

Legal on Air Podcast

Episode #14: „Krypto verstehen – Folge 1: Timeless Investment“

Speaker: Alireza Siadat, Malte Häusler

Alireza Siadat: Krypto verstehen, das ist die allererste Episode des neuen Podcast „Krypto verstehen“. Krypto verstehen ist für Zuhörer, die entweder schon selbst lange im Kryptomarkt aktiv sind und gerne etwas hören möchten aus dem Markt, also Business Cases, Praxisbeispiele, oder auch für Zuhörer, die noch nie etwas mit Krypto gemacht haben und sich schon immer mal gefragt haben: Was kann man mit Krypto alles machen? Ich habe bei meinem Podcast immer einen Gast dabei und da es die allererste Episode ist, wird natürlich auch bei mir in der allerersten Episode ein Gast da sein. Und das ist diesmal Malte von Timeless. Und Malte und Timeless gehören zu meinen ersten, wirklich meinen ersten Mandanten, die ich hatte. Und deshalb freue ich mich sehr, dass du, Malte, hier bist und den ersten Podcast mit mir mitmachst. Jo, Malte stell dich bitte einmal selbst vor und einmal auch Timeless.

Malte Häusler: Lieber Alireza, erstmal ganz herzlichen Dank für die Einladung in deinen allerersten Podcast. Darüber freue ich mich natürlich besonders, dass wir das hier gemeinsam starten, das Projekt. Ich bin der CEO von Timeless Investments, Mitgründer. Wir haben die Plattform 2021 aus der Traufe gehoben. Ich selber war früher mal lange Jahre Unternehmensberater, habe dann nach der Managementberatung bei Zalando gearbeitet für zwei Jahre und danach für ein Private-Equity-Unternehmen eine Versandapotheke geleitet und habe mich dann 2018 mit meinen Mitgründern Andreas und Jan selbstständig gemacht.

Alireza Siadat: Ich habe euch schon gesagt, ihr wart meine ersten Mandanten und ich kann mich noch sehr gut daran erinnern, war noch damals in einer anderen Kanzlei, ich habe euch besucht in Berlin, dich, Jan und auch den Andi. Und ihr hattet damals eine App gehabt für Autoliebhaber, Gapless, ja. Und ihr seid von dieser App damals auf die Idee gekommen, Collectibles, also Sammlerstücke, wir hatten damals über Sneaker geredet, diese zu tokenisieren, das gab es damals in Deutschland, in Europa noch überhaupt nicht, in den USA teilweise schon. Was wir damals hatten, ich kann mich noch sehr gut dran erinnern, Malte, was wir damals hatten in, in Deutschland waren diese klassischen Security Token, also Anleihen, also ein SPV, was irgendein Asset kauft, ein Kunstobjekt und dann wird es vertrieben. Und sieht dann für den Investor so aus, als würde der Investor in ein Collectible reininvestieren. Aber ich kann mich noch sehr gut daran erinnern, ich hab euch damals gefragt, euch drei: „Wir können das alte Modell machen und einfach 'n SPV nehmen und das SPV kauft den Schuh und dann gibt das SPV 'ne Anleihe raus, 'n Bond und dann wird der Investor 'ne nachrangige Schuldverschreibung zeichnen und hat dann eine Forderung. Ist das, was ihr haben wollt?“ Und dann haben wir, glaube ich, relativ schnell gesagt: „Ne, nicht wirklich, das ist ja ein Sammelstück, ist ja ein Liebhaberstück. Aber jetzt gehe ich mal zurück an dich und mal gucken, wie du es auch in deiner Erinnerung hast und wie ihr auf die Idee kamt, vor allem, von einer Autoliebhaber-App jetzt rüber zu switchen, zu einem, ja, ich nehme das Ergebnis schon vorweg, einem regulierten Finanzinstrument und dann tokenisierte Collectables zu machen.“

Malte Häusler: Ja, das war richtig sozusagen überlegt und aus dem Gedächtnis gekramt. Ist auch mir so in Erinnerung. Wir haben 2018 mit diesem anderen Produkt und Projekt angefangen. Das war eine Fahrzeugmanagement-App auf Blockchain-Basis, wo wir digitale Fahrzeugprofile erstellt haben. Haben die Autos, die dann hochgeladen wurden, als NFTs auf der Blockchain gespeichert und haben dann eben Datenpunkte und Servicepunkte zum Fahrzeug attribuiert, um diese lückenlose Fahrzeughistorie zu erzeugen. Und in Corona-Zeiten kam uns dann die Idee, zu schauen, dass man ja auf so einer Plattform grundsätzlich auch Liebhaber hat, also Sammler, die ihre Fahrzeuge gern weiterverkaufen würden. Und es ist ja leichter, ein Fahrzeug weiterzuverkaufen, wenn ich das von einem zu n-verschiedenen Leuten in Anteilen verkaufen kann, als wenn ich genau den einen Liebhaber finde auf dieser Plattform, der jetzt mein Auto haben möchte. Dann haben wir gesagt: „Na ja, das ist ja eigentlich nur relevant für besondere Sportwagen oder Oldtimer oder Classic Cars, sondern eben auch für andere Luxusgüter und Sammlergegenstände“. Und die Kategorien sind ja da vielfältig, ne. Wir bieten ja so acht bis zehn Standardkategorien mittlerweile an. Und so ist die Ursprungsidee mal entstanden. Also wir haben jetzt ja schon die Blockchain-Technologie im Einsatz, daraus kann man ja mehr machen. Und in Bezug auf das ganze Thema Umsetzung haben wir, ja richtig, einmal in Berlin ein großen Workshop gemeinsam gemacht und haben dann alle möglichen Szenarien durchdiskutiert, was wir machen sollten. Und ich war immer für den innovativeren Ansatz, zu schauen, wie können wir die Blockchain-Technologie eigentlich nutzen, um möglichst effiziente Prozesse und Kostenstrukturen aufzubauen, die skalieren und eben nicht diese komplexen Wege der Juristerei gehen zu müssen, im Sinne der Regulatorik, eben über Schuldverschreibungen oder ähnliche SPB-Konstrukte zu arbeiten, die dann aber in der Verwaltung des ganzen Apparats extrem kostspielig werden können. Und so sind wir ja relativ schnell bei unserem Druckmodell gelandet, was wir dann gemeinsam entwickelt haben.

