

Legal on Air – Der Steuerrecht Podcast von Deloitte
Episode #16: „Krypto verstehen – Folge 3: tokenforge“
Speaker: Alireza Siadat, Markus Kluge

Alireza Siadat: Eine neue Folge zu Krypto verstehen. Krypto verstehen ist unser neuer Podcast. Das ist die Episode drei. Für diejenigen, die neu sind, Krypto verstehen ist für Zuhörer, die sich im Kryptomarkt schon auskennen und die gerne noch mal ein paar Use Cases verstehen wollen, aber auch für neue, die den Kryptomarkt noch nicht kennen. Und wir haben immer Gäste dabei, die aus der Praxis erzählen. Heute ein ganz besonderer Gast, Markus Kluge von tokenforge. Lieber Markus, stell dich bitte persönlich einmal vor und auch kurz, was tokenforge ist.

Markus Kluge: Ja, vielen Dank, Alireza. Danke, dass ich hier sein kann. Ich bin Markus, einer der Gründer von tokenforge und bin schon relativ lange im Markt, zwar nicht im Kryptomarkt, aber im Digitalisierungsmarkt. Ich habe meine professionellen Wurzeln im E-Commerce und im Legal Tech und bin da irgendwie seit, ja, seit Mitte der 90er Jahre unterwegs und habe auch die gesamte Digitalisierung des E-Commerce da mitgemacht. Und bin dann über eine Legal Tech Karriere 2021 mit meinen Mitgründern auf die Idee gekommen, doch hinzugehen und eine Firma zu gründen, die es Emittenten und Investoren möglich macht, irgendwie convenient und mit geübten Prozessen in den Kryptomarkt miteinzusteigen. Und unsere Idee war da im Wesentlichen, dass wir die Erfahrungen, die wir in den letzten 20 Jahren im E-Commerce gesammelt haben, auf diesen Markt anwenden können, und einfach eine Lösung zu schaffen, mit der man halt eben sehr convenient eine Emission machen kann und auch sehr convenient investieren kann. Das ist, war die Gründungsidee zu tokenforge und tatsächlich ist es auch so gewesen, dass wir mit einer E-Commerce-Plattform angefangen haben, die transformiert haben, um das Ganze mit den Blockchains zusammenzubringen, im Wesentlichen zu dem Zeitpunkt EGM-Blockchains und haben dort die ersten Zeichnungsstrecken gemacht, indem wir dann auch, in die wir dann auch eben die verschiedenen notwendigen Schritte für eine regulierte, ja, Emissionen eingebaut haben. Und 2021, diejenigen, die sich in dem regulierten Bereich auskennen, wissen, das war auch die Geburtsstunde vom eWpG, und da es da nicht so viele Player gab, sind wir da auch angefragt worden, das Thema eWpG auf der Smart-Contract-Seite zu lösen, sodass wir im Prinzip in die Situation gekommen sind, dass wir uns dem ganzen digitalen Prozess rund um die Investitionen im tokenisierten Bereich sowohl von der Frontend-Seite und dem E-Commerce genähert haben, als auch auf der Smart-Contract-Seite, wo ich dann mit meiner Legal Tech Erfahrung wieder gefragt war, das eWpG zu lesen und in entsprechende Prozesse umzuwandeln und wieder die erste Version von einem eWpG Smart Contract, dann Token Smart Contract, der dem Gesetz gerecht wird, da Ende Dezember 21 tatsächlich als erstes eWpG-Wertpapier damals auf die Ethereum Blockchain gebracht haben. Und ich glaube, das Deployment waren ungefähr 4000 Euro oder sowas. Also finanziell war das nicht so witzig, aber es war halt eben so der erste Schritt und ist das, was tokenforge so ein bisschen ausmacht. Dass wir sowohl von links als auch von rechts, sage ich jetzt mal, die Sache betrachten, auf der Basis der Smart Contracts, aber auch in Frontends und Frontend-Prozessen und in Integration von entsprechenden notwendigen Parteien

denken.

