren. Aber auch KMUs haben manchmal Projekte, die sie gerne eigenständig finanzieren wünschen. Meist als erstes nutzen Unternehmer die klassischen Möglichkeiten (Business Angel, VC etc.). Da meist noch kein positiver Cash-Flow vorhanden ist, scheiden Fremdkapitalmöglichkeiten schnell aus. Also bleiben nur Finanzierungsmodelle mit Eigenkapital, das heißt aber, dass alle aktuellen Kapitalgeber Verwässerungen ihrer Anteile hinnehmen müssen. Das ist besonders bei den Unternehmensgründern sehr unbeliebt, da sie nach ein paar Runden oft nur noch Minderheitsteilhaber sind. Aber auch VCs wollen keine Anteile abgeben, wenn sich das Projekt gut oder sogar besser entwickelt.

Hier sind STOs die Lösung: Bei einem Security Token Offering werden Krypto-Token generiert und verkauft, damit das emittierende Unternehmen damit seine Pläne finanzieren kann. Da Security-Token Wertpapiere sind, können die Tokenkäufer auch Gewinnbeteiligungen oder Zinsen erhalten und oft auch noch profitieren, falls das Unternehmen einmal verkauft werden sollte. Token sind aber gleichzeitig keine Aktien, d. h. der Tokenbesitzer erhält (meist) keine direkten Anteile am Unternehmen und auch keine Stimmrechte.

Es gibt also bei Kapitalmaßnahmen keine Verwässerung der Altbesitzer, und trotzdem erhält das Unternehmen das benötigte Wachstumskapital. Also eine Win-Win-Situation par Excellence. Und nach ein paar Jahren mit Unternehmenswachstum und Wertsteigerung kann ein Börsengang (IPO) ein idealer Exit für einige Anteilbesitzer darstellen. IR CONSULT empfiehlt, eine frühzeitige und gesamtheitliche Planung, die alle einzelnen Finanzierungsschritte unterstützt und sogar beschleunigt.

Über IR CONSULT:

Der Gründer, Alexander Vollet, ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und arbeitete 8 Jahre lang als Aktienanalyst bei der Deutschen Bank, UBS und der SEB-Bank. Er besitzt die DVFA-Auszeichnung als "Investment Analyst" und die bdvb-Zertifizierung als "Unabhängiger Unternehmensberater". Vor 25 Jahren gründete er IR CONSULT (www.ir-consult.de) als spezialisierte Unternehmensberatung für IPOs und fundamentale Investor Relations. Das sehr erfahrene IRC-Team hat bisher fast 100 IPOs realisiert und mehr als 100 Investor Relations-Mandate betreut. IRC ist aktives Mitglied in der DVFA und beim bdvb und hat ein eigenes internationales Kooperationsnetzwerk aufgebaut. Seit 2017 unterstützen wir auch ICO-Kandidaten, ihr STO erfolgreich umzusetzen (www.sto-ico.de). Alles in allem, verbessern wir die Realisierungschancen von Kapitalmarkttransaktionen und beschleunigen den Entscheidungsprozess bei Investoren.

Kontakt: Alexander Vollet post@sto-ico.de