Alireza Siadat: Ja, du hast es jetzt so einfach dargestellt. Ich kann mich noch dran erinnern, das war gar nicht so einfach. Also wenn du mal in deinen eigenen Worten die letzten fünf Jahre zusammenfassen könntest in fünf Sätze, vielleicht auch ein bisschen mehr. Würde mich echt mal wundern, was du sagst. Woran ich mich noch erinnern kann, ganz am Anfang. Ja, du wolltest was Innovatives haben und ich habe euch auch gesagt, wir stellen es bei der BaFin dann auch vor, weil wir auch von Anfang gesagt haben, wir reden mit der Aufsicht und das wird alles ordentlich gemacht und wir nehmen nicht das Plain-Vanilla-Modell und unter den Juristen habe ich auch gesagt gehabt, das Modell, was wir machen, Bruchteilseigentum, gibt es so nicht, mal gucken, wie das ankommt. Das war auch glaube ich juristisch eine Innovation und viele Kollegen haben mich auch vielleicht damals so ein bisschen belächelt, gesagt: "Warum macht ihr denn nicht einfach ein SPV draus mit einem Bond?" Ja, und dann hat es halt schon funktioniert. Aber jetzt nicht nur das erste Jahr, sondern wenn du die letzten fünf Jahre zusammenfassen könntest, was würdest du sagen, so in fünf Sätzen?

Malte Häusler: Also Satz eins auf jeden Fall super steile Lernkurve, gerade in dem Bereich, ja, was alles möglich ist und was nicht, um eben verschiedene Szenarien zu besprechen, auch was aus einer Investorensicht am sinnvollsten ist, nämlich Eigentum an der Sache zu haben, ist

natürlich ein viel stärkeres Argument als irgendwie eine Forderung auf eine Schuldverschreibung zu bekommen, also ein Derivat. Deswegen haben wir uns damals für diesen, diesen Eigentümerweg entschieden, weil das natürlich auch auf Marketingseite natürlich das Beste ist, was du sagen kannst, wenn du nämlich direkt an Sachwerten Anteile verkaufen kannst. Und mit dem Grundsatz im Hinterkopf sind wir ja gestartet und wir haben damals natürlich erstmal das Produkt ja gemeinsam analysiert. Was ist das eigentlich regulatorisch? Und sind dann ja im Bereich der Vermögensanlage gelandet und haben uns dann ja überlegt, dass wir natürlich dann im Rahmen einer Vermögensanlagen-Informationsblatt, so hieß das glaube ich, haben wir dann ja auch einen Antrag gestellt. Dann hat aber die Aufsicht gesagt: „Das ist eigentlich keine reine echte Vermögensanlage, so wie ihr das jetzt designt habt oder designt haben möchtet. Das geht so nicht“. Und dann haben wir eine Ausnahme in der Vermögensanlage genutzt, um erstmal Bruchteilseigentum tokenisiert verkaufen zu können bis einer Wertgrenze von 100.000 Euro pro Sachwert pro Jahr und haben dann mit der neuen Regulatorik, die unter der MiCA jetzt läuft, dafür können wir ja nachher auch noch mal ein bisschen ins Detail gehen, haben wir jetzt ein Konzept aufgesetzt, was eben auch diese wertgrenzenden Whitepaper gestützt dann perspektivisch nicht mehr für uns bereithält, was uns natürlich in der Skalierung der Plattform extrem hilft, aber wir hier auch die neueste Krypto-Regulatorik anwenden können, um unser Geschäftsmodell voranzutreiben. Das heißt, wir waren immer irgendwo sehr weit vorne dran, wenn es um regulatorische und betriebswirtschaftliche Anwendung dieser neuen Gesetzgebungen und alten Gesetzgebungen zum Thema Kryptowerte ging oder geht. Das war immer 'ne steile Lernkurve.

Alireza Siadat: Ja, erstmal vielen Dank. Also es ist glaub ich schwer, die fünf Jahre in fünf Sätzen zusammenzufassen. Vor allem wir haben ja jetzt wirklich nur sehr viel zu Regulatorik und solchen Themen gesprochen, was glaube ich, sehr wichtig ist. Vor allem, wenn wir mal überlegen, ihr wart in Deutschland mit die ersten, ich glaub die ersten, die das so gemacht haben. Es gab in Europa da noch ein paar Nachahmer, auch in der Schweiz, Irland, die nach meinem Kenntnisstand gescheitert sind. Vielleicht auch gescheitert, weil sie versucht haben, unreguliert zu machen. Vielleicht aber auch gescheitert, weil das Produkt von der User-Experience nicht so toll war. Vielleicht, weil die Assets, die gesourced wurden und angeboten wurden, den Kunden deswegen nicht so toll sind, weil da gehört halt vieles dazu, nicht nur das Rechtliche. Aber bevor wir jetzt zu den Produkten selbst und zu den praktischen Themen noch übergehen, vielleicht noch abschließend der Punkt, damit es den Leuten auch klar wird, jetzt eine Plattform aufzubauen, wie Timeless, also am Ende des Tages glaube ich, nicht so einfach, wie man sich das vorstellt. Wir haben auf der einen Seite die Kommunikation mit der Aufsicht, die relativ lange gedauert hat, aber dafür am Ende des Tages erfolgsversprechend und ihr wart auch die einzigen, die das so gemacht haben und dann auch quasi mit Rückenwind das auch machen konnten. Dann nehm ich mal vorweg, weil das kannst du gleich noch mal ausführen, ihr könnt ja nicht einfach so machen, ihr habt ja dann noch ein Haftungsdach, unter dem ihr agieren müsst. Dann für die Zahlung habt ihr einen Payment Service Provider in PSB, vielleicht auch mehrere. Und dann, je nachdem, ihr habt es jetzt nicht, einen Kryptoverwahrer für die Token, also das Thema Token, Blockchain. Vielleicht kannst du da noch ein bisschen was sagen, was das überhaupt am Anfang und jetzt bedeutet hat

für den Case, für den User. Und danach, also wenn wir das mal besprochen haben, das große Bild, danach gehen wir zu den anderen Themen über, insbesondere die UX, bei den Asset Resources, wie die verwahrt werden, also real verwahrt. Aber kommen wir erstmal zu diesen Kooperationsthemen und das Modell, was ihr aufgesetzt habt, wie das mit den Kooperationspartnern funktioniert, dass du da mal 'n Einblick gibst.