Alireza Siadat: Dann würde ich versuchen als Laie, ich kenn euch schon ziemlich lange aber versuchen, als Laie zu sagen, ist tokenforge ähnlich wie im E-Commerce Shopify, kann man das so sagen?

Markus Kluge: Na ja, wir sind auf dem Weg dahin. Ich mein Shopify war im E-Commerce auch erst wirklich möglich in dem Moment, wo E-Commerce wirklich etabliert war. Ja, vorher gab es solche Sachen wie Magento, Shopware oder OXID in Deutschland, Magento war international und im Moment sind wir eher so noch 'ne White-Label-Lösung, wo tatsächlich noch viel, na ja viel, wo halt immer noch Techniker ran müssen, um das zu machen, und wir haben noch kein Self-Service SaaS. Das ist noch ein bisschen schwierig, weil das abzubilden, was ich irgendwie Embedded Regulation nennen würde, das ist alles die Integration von verschiedenen regulierten Playern, je nach Use Case. Du brauchst einen Registerführer, der muss irgendwie KYC-Daten von dem Investor haben, der muss irgendwie Informationen über die Emission haben. Du hast ein Haftungsdach, das normalerweise zuständig ist, diese Informationen alle zusammenzubringen. Du hast dann irgendwelche KYC-Reliance-Prozesse und so weiter. Das ist alles etwas, was in der Mitte stattfinden muss und was noch nicht irgendwie in einem Zustand ist, dass ich sagen würde, OK, das ist so wie Shopify, wo ich Häkchen setze in der Konfiguration und zehn Minuten später anfangen kann loszulegen. Aber wir haben jetzt in einem Fall bewiesen, dass wir das mit allen regulierten Parteien zusammen innerhalb von 36 Stunden hinkriegen. Also ich bin da zuversichtlich, dass wir irgendwann da sind, aber wir sind noch nicht da. Ja, aber das ist das Ziel, definitiv.

Alireza Siadat: Über 36 Stunden ist schon eine Ansage, muss ich sagen. Ich kenn, ich mach viele Prozesse mit, viele neue Produkte, Prozesse bei Banken, bei Asset Managern, die auch solche Produkte aufsetzen. Lass uns doch mal einen Schritt zurückgehen. Du hast jetzt Sachen gesagt, die sehr wichtig sind, aber für einige Zuhörer vielleicht auch neu. Deshalb lass mich noch mal in meinen eigenen Worten zusammenfassen und dann gerne von dir noch mal bestätigt bekommen, beziehungsweise noch mal erläutert bekommen. Also, ihr habt 2021 angefangen, bei der Emission von sogenannten Kryptowertpapieren als technischer Dienstleister zu unterstützen. Kryptowertpapiere, für die, die es nicht wissen, geregelt über das Gesetz für elektronische Wertpapiere. Und anfangs waren es nur Inhaberschuldverschreibungen, die man damit auch tokenisiert emittieren konnte. Tokenisiert emittieren bedeutet, man nimmt die Inhaberschuldverschreibung und sobald die Inhaberschuldverschreibung in einem zentralen Register, also bei einer Zentralstelle, Kryptowertpapierregister, eingebucht wird, dann wird daraus ein Wertpapier. Ein Wertpapier ist eigentlich etwas gemäß Depotgesetz, was papierhaft ist. Dieses Kryptowertpapier ist gerade nicht papierhaft, aber kraft Fiktion des eWpGs wird es wie ein Wertpapier behandelt und dementsprechend können dann verschiedene Player, die in Wertpapier investieren wollen oder Wertpapier emittieren wollen, es mit Kryptowertpapieren genauso machen. Jetzt kommts allerdings und auch dieser Punkt mit Embedded Finance was du auch und Embedded Regulation, was du gesagt hast. Die hat natürlich extrem viele

