

Wirtschaft Regional Liechtenstein:
„Eine klare Aussage fehlte uns“
(Printausgabe)

Wirtschaft^{regional}

«Eine klare Aussage fehlte uns»

Blockchain Die JDC Group hat in Liechtenstein ein Blockchain-Lab gegründet und will ihre eigene Kryptowährung ausgeben. Stefan Bachmann ist der Chief Digital Officer der Gruppe und erklärt im Interview, warum er sich ausgerechnet für Liechtenstein entschieden hat.

MIT STEFAN BACHMANN
SPRACH DOROTHEA ALBER

Herr Bachmann, Warum hat sich die JDC Group bei ihrem Blockchain-Lab für Liechtenstein entschieden?

Stefan Bachmann: Uns ist wichtig, rechtlich auf der sicheren Seite zu sein. Der Finanzplatz Liechtenstein steht der Entwicklung von Krypto-Assets und der Blockchain-Technologie grundsätzlich offen gegenüber und ein Krypto-Gesetz ist in Vorbereitung. Ausserdem hat die Finanzmarktaufsicht Liechtenstein bestätigt, zwischen Security Token und Utility Token zu unterscheiden. Letztere fallen nicht unter das Finanzmarktrecht und damit auch nicht unter die Aufsicht der FMA. Damit kann man arbeiten und weiss, dass man seine Ressourcen effizient und regulatorisch sicher einsetzt.

Hätte es diese Möglichkeit in anderen Ländern nicht gegeben?

Nein, eine derartig klare Aussage ist von den Behörden anderer europäischer Länder derzeit nicht zu bekommen. Ein ICO in einem anderen Land wäre also mit Restriktionen verbunden, die wir als gelistetes Unternehmen nicht eingehen wollen. In den vergangenen Wochen hat es genügend Berichte über Betrug und unsauber eingesammeltes Geld gegeben. Hier wollen wir Klarheit für potenzielle Investoren und Teilnehmer im zukünftigen Bloxx Blockchain Network.



«In den vergangenen Wochen hat es genügend Berichte über Betrug gegeben.»

Stefan Bachmann, Chief Digital Officer der JDC Group

Beunruhigt es Sie also, dass der Bereich noch kaum reguliert ist?

Ich finde es gut, wenn es neue Technologien gibt und man damit im Sinne des Kunden Prozesse und Geschäftsmodelle komplett neu denken und strukturieren kann. Das haben die Entwicklungen im Internet der letzten Jahre gezeigt. Diejenigen, die sich auf den Mehrwert des Kunden fokussieren, haben sich langfristig durchgesetzt. Daher ist es gut, wenn man zunächst einen Testraum hat, der auch «moonshot thinking» ermöglicht, das den Kunden als Korrektiv hat. Trotzdem muss es natürlich Regeln geben und die Marktbewegungen der letzten Wochen haben gezeigt, dass sich ICOs gegenüber bestehenden Geschäftsmodellen auch besser durchsetzen, weil diese sich schon heute an regulatorischen Gegebenheiten orientieren und im Rahmen dessen mit der Blockchain transformieren.

Warum haben Sie beschlossen, eine eigene Kryptowährung zu starten?

In erster Linie geht es um Anerkennung für das in uns gesetzte Vertrauen zur Verarbeitung vieler persönlicher Daten im Finanzsegment. Die JDC Group verfügt bereits über viele Kunden und Vermittler und kann damit schnell eine eigene Community aufbauen. Dazu kommen Partner, die sich am Bloxx Blockchain Netzwerk beteiligen und somit alle voneinander profitieren, wenn wir smarte Produkte auf Basis der Blockchain und freigegebener Daten entwickeln. Zudem soll neben der Projekt-

finanzierung insbesondere ein erster Kurs ermittelt werden, sonst sehen die Token, die wir an unsere Berater, Vermittler und deren Kunden weitergeben, wie geschenkt aus, das würde ihren Wert schmälern. Im Gegensatz zu beispielsweise Miles&More Meilen können unsere Tokens aber eben auch an Wert hinzugewinnen und werden durch das bereits existierende Produkt- und Kundennetzwerk der JDC Group sicher stark nachgefragt sein.

Initial Coin Offering

Rund um das Thema ICO gab es in den vergangenen Monaten einen Boom. Unter ICO versteht man die Kapitalaufnahme über Coins (Initial Coin Offering), die im Zusammenhang mit Krypto-Währungen wie Bitcoin populär geworden sind. In gewissen Fällen wurden durch ICOs nicht Rechte an Währungen, sondern Anteile an Unternehmen emittiert. In der Schweiz wurden vergangenes Jahr fast 840 Mio. Franken an Kapital über ICO aufgenommen. Davon flossen über 270 Mio. Franken in die Fintech-Branche. JDC hat mit Stefan Bachmann einen der Topmanager von Google in Deutschland angeworben, ein digitales Wallet für Versicherungsprodukte zu entwickeln. Er ist Chief Digital Officer der JDC Group und Managing Director des JDC B-LAB.