Malte Häusler: Ja, also genau, um das Thema dann sozusagen infrastrukturseitig abschließen zu können, das regulatorische haben wir, glaube ich, kurz angesprochen. Wir haben ein Token-Konzept gewählt, das nicht in der klassischen Security-Token-Logik aufgesetzt werden musste, sondern hier sozusagen regulatorisch unter dem Segment der Utility-Tokens läuft oder lief oder beide Modelle, die wir da ins Leben gerufen haben, sind im Prinzip mit Utility-Token-Basis ausgestattet. Wir haben einen Marktplatz aufgebaut. Das heißt, bei uns können Asset-Partner ihre Sachwerte selber an unsere Endkunden vertreiben. Das heißt, die können ihre Assets bei uns listen und an unsere Endkunden vertreiben. Dafür ist ein entsprechendes Payment-Provider-Setup nötig, wenn du selber keine Lizenzen dafür hast, Kundengelder zu verwalten, verwahren und entgegenzunehmen, dann muss das ja über einen Payment-Dienstleister machen. Das heißt, wir haben für die Strecke Richtung Kunde und dem Aufsplitten der Gebühren et Cetera natürlich eine Payment-Plattform integrieren müssen, die das kann. Da gibt es auch nicht so viele Anbieter im Markt. Wir konnten aber einen der größten für uns überzeugen, aus Amerika, es ist Stripe, die das für uns tun. Und wir haben dann natürlich noch mal aus einer anderen Brille heraus auch eine Auszahlung in Richtung Endkunde. Denn wenn wir die Assets weiterverkaufen mit Gewinnen, dann müssen diese Gelder ausbezahlt werden auf IBANs im europäischen Raum, die von unseren Kunden dann hinterlegt werden. Und das macht dann wiederum ein zweiter Payment-Provider, weil wir das Geld der Kunden ja auch gar nicht berühren dürfen als Plattformanbieter, sondern das muss alles über externe lizenzierte Hände gehen. Und das ganze Thema Handel dieser Anteile auf unserer Plattform, was im Zweitmarkt über ein Haftungsdach im Rahmen einer Anlagevermittlung erfolgt, das ist im Prinzip auch 'ne Komplexität, die natürlich regulatorisch sein muss, aber für uns natürlich eben auch bedeutet hat, dass wir damals neben einem Payment-Dienstleister auch ein Haftungsdach integriert haben, was eben diese Kunden für den Zweitmarkt bei sich onboardet im Sinne der Geldwäscheprüfung und der politischen Exponiertheit et Cetera. Und dann werden diese Kunden freigegeben, damit die überhaupt bei uns handeln dürfen im Zweitmarkt. Und das sind natürlich alles Prozesse, da muss man erst mal jemanden haben, der so eine Infrastruktur aufbauen kann. Da bin ich natürlich sehr froh, dass wir das richtige Team und die richtigen Founder oder den richtigen Founder an Bord haben, der das machen konnte, weil das nicht so trivial ist. Aber das haben wir hinbekommen und deswegen ist das auch ein sehr innovatives Setup, was das wahrscheinlich so aus dem Regal auch nicht gibt.

Alireza Siadat: Ja, du hast ja gerade angesprochen, ihr habt mehrere Partner auf der Payment Seite, auch super interessant, auch super komplex. Ich hab selbst mitbekommen, die ersten Transaktionen, muss ich ja vorstellen, ein Asset kostet 50 Euro Anteil und das ganze Asset kostet 100.000. Wenn du dieses 100.000 Assets verkaufst pro 50 Euro innerhalb von zwei Tagen, da

kommen ja extrem viele Zahlungen rein. Ich kann mich noch erinnern, die ersten Assets, die gedroppt wurden, dann sind dann schon die Zahlungsterminals eingebrochen.

Malte Häusler: Richtig, ja.

Alireza Siadat: Das war noch ganz spannend. Aber ihr habt jetzt zwei Payment Provider auch mit secupay einen Deutschen. Ich glaube, dazu solltest du mal einen Podcast machen. Wir machen eine Episode auf jeden Fall noch mal mit secupay, dann bespreche mal diese Zahlungsthemen, die ihr da habt. Aber auf der anderen Schiene, du hast so ein bisschen so in einem Satz gesagt, aber hört sich auch einfach an, aber ihr wart in mehreren Hinsichten Pioniere, würde ich mal behaupten. Also zum einen, ihr habt nicht nur uns dabei gehabt damals für die rechtliche Prüfung, ihr habt ja, in dem ihr mit dem Haftungsdach noch arbeitet, beim Haftungsdach noch mal alles prüfen lassen müssen und jedes Produkt, was ihr neu macht, und die Onboarding-Strecke mit den Kunden. Das KYC habt ihr da gemacht. Erzähl mal noch was dazu mit dem KYC mit Berlin, da noch freiwillig als Geldwäscheverpflichteter da angemeldet.

Malte Häusler: Ja, richtig.

Alireza Siadat: Und dann habt ihr da noch für jeden Investor, der bei euch rein investiert, ihr habt da verschiedene VC-Investoren, die bei euch rein investiert haben. Die müsstet ihr dann auch noch überzeugen vom Modell, die dann auch kommen mit einer Second and Third Legal Opinion, die sie dann haben wollen auf euer Produkt. Man könnte glaube ich behaupten, dass ihr, weil ihr diese Pionierarbeit geleistet habt, doppelt, dreifach, vierfach von allen möglichen Leuten überprüft wurdet, oder?

Malte Häusler: Das ist völlig richtig, ja. Wir haben uns da natürlich auf der Seite absichern wollen und auch absichern müssen, dass das alles regulatorisch und auch prozessual so funktioniert, wie wir uns das gedacht haben. Und natürlich muss man dann auch mit den richtigen Partnern zusammenarbeiten. Das heißt, mit Partnern, die auch Lust haben, Innovationen voranzutreiben, und das gilt ja für alle Bereiche. Das heißt, man muss da ausgetretene Pfade weglassen und sich einen neuen Pfad suchen, wo es nämlich noch keinen gibt. Und das ist immer Neuland, das ist immer auch ein Stück weit Unsicherheit. Und dann muss man eben für Sicherheit sorgen. Das heißt, das geht ja nur über Gutachten und über entsprechende Prozessaudits et Cetera. Das heißt, das haben wir alles über uns ergehen lassen. Das kann man aber auch eben nur machen, wenn du langfristig denkst und langfristig nachhaltig bauen möchtest. Das ist nichts für jemanden, der mal eben schnell kurz was ausprobieren will, sondern das hat natürlich für uns einen Sinn und Zweck, dass wir langfristig an diese Asset-Kategorie glauben und auch glauben, dass wir hier neben der Pionierarbeit einen wertvollen Beitrag leisten werden oder schon geleistet haben, dass diese Anlageklasse für ganz, ganz viele Menschen überhaupt zugänglich gemacht werden kann. Und dann muss man eben auch den Mut haben, am Anfang diese, diese doch größeren Investitionen zu gehen, weil das soll ja Bestand haben und das war immer auch natürlich die Maxime, als wir das so aufgesetzt haben, dass wir das tun wollen. Und wir hatten glücklicherweise auch die Supporter im Hintergrund, die das uns ermöglicht haben.