regulatorische, aufsichtsrechtliche Vorgaben. Angefangen von inwieweit die Investoren KYCt werden müssen, verschiedene Walletadressen, verschiedene Accounts gewhitelistet werden müssen. All solche Themen, die teilweise auch die Teilnehmer, die jetzt in diesem sehr komplexen Thema drauf schauen, abgeschreckt werden. Also zum einen hast du die technologische Hürde zu sagen, ich muss jetzt anfangen, meine Anleihe zu tokenisieren, Klammer auf, das eWpG gilt nicht nur für Inhaberschuldverschreibungen, sondern auch für Fondsanteile, Sondervermögen und auch für Aktien neuerdings, Klammer zu. Dazu können wir gerne danach noch mal was sagen. Und jetzt kommt die, diese Hürde. Also man möchte diese Blockchain nutzen, man möchte eine Anleihe emittieren und diese am liebsten tokenisiert. Die Vorteile können wir gleich mal besprechen oder auch die vermeintlichen Vorteile, was die Nachteile sind. Und dann kommt da zum einen die technische Hürde zu sagen, wie mache ich das eigentlich? Also wie, wie kriege ich die Anleihen in den Token rein und wie kann ich mit diesen ganzen regulatorischen Hürden umgehen? Wie kann ich diese bewältigen? Und so wie ich bei euch verstanden hab, jetzt mit der 36-Stunden-Lösung in dem Best Case, bringt ihr nicht nur alle Parteien zueinander. Also beim eWpG gibt es diesen Kryptowertpapierregisterführer, reguliertes Finanzinstitut, dann vertreibt man die Instrumente, das ist eine Anlagevermittlung, das macht man dann unterm Haftungsdach, das heißt, Haftungsdach ist auch noch mit dabei. Und dann hast du die Zahlungsseite, die Cash-Seite. Das heißt, du hast einen Payment Service Provider, welches dann von einem Investor das, das Geld entgegennimmt, bevor man das Kryptowertpapier, das Wertpapier in seinen Account reinbucht. Das macht dein Zahlungsdienste-Provider. Und jetzt noch mal für uns, was macht tokenforge jetzt? Was ist die Aufgabe von tokenforge? Wenn ich jetzt emittieren möchte und würde gern jetzt eine Anleihe emittieren und möchte genau diesen Schritt durchgehen, wo kommt ihr rein, also wo kommt tokenforge rein und was ist das Besondere? Wo helfst ihr dem Emittenten?

Markus Kluge: Also, wir helfen den Emittenten, dass er sich um genau diese Dinge nicht kümmern muss, die du gerade so aufgezählt hast. Also, du hast noch einen wichtigen vergessen, das ist der Kustodien, der Kryptokustodien, beziehungsweise der Krypto-Verwahrer, der die Wallets stellt in diesem Prozess und genau die Orchestration dieser Prozesse. Also, das Haftungsdach gibt den Investor frei. Der Investor wird whitegelabelt bei einem Registerführer. Beziehungsweise vorher kriegt er erstmal ein Wallet, dann wird er beim Registerführer whitegelabelt und dann wird er noch irgendwie von seiner Risikoklasse irgendwie geprüft, Geldwäscheprüfung, KYC, PEP-Prüfung, all das, all diese Dinge, um die musst du dich nicht kümmern. Das ist etwas, was tokenforge als, na ja, als Projektleiter oder als Hub oder als Framework oder wie das auch technisch auch immer nennen willst, für dich erledigt. Du musst die Verträge mit denjenigen machen, dass sie das für dich machen und dann sind wir innerhalb dieser, dieser Dienstleister so gut vernetzt, dass wir halt eben wissen, wie wir die APIs anschließen und wie wir die Prozesse so bauen, dass es halt eben funktioniert. Am Ende steht die Freigabe normalerweise durch das Haftungsdach, die alle Prozesse dann halt eben auch gegenüber dem Retail Invest verantworten muss und dann kannst du investieren, das war halt, beziehungsweise emittieren. Wenn du vorher deine Legal Hausaufgaben gemacht hast, ist das halt wirklich ein Prozess, den wir normalerweise innerhalb

