

PRESSESPIEGEL

01.02.2018

FONDS professionell:
JDC will Krypto-Börsengänge salonfähig machen
(Online-Ausgabe)

FONDS ONLINE
professionell

JDC will Krypto-Börsengänge salonfähig machen

Die JDC Group macht Dampf bei ihren Digitalisierungsstrategie. Nach der kürzlich erfolgten Gründung eines Blockchain-Labors will der Finanzdienstleister die neue Technologie schnellstmöglich marktreif machen. Anlegern können sich per digitaler Finanzierung an dem Projekt beteiligen.



Stefan Bachmann, Digital-Vorstand der JDC Group: "Es ist an der Zeit, dass endlich ein etabliertes Unternehmen in Deutschland die Möglichkeit der Blockchain-Technologie entdeckt, um die Vorteile an seine Kunden weiterzugeben."

Die JDC Group wird zum Anbieter einer eigenen Kryptowährung. Der Finanzdienstleister, zu dessen Töchtern unter anderem der Maklerpool Jung, DMS & Cie. gehört, plant im zweiten Quartal das virtuelle Äquivalent einer Kapitalmaßnahme mittels einer Börsennotierung – ein sogenanntes "Initial Coin Offering" (ICO). Dieses beinhaltet auch die Ausgabe eines eigenen Krypto-Tokens namens "Blocx (BCX)", das als interne Kryptowährung genutzt werden soll. Damit setzt die JDC Group laut einer Pressemitteilung ihr Ziel fort, die Etablierung der hinter den digitalen Geldern stehenden Blockchain-Technologie voranzutreiben ([FONDS professionell ONLINE berichtete](#)).

Bei einem ICO erhalten Anleger im Gegenzug für das zur Verfügung gestellte Kapital nicht – wie bei herkömmlichen Börsengängen üblich – Aktien, sondern Kryptowährungs-Einheiten oder das in Form sogenannter Token verbriefte Recht, am späteren Geschäftserfolg des Unternehmens in irgendeiner Form beteiligt zu werden. Um potenzielle Geldgeber zu überzeugen, veröffentlichen die Unternehmen, die hinter einem ICO stehen – zumeist junge Start-ups – nicht etwa einen detaillierten Geschäftsplan sowie einen gesetzlich exakt festgelegten Emissionsprospekt, sondern häufig nur grob umrissene Ideensammlungen, im Szenejargon "White Paper" genannt.

PRESSESPIEGEL

Blockchain für alle

Ein solches Konzeptpapier hat auch JDC herausgegeben: Auf www.jdctoken.io führt die Gesellschaft nach eigenen Angaben aus, wie sie mit ihrem Liechtensteiner [Blockchain-Labor B-LAB](#) die neue Technologie zur Entwicklung kundenorientierter Finanz- und Versicherungsprodukte nutzen will, um Privat- und Firmenkunden die Auswahl individualisierter Dienstleistungen zu erleichtern.

"Es ist an der Zeit, dass endlich ein etabliertes Unternehmen in Deutschland die Möglichkeit der Blockchain-Technologie entdeckt, um die Vorteile an seine Kunden weiterzugeben", sagt Stefan Bachmann, Digital-Vorstand der JDC Group und Co-Initiator des JDC B-LAB. Und fährt fort: "Durch die Ausgabe unseres Krypto-Tokens Blocx und dem mit ihm verbundenen Mehrwert können wir umgehend die größte Krypto-Community in Deutschland aufbauen. Davon profitieren bestehende und neue Kunden, unsere Partner, unsere Berater und Vermittler sowie alle Investoren."

Entwicklung einer Krypto-Geldbörse

Nach eigenen Angaben ist vorgesehen, dass Kunden, Berater und Vermittler der JDC Group für jedes über die Konzerntöchter vermittelte Geschäft mit Blocx honoriert werden. Auch der Vorteil für Endkunden wird umrissen: Aus einzelnen Kundendaten werden "smarte Daten". "Mit Hilfe dieser natürlich anonymisierten Daten können Produktpartner der JDC Group beispielsweise ganz neuartige Versicherungsprodukte entwickeln. Endkunden werden für die Bereitstellung ihrer Daten ebenfalls wieder mit Blocx honoriert", heißt es in der Mitteilung.

"Im Gegensatz zu den jüngsten ICO-Emittenten verfügt die JDC Group bereits über 1,2 Millionen Kunden, Schlagkraft über 16.000 Berater und Vermittler und Schnittstellen zu mehr als 700 relevanten Versicherungs- und Investmentgesellschaften sowie Banken. Wir verwalten ein Vermögen von über 4,5 Milliarden Euro und erzielen 1,4 Milliarden Euro Neugeschäft pro Jahr", ergänzt Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der JDC Group. "Wir sind daher einzigartig positioniert, um eine dezentralisierte Plattform zu betreiben, die die Daten und das Vertrauen unserer Kunden und Partner honoriert. Unsere jüngsten Schritte in der Digitalisierung stellen die perfekte Basis dar, um unseren Kunden maßgeschneiderte Produkte, ein benutzerfreundliches Krypto-Wallet sowie Kundenbindungsprogramme über unser Blocx Blockchain-Network (B2N) zu bieten", so Grabmaier weiter. *(jb)*