Alireza Siadat: Okay, jetzt haben wir viel gesprochen, was alles gemacht werden musste, damit ihr loslegen könnt, damit ihr die ersten Collectibles bei euch an den Start bringt. Ihr habt ja so ein paar bestimmte Collectibles, mit denen geht es einfacher, ein paar andere mit denen geht es schwieriger. Evergreens, die immer dabei sind. Lass uns mal ein paar Beispiele anschauen und du erzählst uns mal was bei diesen Beispielen, die Besonderheiten sind. Sourcing, Preisentwicklung, Preisbestimmung und so Themenlagerung, keine Ahnung, alles Mögliche rechtlich, steuerlich. Und zwar fangen wir mit einem meiner Lieblinge an. Ich habe auch bei euch einige Assets erworben und zwar den Uhren. Wie, wie ist es bei den Uhren, wie funktioniert das, wenn man jetzt eine Uhr bei euch droppt und dann macht, wie ist der Prozess, die Historie, wie findet ihr eine Uhr? Wie bestimmt ihr den Preis, den Wert? Wie bestimmt ihr euren Preis im Gegensatz zum Marktpreis und die Preisentwicklung? Wo kriegt ihr die Daten her, die Quellen, das interessiert mich erstmal.

Malte Häusler: Kann ich dir gerne ein bisschen was zu erzählen. Also wir haben intern ein eigenes Team dafür aufgebaut, die nichts anderes tun, als sich um die Beziehung zu unseren Partnern, den Asset-Lieferanten, kümmern und eben auch selber nach diesen Assets im Markt suchen. Also Gott sei Dank gibt es heute viele Angebote online, wo man sich umschauchen kann. Man kann ja auf Auktionsbörsen schauen, man kann bei spezialisierten Online-Händlern gucken. Wir haben uns über die letzten fünf Jahre ein sehr belastbares, qualifiziertes Netzwerk aufgebaut. Im gewerblichen Bereich vorrangig, also wenig mit privaten Sammlern gearbeitet, aber vereinzelt schon, sondern eher eben an gewerbliche Reseller rangetreten, die uns natürlich auch als langfristigen Partner sehen, weil wir dauerhaft Nachfrage erzeugen und immer wieder neue Assets haben möchten. Und haben uns für alle wichtigen Themen, nehmen wir jetzt mal unsere Uhren, haben wir uns natürlich eine Strategie überlegt. Was ist denn aus unserer Sicht das Segment, in das man investieren sollte? Gerade im Bereich Uhren sind es halt nicht unbedingt die neuen Modelle, sondern es sind die Vintage-Uhren, die schon diskontiert sind. Das heißt, die, die nicht mehr hergestellt werden, die eine limitierte Serie und Auflage haben und da natürlich die Sahnestücke zu finden in bester Verfassung. Beschreibung im Sinne von Zertifikaten, Box, Papiere, alles da und Zustand, um das auch als Sammlerstück qualifizieren zu können. Das heißt, da haben wir uns Bucket-Lists, also Wunschlisten, erstellt und haben unsere Kontakte damit natürlich konfrontiert, die gesagt haben, wir suchen genau solche Uhren. Ja, wir suchen genau das Modell, idealerweise aus der und der Zeit, in dem und dem Zustand. Und kannst du uns das besorgen? Und nach und nach, nach paar Einzelanfragen, weiß man dann ja nach ein paar Monaten, auch wenn man enger zusammenarbeitet, was gesucht wird. Und dann werden uns auch immer öfter natürlich dann passende Sachen vom Netzwerk aus angeboten. Aber wir müssen trotzdem entscheiden, was da auf die Plattform kommt. Und wir lehnen circa 90 Prozent aller Angebote nach wie vor ab, weil es einfach nicht passt aus einem Investment rational heraus und aus der Renditeperspektive. Wir müssen sehr genau schauen, zu welchem Preis eingekauft werden kann, beziehungsweise gelistet werden kann auf der Plattform, denn wir müssen für jedes dieser Assets eine ordentliche Due Diligence machen und schauen uns eben an, was ist das aktuelle Marktpreisniveau, was wir finden? Was sind aktuell Transaktionen am Markt, die diese

Preise stützen oder widerlegen? Um dann das Marktpreisniveau zu bestimmen und dann auch zu sehen, ist der Angebotspreis für unsere Investoren mehr als fair oder ist er es nicht? Bei uns würde es nichts bringen, auf Marktpreisniveau diese Assets jetzt anzubieten, weil ein Investor, der bei uns kauft, du hast es vorhin schon kurz erklärt, der zahlt zu den 50 Euro noch fünf Prozent im Durchschnitt Gebühren einmalig bei jeder Transaktion beim Kauf eines Anteils, die wir aber auch brauchen, um über die Jahre mit der Einlagerung, Versicherung und Wartung für diese Assets kostendeckend arbeiten zu können und natürlich unsere Plattform betreiben zu können. Und das muss man ja auch erst mal wieder reinverdienen mit einer Rendite, die dann über die nächsten Jahre hoffentlich beim Weiterverkauf realisiert werden kann. Das heißt, gucken uns sehr, sehr genau an, wie die Preisentwicklung am Markt war. Dafür gibt es Gott sei Dank im Bereich Uhren ganz, ganz viele Datenbanken, auf die man auch zugreifen kann, wo man nach Modellen, Brands et Cetera gut filtern kann, um sich Preistrends auch anzuschauen und das alles auszuwerten, und dann entscheiden wir, nehmen wir diesen Sachwert auf die Plattform oder nehmen wir ihn nicht. Und wenn wir ihn nehmen, dann lassen wir uns natürlich ganz, ganz viele Materialien in Bezug auf Content noch vom Anbieter mitgeben, Fotos, Videos, alles, was man sich so vorstellen kann, damit wir das auch bestmöglich natürlich unseren Investoren zeigen können in unserer App, damit die sich informieren können, ob das für sie ein sinnvolles Investment sein kann oder nicht.

Alireza Siadat: Du hast jetzt gerade gesagt, es gibt auch viele Assets, die nehmt ihr nicht an, die bietet ihr den Kunden nicht an oder euren Usern. Was man immer wieder so gesehen hat, ich weiß nicht, ob ihr die noch habt oder hattet. Ich glaube, was relativ schwer ist, da würde ich mal gerne in deiner Einschätzung hören, ist Kunst. Also Kunst, die für dich jetzt keine Preisdaten gibt, die dann vielleicht auch nur zwischen zwei Liebhabern hin und her gehandelt werden, bewusst, wo der Preis hochgeht. Hat das einen, hat das einen Grund, warum ihr nicht so viel Kunst bei euch vertreibt?