von zehn Tagen machen. In besonderen Fällen, wenn es besonders dringend ist, haben wir es halt auch mal in 36 Stunden hingekriegt, aber das ist bitte nicht die Regel. Aber es würde rein theoretisch funktionieren. Das ist auch ein Ziel, das wir haben, dass wir da hinkommen, wenn alle Kommunikationen stimmen. Und dann bieten wir dir im Prinzip, eine ja, wieder im E-Commerce einen Online-Shop, eine Plattform, wo sich jemand registrieren kann, wo er durch diese ganzen KYC-Prozesse und durch diese Fragebögen durchgeht, wenn er das Onboarding erledigt hat, kann er investieren und wenn du das einmal mit einem Investor gemacht hast, hast du halt eben die Möglichkeit, den sozusagen analog wieder zum E-Commerce mit One Click Buy, mit einem One Click Invest auch immer wieder anzusprechen. Ja, also der hat, der ist ja registriert, du hast alles erledigt, du hast den KYCed. Das ist ein bekannter Spieler und wenn du ihm halt eben eine neue Anleihe, eine zweite Anleihe oder irgendein neues Produkt, oder einen Fondsanteil oder Aktie als Emittent anbieten möchtest, hast du die entsprechende Kommunikationsplattform und halt eben die Plattform, mit, wo du mit einem One Click Invest einfach diese Investition auch wirklich tätigen kannst. Das ist das, was wir anbieten.

Alireza Siadat: Und was passiert im technischen Hintergrund, also für unsere technisch affinen Zuhörer? Und du bist ja auch selbst im Verband der Kryptowertpapier-Registerführer, da ist ja auch dieser, der Token-Standard ganz spannend. Und wir beide haben ja auch einen Beitrag geschrieben, gehabt damals in der ZdiF, inwieweit man die Vorgaben des eWpG, also diese aufsichtsrechtlichen Vorgaben über ein Smart Contract, oder über einen Token Standard auch bewältigen könnte. Kannst du dazu noch mal so 'n paar Sätze sagen, nicht zu sehr in die Tiefe für die, die dir da gar nicht mal folgen können, aber zumindest mal, auch mal aufzeigen, dass das technisch von euch auch Themen im Hintergrund bewältigt werden, die an sich relativ schwierig sind, deshalb auch zehn Tage, Chapeau, das ist wirklich schnell, weil wenn man die die Technik und das, was du gerade mit der API-Schnittstelle und Verbindung der einzelnen Teilnehmer und frontendmäßig in Online Shop beschrieben hast, das macht ihr ja auch, aber vor allem auch im Hintergrund das Technische, was ihr auch in der Vergangenheit für andere Token-Emissionen dazu komme später noch mal, wenn wir uns die die Cases mal anschauen, auch schon gemacht habt. Dafür kennt man euch ja auch im Markt, dass ihr technisch extrem fortschrittlich seid.

Markus Kluge: Ja, also erstmal vielen Dank für die Blumen. Also was passiert im Hintergrund? Im Hintergrund ist eigentlich das zu orchestrieren, was durch alle, ich nenne das immer Layer, durch alle Ebenen dieser Tokenisierung stattzufinden hat. Also die Blockchain können wir mal außen vorlassen, aber spätestens in dem Smart Contract, der die Token selbst verwaltet, sind halt eben all diese Anforderungen abzubilden, die du ja vorhin schon angesprochen hast. Ne, also du darfst nur bekannte Investoren zulassen. Das heißt, du musst ein Wallet zuordnen. Du musst dieses Wallet KYCen. Du musst es mit dem Investor verbinden und musst aber auf der Smart-Contract-Ebene schon dafür sorgen, dass außer den KYCten Wallets keiner dort einfach einen Token transferiert bekommen darf, ja. Das heißt, du hast dann da halt eben solche Dinge zu regeln wie, wie Whitelisting und wie findet das Whitelisting statt? Das Whitelisting findet statt, nachdem eine ganze Menge Off-Chain-Prozesse stattgefunden haben. Das heißt, der Kunde, registriert sich, also