Malte Häusler: Nee, hat keinen dedizierten Grund. Wir sind einfach damals mit Turnschuhen für junge Investoren gestartet, weil das auch unsere erste Zielgruppe war, mit sehr viel jungen, digital-affinen Profilen erst mal Masse auf die Plattform zu bringen. Und danach haben wir uns in den Folgejahren mehr um Investorenqualität gekümmert und haben dann mehr die traditionellen Assetklassen bedient, also Uhren, Kunst, Spirituosen, Autos, was man dann alles so vielleicht schon kennt, aber eben auch ganz viele Kuriositäten. Können wir ja gleich noch ein bisschen drauf eingehen. Was wir natürlich immer machen, ist auch im Kunstbereich, immer datengetrieben zu schauen, was gibt es da eigentlich für Angebote, Transaktionen gerade im Markt. Es gibt auch für Kunst ganz, ganz viele Datenbanken, die man benutzen kann, gerade wenn es um Emerging Artists geht oder um die Blue Chip Artists, nehmen wir mal einen Andy Warhol oder auch ein Picasso, da gibt es natürlich ganz, ganz viele Datenpunkte aus der Historie, die man nutzen kann, um sich ein faires Bild über den aktuellen Preis am Markt machen zu können. Und wir wissen ja auch alle um die Gebührenstrukturen von Partnerunternehmen, die Sachen anbieten und wissen dann, wenn das eine Galerie anbietet, dann ist da auch eine entsprechende Marge drin, dann musst du das entsprechend auch berücksichtigen bei der Preisfindung und das heißt, wir müssen immer dafür

sorgen, dass wir natürlich deutlich unter dem Marktpreis anbieten können, weil wenn du jetzt als Privatinvestor Alireza losgehen würdest, um dir eine Uhr zu kaufen oder ein Kunstwerk zu kaufen, dann würdest du ja immer den Retail-Preis bezahlen. Wir müssen natürlich schauen, dass wir unter Retail-Preis anbieten können, weil wir eine ganz andere Art von, ich sag mal, Beschaffungsstruktur natürlich haben als gewerblicher Partner. Wir ja dann auch nicht nur ein Asset unbedingt haben wollen, sondern mehrere beispielsweise oder eben auch natürlich wissen, wenn wir in die Verhandlung gehen, was sind die aktuellen Preise und was ist da eigentlich noch drin? Und so kannst du natürlich auch gut verhandeln, wenn du für Preistransparenz gesorgt hast im Vorfeld, wenn du deine Analysen machst. Wir machen es nicht anders als jemand, der eine Aktie analysiert und sagt: „So, da steckt Kurspotenzial drin oder nicht? Und ich hab mir die Faktenlage und die Geschäftsberichte sehr genau angeschaut“. Wir machen es halt auf Asset-Basis ein bisschen anders, aber auch da schauen wir uns eben genau an: Sind alle Indikatoren für ein Investmentobjekt erfüllt oder nicht? Und dann haben wir die Conviction oder eben nicht aufgebaut, um dieses Asset auf die Plattform zu lassen oder eben abzulehnen.

Alireza Siadat: Du hast gerade eben gesagt, das erste Asset war ein Sneaker gewesen, richtig?

Malte Häusler: Ja.

Alireza Siadat: Weil beim Sneaker, ich habe auch ein paar Sneaker-Investments bei euch gehabt, was mir aufgefallen ist, würde mal interessieren, ob du das bestätigen kannst. Ich bin auch nur ein Laie, aber ich habe mir das mal so angeschaut. Es gibt extrem viele Sneaker-Börsen und Sneaker-Preise und sehr viele Informationen zu Sneakern. Ich weiß nicht, ob es mehr oder weniger als bei Uhren ist und gleichzeitig, ich glaube, das ist das Besondere bei den Sneakern im Verhältnis zu den Uhren, ist mein, mein Bauchgefühl, ich habe die Statistik nicht angeschaut, mir kommt es so vor, als würden die Sneaker besser weggehen, also besser verkauft werden und vor allem auch die Wahrscheinlichkeit, dass der Preis dann hochgeht. Du hast ja diese Drops von irgendwelchen limitierten Sneakern, die dann rauskommen, wo dann, wo die verschiedenen jungen Leute sich zusammenschließen in Clubs und versuchen, den zu ergattern. Da zahlt man dann schon relativ viel, ungefähr so 500 Euro für 'n Paar, aber dann hat man sehr schnell diesen 500 Euro Sneaker, der dann auf einmal 2500, das fünffache Wert ist und noch höher und noch höher. Ist mein Bauchgefühl richtig oder ist das auch mit ein Grund, weshalb ihr die Sneakers neben dem Grund, den du genannt hast, junge Leute, die ihr ansprechen wolltet, diese Sneakers reingenommen habt?

Malte Häusler: Ja, also letzteres war natürlich der erste Punkt. Auf was springen eher diese Profile an, als dass die jetzt in klassische Vintage-Uhren investieren wollen? Weil die das vom Zeitgeist her mehr spüren und mehr in ihrer Generation verorten, dass das ein Anlagethema ist, was für ihre Generationengruppe sozusagen relevant sein wird und heute schon relevant ist. Was wir da aber auch gesehen haben, ist natürlich ganz klar mehr Volatilität in dieser Assetklasse, weil sie noch jünger ist. Da sind natürlich größere Preisausschläge nach oben und unten drin. Das heißt, da ist mehr Arbitrage für denjenigen zu holen, der sich da auskennt, als jetzt in dem Standard-Uhrenportfolio, wo du wirklich auf sag ich mal Sicherheit Rendite Profile gehst und sagst na ja, wir

nehmen da 'ne Perpetual, wir nehmen da 'ne Audemars Piguet 5402ST. Wir nehmen da so die Basics, die Evergreens, die Blue Chips rein und wir wissen da sehr sicher, dass die sich im Wert stabil verhalten und über die nächsten Jahre auch weiter steigen werden. Aber da sind nicht unbedingt die Kurssprünge oder auch vielleicht Kurs Dips drin, die es halt bei Sneakern gegeben hat. Deswegen ist das halt eher eine Anlageklasse für Jüngere, die dann sagen natürlich, die, die sich gut auskennen, machen da sehr gute Gewinne und das ist eine langfristig angelegte Kategorie, aber die wird von den jungen Profilen getrieben. Das heißt, das ist eine Sammlerkategorie, die sich gerade in den letzten zehn Jahren stark entwickelt hat und auch da muss man sagen, ist natürlich auch eine Überhitzung gewesen. Ja, und einige Sachen, die haben sich eben doch nicht als so besonders herausgestellt, wie sie vielleicht ursprünglich mal angeboten wurden. Wir haben am Anfang sehr drauf geachtet, dass wir vor allen Dingen viele limitierte Sneakers bringen, die tatsächlich eher so im Family and Friends Umfeld auf den Markt gekommen sind, also wo es wirklich nur 30, 50, 100 Paare weltweit gibt, weil das ja die Besonderheit an Sammlerstücken grundsätzlich ist, egal in welcher Kategorie. Das heißt Zustand, Scarcity, also das heißt Seltenheit und Begehrtheit ist ja eigentlich das, was ein Preis treibt und stützt über die Zeit und darauf haben wir sehr viel Wert gelegt, also idealerweise haben wir halt aus diesen sehr, sehr besonderen, ja irgendwie Künstler-Kombos, ja Nike und Kanye West oder sowas Sneaker gedroppt, die die natürlich genau in dieser Community auch in fünf bis zehn Jahren noch ihre Aufmerksamkeit haben werden oder länger. Damit wir natürlich auch wissen, wenn wir das weiterverkaufen wollen, da ist natürlich auch Renditepotenzial von Anfang an gegeben, als dass man, ich sag mal, besondere Wetten geht und sagt: "Na ja, Standard, Standard-Sneaker tut's auch". Nike Air Force One haben wir auch gemacht, mal ganz am Anfang mit den kleineren Assets, so das heißt so ein paar Sachen, die basic sind, haben wir auch gemacht, aber da ist natürlich besonders wichtig, Dinge zu finden, die so besonders sind, die in dieser Community dann auch in erster Hype-Crash-Phase überleben, weil besondere Kombinationen aus Künstler und Marke, das wird es immer geben, gerade im im Luxury-Fashion-Bereich ist das ja in allen Segmenten ein Riesenthema, ob du Handtaschen nimmst oder Klamotten, also wirklich Klamotten, ja, oder eben dann die wertvollen Schuhe, es ist eigentlich egal.

Alireza Siadat: Ein Punkt, den wir nicht vergessen dürfen. Wir sind ja immer noch bei den Sammlerstücken. Wir sind wirklich bei Collectibles. Wir sind, auch wenn es ein Finanzinstrument ist, aufsichtsrechtlich, ja, ist am Ende des Tages immer noch ein Sammlerstück und ist auch mit ein Grund, warum ihr das von Anfang an auch als Bruchteilseigentum haben wolltet. Das sind ja wirklich Assets, die bei euch liegen, die bei euch im, in der Verwahrung liegen. Ich kann ja auch, wenn ich jetzt alle Anteile kaufe, dann gehört mir das Asset, dann komme ich zu euch und sag, „Bitte rausgeben“, ja. Oder ich melde mich bei euch, wenn ich noch gar kein Asset hab und sage: „Diese Uhr, die ihr da habt, die würde ich gerne kaufen“. Kannst du da noch ein bisschen erzählen, also quasi das Exit-Szenario und inwieweit diese Lagerung der Assets tatsächlich vorhanden ist. Ich kann mich auch sehr gut dran erinnern. Ihr hattet auch mal so einen Tag der offenen Tür oder so ein Opening gehabt, wo ihr einige handgewählte Assets dann auch vorgezeigt habt. Da konnten die User kommen, ich war auch dort, ein paar Influencer waren da, war ein

schöner Abend. Und da haben wir uns dann in den Helm von Michael Schumacher angeschaut. Ich glaub, der Jordan-Trikot war da. Da waren 'n paar lustige Gegenstände da, aber erzähl mal 'n bisschen.

Malte Häusler: Ja, richtig. Beides haben wir derzeit noch bei uns in unseren Lagerstätten, die wir mit Partnern betreiben. Das heißt, wir haben uns in der Struktur aufgebaut, wie das ein Profisammler tun würde, nämlich dezentral weltweit verteilt in zollfrei Lagerstrukturen, überwiegend, wird die Ware gelagert, also steueroptimiert sozusagen, und renditeoptimiert für die Zukunft. Bedeutet, wir kaufen die Ware weltweit und entscheiden dann in welches Lager kommt das? Und diese Lager werden bewirtschaftet von professionellen Dritten, die genau dafür qualifiziert sind. Das heißt, du musst Kunst entsprechend temperiert lagern. Du musst Weine entsprechend lagern können und umlagern. Das machen wir alles nicht selber, das machen Profis. Autos gehören gewartet an die Batterie. Solche Sachen, die müssen beim Profi stehen. Das heißt, da schließen wir sozusagen Unterverwahrverträge, wo wir dann die Ware hinbringen lassen. Die wird dort eingelagert und einmal im Jahr kommt auch der Wirtschaftsprüfer mit seinen externen Experten und prüft, ob alles da ist und ob alles korrekt inventarisiert ist und auch wertmäßig, buchwerttechnisch funktioniert, wie es mal sozusagen angegeben war. Das heißt, versicherungsseitig haben wir das in einem Konzept aufgesetzt, dass zwei Anbieter alle Bestände weltweit besichern, mit einer All-Risk-Policy jeweils, und die Ware ist halt sozusagen immer in dem gleichen Prinzip, dann sozusagen unter unserer Custody. Bedeutet immer, wenn wir Ware anbieten von Partnern oder eben selber, dann ist das in unserem Zugriff. Wir müssen dafür Sorge tragen, dass die Ware ordnungsgemäß ja gelagert, versichert und und gewartet wird. Das ist das, was wir ja unseren Investoren dann gegenüber versprechen und auch verkaufen. Ja, vom Konzept her relativ simpel, ist aber dann auch erstmal ein Thema, was du dir selber aufbauen musst, weil dazu gehört natürlich eine Inventarisierungslogik, entsprechende Buchhaltungslogik, die das auch alles sauber abbildet. Das heißt, ich hab' früher mal gesagt, na ja, wir sind ein kleines Unternehmen, aber fahren dann da schon ein Ferrari unter der Haube, als dass man mit einem VW Käfer gestartet ist. Sondern dann muss man die Tools und Prozesse gleich so aufsetzen, dass das auch natürlich skalierfähig ist und funktioniert und eben auch für Dritte prüfbar und auditierbar bleibt.

Alireza Siadat: Dann kommen wir mal zu einem Punkt, den haben wir noch gar nicht so in den Vordergrund gezogen, was auch wichtig ist, glaube ich, auch für euch, für eure User. Ich mein', der Podcast heißt ja „Krypto verstehen“ und wir reden jetzt die ganze Zeit über Sneaker, Collectibles, Uhren, da fragt sich der ein oder andere, wo ist denn jetzt eigentlich das das Krypto, wo ist denn das die Blockchain, wo ist die DLT? Und ganz am Anfang hast du es gesagt, ursprünglich bei der Gapless-App, da habt ihr Sachen NFTs auf der Blockchain gemacht. Ich kann mich auch wunderbar dran erinnern, mit Andi, eurem Tech CTO, euer Tech-Experte, als wir besprochen haben, war wirklich eine Entscheidung gewesen zu sagen: „Wollen wir das Thema Krypto und Tech in den Vorder-, also Token in den Vordergrund schieben oder schrecken wir nicht den User ab?“ Der User, der sich eigentlich nur für das Sammlerstück interessiert, dem ist ja völlig egal, ob da