der Investor registriert sich bei uns auf der Plattform. Da passiert erstmal noch gar nichts. Dann will er in Richtung Investition gehen, dann wird er onboarded und dann kommt halt eben so was wie ein KYC, wie man das von jeder Bankkontoeröffnung kennt, ein KYC-Prozess. Und der wird im Wesentlichen, in den meisten Fällen, durch den, durch das Haftungsdach verantwortet. Ne, dann gibt es sowas wie die Sanktionslistenprüfung, die PEP-Prüfung, dann, dann endet das durch den ganzen Layer nach unten bis hin zu Smart Contract wieder einfach in einem Whitelisting beim Registerführer. Ja, also zwischendrin wird das Wallet erstellt und dem Investoren zugeordnet und dann gibt es dieses Whitelisting. Und dann gibt es halt eben noch eine ganze Menge Dinge, die in diesem eWpG auch noch gefordert sind. Du musst halt eben irgendwie klar klarmachen, was ist das für ein Wallet, was das da ist, beziehungsweise was ist das für eine Art von Eintragung das ist, ist das eine Sammeleintragung oder ist das eine Einzeleintragung in dem Beispiel, das ich gerade genannt habe, also ein Investor, eine natürliche Person, wäre eine Einzeleintragung. Das muss in dem Eintrag erkennbar sein oder du hast eine Depotbank, die das kauft, dann wäre es eine Sammeleintragung, das muss auch erkennbar sein. Und lauter solche Details, das war jetzt das tiefste Detail, in das ich reingehe, sind halt eben zu beachten und in dem Prozess für den Investor vollkommen transparent, also unmerkbar abzubilden, um der Regulatorik zu genügen. Und wir sind halt eben jetzt so weit, dass wir mit all diesen Partnern, die wir für so eine Emission brauchen, so tief integriert sind in den Prozessen und auch das Projektmanagement untereinander koordiniert haben, dass wir diese Zeiten einhalten können. Weil es ist halt auch die Konsequenz aus dieser Regulatorik, dann doch am Ende alles relativ standardisiert ist. Es ist eine gleiche Art von Smart Contract, ja. Es gibt eine bestimmte Anzahl von KYC-Providern. Wir müssen irgendwie gucken, dass wir diese Informationen kriegen, wir müssen gucken, dass die entsprechend durch die regulierten Parteien auch geteilt werden. Dass, da gibt es eine rechtliche Voraussetzung, dass die die KYC-Reliance-Verträge haben, aber halt eben auch in technische. Und all das ist, was wir tun im Hintergrund und diesen Prozess orchestrieren.

Alireza Siadat: Ja, das ist auf jeden Fall sehr wichtig, dieses Technische, was ihr da macht, weil wenn man das einmal verstanden hat, dann kann man auch so 'nen, so einen Schritt weiterdenken zu überlegen, was könntet ihr sonst noch alles machen. Jetzt hab ich gesagt, die Anleihe, die Inhaberschuldverschreibung nach eWpG, was in eWpG ja auch geregelt ist, sind sind Fondsanteile, was man jetzt im Markt immer wieder mitbekommt, sind tokenisierte Geldmarktfonds, also Tokenized Money Market Funds oder auch TMMF abgekürzt. So wie ich mir das vorstelle, gerne von dir die Bestätigung und Erläuterung: Wenn ich jetzt kommen würde und würde sagen: Pass mal auf, lieber Markus, wir als Bank oder wir als Asset Manager planen jetzt einen Geldmarktfonds zu tokenisieren, einen klassischen Geldmarktfonds. Das heißt, der Investor bekommt einen Token und das heißt diesen tokenisierten Geldmarktfonds in seinen Account, in seine Wallet rein. Das ist ja der erste Schritt, also dann haben wir wieder diese Themen mit Emissionen, Whitelisting, Wallet und dann, was allerdings ganz wichtig ist beim Geldmarktfonds, warum macht man sowas? Wenn du die, einmal so die gedanklich die Brücke schlägst, wenn du jetzt zum Beispiel eine Siemens hast oder ein anderen großes, technisch affines, deutsches Unternehmen, was das klassische E-Geld, wo es keine Zinsen gibt, also kein