jetzt ein Token da ist oder kein Token da ist. Aber dass ein Token da ist, vielleicht das Ergebnis noch mal vorweggenommen, aus meiner Sicht, gerne kannst du es korrigieren. Die Blockchain war ja wichtig gewesen, dass man bei so einem Bruchteilseigentum auch eine saubere Übersicht hat. Also nicht nur eine Excel nimmt und da reinschreibt: Malte gehört zwei Anteile, Alireza gehören drei Anteile und was passiert, wenn du jetzt auf der Plattform die zwei Anteile an Andi verkaufst? Wer hat sie dann und wer hat sie zu welchem Zeitpunkt? Wie kannst du es gegenüber der Versicherung offenlegen, zu welchem Zeitpunkt, wer Eigentümer war? Da haben wir doch relativ früh gesagt, dazu dient ja die Blockchain wunderbar, weil wenn du einen Asset hast, was 100.000 kostet und das teilst in 50 Euro, dann hast du ganz schnell ganz viele Anteile und dann in innerhalb von wenigen Minuten kann er, kann das Eigentum von links nach rechts rübergehen und dann musst du irgendwann sagen: "Was war denn zum Tag X, als zum Beispiel das und das eingetreten ist? Wer war Eigentümer?" Und dafür war meines Erachtens der Token super, die Blockchain super, aber viel mehr braucht der User nicht zu wissen. Aber gerne erzähl du noch mal was. Und dann mit Ausblick schonmal: Das hat sich allerdings dann so ein bisschen geändert, als nicht das Bruchteilseigentum tokenisiert war, sondern ihr als auf der Asset-Seite auf einmal in Krypto investiert habt. Vielleicht machst du auch den Schwenker mal zu den NFTs.

Malte Häusler: Richtig, also wir haben genau uns das überlegt und gesagt: Muss Krypto in den Vordergrund gestellt werden oder nicht? Weil eigentlich ist das für uns immer eine Technologie gewesen, die Geschäftsmodelle enablen soll und nicht im Vordergrund stehen soll als Geschäftszweck als solches. Und wir haben dann überlegt mit unserem Konzept, was wir schon hatten, im Sinne der NFTs, wie können wir denn diese NFTs als Token-Konzept nutzbar machen und sinnvoll anwenden, dass es auch ein Use Case in der Realwirtschaft darstellt, ja, in unserem Geschäftsmodell. Und genau das ist es, was du gesagt hast, es ist im Prinzip eine dezentrale Register-Führung, die wir da aufgesetzt haben, die alle Transaktionen auf der Blockchain eben dokumentiert. Das muss man nicht machen, das könnte man auch anders lösen, aber wir haben natürlich genau dadurch die Vorteile auch realisiert, die die Blockchain eben hat, dass es eben fälschungssicher ist. Man kann es eben über Dritte einsehen lassen, es ist nicht irgendwie ein geschlossenes System, man kann es auch auf der Public Blockchain jeden zugänglich machen, wenn man das möchte. Das heißt, das hat natürlich viele, viele Vorteile, diese Blockchain einfach zu nutzen und wir haben das immer als echten Anwendungscase für die Blockchain interpretiert und nicht andersrum und haben deswegen nie das Thema Blockchain und NFTs in den Vordergrund gebracht, weil das ist natürlich auch sehr erklärungsbedürftig. Für alle, die, die das interessiert, ist das vielleicht nicht so komplex, aber für jemanden, der sagt, „Ja, ich habe jetzt gerade mal gelernt, was so Sammlerstücke sind und interessiere mich dafür“, aber dass die jetzt erst mal verstehen, ob die jetzt ein Token kaufen oder eher Eigentum, ist denen am Ende des Tages produktseitig wahrscheinlich egal, wenn entsprechende Rechte damit verknüpft sind. Aber wir haben das halt damals als den, sag ich mal, ja, Skalierungsenabler mit eingebaut. Und für uns war das klar, dass das im Hintergrund gut laufen muss, ohne dass es im Vordergrund stehen sollte. Deswegen genau der richtige Weg. Und jetzt im aktuellen Modell haben wir dann tatsächlich auch angefangen, Zugang zu geben zu digitalen Collectibles. Als damals 2021/22 die Preise für diese

ganzen Bored Apes und Mutant Apes stark gestiegen ist, haben wir uns auch ein paar relevante NFT-Krypto-Projekte herausgesucht und uns da auch welche gekauft. Und haben dann damals, weiß ich noch, haben wir auch lange drüber gesprochen, wie wir es denn regulatorisch rechtlich sauber aufsetzen können in der Struktur, in der wir unterwegs sind, haben wir die USB-Sticks tokenisiert, auf denen der NFT gespeichert ist, um eben Zugang zu NFTs zu geben im Bruchteilseigentums-Format. Ich glaube, da waren wir auch wieder Pionier.

Alireza Siadat: Ja genau, ich kann mich auch wunderbar dran erinnern, dass man auch dieser Schwenk jetzt rüberzubringen, erstmal zu sagen, das Sammlerstück selbst hat ja erstmal mit dem Token nichts zu tun. Bruchteilseigentum ist über den Token protokolliert, dann kamen die NFTs, dann haben eure User gefragt, können wir auch bei euch in NFTs investieren und NFTs waren auch damals schon relativ teuer, die Bored Apes und dann macht es ja Sinn zu sagen, wir investieren 50 Euro in ein Bored Ape. Und dann haben wir überlegt, ja, wie ist denn das, der Bored Ape ist ja jetzt kein, keine Sache, deshalb Bruchteilseigentum gilt ja nur für Sachen. Das ist ja am Ende des Tages eine Art Software, ja. Und dann kann ich mich auch wunderbar dran erinnern, da habe ich irgendwie noch gesagt: „Pass mal auf, es gibt da so eine Rechtsprechung, die sagt, eine Software ist keine Sache, aber wenn die Software auf einer CD ist, dann ist die CD die Sache“. Und dann machen wir das doch selber auch. Packen wir den NFT auf einen USB-Stick und sagen: „Du verkaufst Bruchteilseigentum am USB-Stick“. Und falsch ist es nicht, weil über den USB-Stick hast du den Private Key. Wer den Private Key hat, hat die Verfügungsmacht über den, das Kryptowert, dem gehört das Kryptowert und dementsprechend kannst du ja auch dann Bruchteilseigentum an einem USB haben oder an einem Ledger, ja, um genauer zu sein. Und dementsprechend haben wir da so einen Kniff angewendet damals, auch da Pionierarbeit geleistet. Das war schon eine spannende Sache. Mit Blick auf die Zeit, eine Sache würde mich jetzt noch mal interessieren. Das können wir vielleicht noch mal nutzen, um die letzten fünf Minuten zu sprechen. Wenn wir mal so ein bisschen in die Zukunft schauen und die Zukunft ist beim Krypto-Thema, ja, in die nahe Zukunft, eins bis drei Jahre, meinerwegen auch die nächsten Wochen oder die nächsten Monate, was ihr plant. Wie ich euch kennengelernt habe, ihr seid nicht immer festgefahren auf ein Modell, ja. Also das Bruchteileigentum ein super Modell. NFTs waren für eine Zeit lang eine gute Sache. Ihr habt den Schwenker gemacht von Vermögensanlage zu MiCA, zu MiCA, weil wir gesagt haben, dafür brauchen wir kein Vermögensanlagen-Informationenblatt und kein Prospekt, denn wir machen MiCA-Whitepaper, wenn überhaupt. Wie könnte es zukünftig aussehen? Habt ihr da andere Ideen, könnte man das noch mal anders machen? Nicht ersetzend, sondern ergänzt vielleicht anders machen, vielleicht kannst du da noch mal ein bisschen berichten und vielleicht auch noch mal dein, dein Blick auf, wie ändert sich gerade der Markt und um da vielleicht mal so einen Hint zu geben aus meiner Sicht, wenn du dir zum Beispiel mal anschaust, was Kraken gemacht hat, Kraken hatte neben den Cryptocurrencies bei sich jetzt auch noch tokenisierte Aktien reingenommen, in dem sie Backed Finance aufgekauft haben. Denkst du, eine offene Frage an dich, dass sich der Markt der klassischen Kryptowährungen erweitern wird, indem man zukünftig zum Beispiel auch jetzt von euch Collectibles an einer Kryptobörse kaufen kann ja.

Malte Häusler: Also technologisch und rechtlich ist das ja alles möglich, diese Tokens da auch anbieten zu können, auch lizenzseitig denke ich, für die allermeisten wäre das durchaus möglich. Das heißt ja, das ist eine sinnvolle Erweiterung. Es kommt dann sehr drauf an, wie der entsprechende potenzielle Partner aufgestellt ist und wo der hinmöchte, aber ich glaube, was man generell in der Investmentbranche sieht und bei denen auch eben einige Krypto-Player mittlerweile mitspielen und auch da signifikant sich sozusagen Marktanteile sichern. Es verschmilzt immer mehr. Also Krypto und das traditionelle Finance verschmilzt immer mehr und das heißt, auf einer Plattform, die die Nutzer binden möchte, muss auch alles angeboten werden können. Neben Kryptoinvestments müssen eben auch ganz normale Aktien, ETF-Investments und auch Sachwert-Investments stattfinden, damit alles auf einer Plattform stattfinden kann, der Nutzer nicht mehr diesen Bruch hat, immer woanders hingehen zu müssen. Wenn er hier ein Sachwert-Portfolio hat, da hat er irgendwie ein ETF-Portfolio und sein Krypto-Portfolio liegt wieder beim dritten Anbieter. Da hat eigentlich der Nutzer keine Lust zu. Das heißt, die großen Plattformen in den nächsten Jahren werden nur Nutzer halten oder dazu gewinnen, wenn sie ihr Angebot verbreitern. Und da kann ich jetzt sehen, auch aus den ganzen Gesprächen, die wir natürlich derzeit führen mit vielen im Markt. Da ist eine deutlich gestiegene Bereitschaft, eben auch Produkte im Alternative Bereich sich zu überlegen, mit aufzunehmen, was man vielleicht vor fünf bis zehn Jahren nicht gesehen hat, beziehungsweise man war noch gar nicht so weit. Man hat da viele Krypto Coins und Projekte gelauncht und ICOs betreut. Das waren so die Anfänge von Central Exchanges. Ja, jetzt jetzt rücken die immer ein Stückchen weiter und gucken sich eben auch auch ganz klassische Finanzprodukte, Derivate an. Der nächste Schritt ist natürlich dann eben auch tokenisierte Produkte anzubieten. Das waren ja auch schon viele, wie du gerade richtig gesagt hast. Das ist also eine natürliche Evolution in diese Richtung und das heißt, jetzt muss man auch dann die die Marktdynamik dabei eben auch berücksichtigen und feststellen, dass Volatilität gerade am Kapitalmarkt und auch am Kryptomarkt eben jetzt nicht gerade weniger geworden ist, sondern stark zugenommen hat. Das heißt, diese Lösungsanbieter oder Produkthanbieter sind natürlich auf der Suche nach neuen, nicht nur Ideen, aber auch Möglichkeiten, ihren Kunden andere Produkte anzubieten und zu diversifizieren. Und das ist ja genau der Kern unserer Anlageklasse, nämlich als Diversifikationsprodukt im Portfolio, eine Beimischung zu sein, um Risiko rauszunehmen aus den kapitalmarktbezogenen und korrelierenden Assetklassen in eine nicht korrelierende Assetklasse, nämlich in die der Sachwerte zu investieren. Und da schließt sich der Kreis wieder. Das heißt, ja, ich denke in ein paar Jahren werden wir auch sehen, dass die Anlageklasse Sachwerte auf solchen Plattformen stattfinden wird. Richtig. Ja, wir selber werden ein Produkt in den Markt bringen, was im ersten Schritt regulatorisch kein großes anderes Setup ist zu dem, was wir heute haben, aber wo es ganz klar natürlich auch in die Richtung geht, mehr noch ein Mainstream-Produkt im Sachwert-Investmentbereich anbieten zu können, nämlich als ETF-like-Portfolioproduct. Das ist das Nächste, was kommen wird, wo man nicht mehr in einzelne Sachwerte investieren muss, um sich was auszusuchen, was da an Angebot gerade verfügbar ist bei uns, sondern wo man einfach sagen kann und möchte, „Ich möchte mit dabei sein, ich möchte ein Teil meines Geldes in Sachwerte allokalieren, ich muss aber nicht genau wissen in was, sondern das ist quasi ein

gemanagtes Portfolio“. Und genau das werden wir als neue Lösung eben auch an den Markt bringen in diesem Jahr.

Alireza Siadat: Ja, lieber Malte, das ging jetzt relativ schnell für mich. Ein kurzweiliges Gespräch. Ich würde mich freuen, wenn wir das irgendwann wiederholen könnten in ein paar Monaten, um zu gucken, wo ihr dann da seid mit dem neuen Produkt. Vielleicht kannst du dann ja berichten. Erstmal herzlichen Dankeschön an dich, dass du dabei warst. Vielen Dank an die Zuhörer und ja, bis zum nächsten Mal.

Malte Häusler: Dann, lieber Alireza, nochmal herzlichen Dank für die Einladung. Hat mich sehr gefreut. Hat mir viel Spaß gemacht.