Yield, dieses E-Geld nimmt von seinem Konto und sagt, ich hätte gerne damit Stablecoin. Und dann hat man erstmal die Stablecoin, das ist auch E-Geld, da kriegt man auch keine Zinsen. Jetzt kommt allerdings der entscheidende Schritt zu sagen, ich würde gerne diesen Stablecoin, den brauche ich, um Liquidität zu haben in meinem Treasury Management, möchte allerdings auch Zinsen bekommen. Und jetzt kommt der Kniff: Dann nimmst du jetzt zum Beispiel 70 Prozent deiner Stablecoin-Reserve und tauschst den gegen den Geldmarktfonds, damit du dann deine Zinsen bekommst, deine fünf bis acht Prozent. Und dann, damit du halt auch schnell liquide bist, musst du die Möglichkeit haben, mindestens T plus zwei, wenn nicht sogar Atomic Swap, direkt wieder in den Geldmarktfonds zurück in dein Stable-Konto, so dass du dieses nutzen kannst, um entweder wieder eine Überweisung zu machen, also Cross-Border Payment, oder auch wieder zurückzutauschen in Fiat. So, wenn ich jetzt kommen würde zu dir und würde dir dieses Bild einmal vorstellen und würde sagen, das planen wir jetzt gerade als Bank, kann man das auch mit tokenforge, wo kommt ihr rein, was, wie würdet, wie würdet ihr das gedanklich durchgehen? Also das wäre so ein erstes Kennenlern-Meeting zwischen uns beiden, ich bin Vertreter einer Bank, Asset-Management, hab dir genau das jetzt gesagt, ja, und hat jetzt gehört, ihr habt damals NFTs gemacht und ihr macht Anleihen, macht ihr auch so was, was wäre deine Antwort hier drauf?

Markus Kluge: Also meine Antwort wäre ja, das können wir tun und die Frage ist halt eben, welche Stakeholder sind in diesem ganzen Prozess mit drin sind. Und wir reden hier über den Digitalisierungsprozess, wir reden darüber, dass du das im Zweifelsfall über APIs ansprechen können möchtest. Du möchtest unter Umständen das ganze Thema direkt On-Chain angehen, also hier mit dem Atomic Swap, den du gerade genannt hast oder Instant Settlement, all diese Sachen. Und trotzdem musst du irgendwo eine Plattform haben, die das Ganze halt so verwaltet, dass du halt auch, und da wird die Tokenisierung insbesondere spannend, wenn du dann über die Corporate Actions nachdenkst. Also wie lange hat der denn jetzt den Fondsanteil gehalten, wie viel Zinsen stehen dem zu, wie werden diese Zinsen ausgeschüttet, werden die wieder in Stablecoins ausgeschüttet oder in Fiat und und, und so weiter. Und das ist halt eben genau das, was so eine, was halt eben die Stärke von, von unserer White-Label-Lösung ist, die sich auch genau im Zuge dieser Entwicklung immer mehr in ein Framework verwandelt. Und immer weniger, das stimmt nicht ganz, nicht immer weniger den Fokus auf das Frontend und auf den, auf den Shop-Gedanken und auf das Placement hat, aber halt eben auch auf die Integration in in andere Prozesse, die halt eben ohne Frontend stattfinden, die automatisiert sind. Das heißt also, unser E-Commerce API-First-Ansatz, den wir mal, jetzt hier mal für die Techies, der zahlt sich halt eben jetzt aus, weil wir in der Lage sind, immer mehr Use Cases mit relativ, relativ wenig Aufwand zu integrieren und sagen, okay, das ist der Teil, den du über die Blockchain direkt abwickelst, das muss aber synchronisiert werden, das müssen wir wissen, damit wir halt eben entsprechend in, in anderen Systemen die Zinsberechnung machen können und im Zweifelsfall über einen Payment Service Provider oder irgendwie, den irgendwie auszahlen können. Und grundsätzlich ist, wäre dann halt eben die Frage: Ja, was hast du denn alles vor? Und dann könnten wir gucken, wie wir unsere Komponenten, unsere Module so zusammenstecken, dass du das auch alles kannst oder wo wir halt noch irgendwelche Erweiterungen brauchen, um einen speziellen, einen

speziellen Use Case, den du dann noch als den besonderen Hebel siehst, mit umzusetzen. Aber grundsätzlich, ja.

Alireza Siadat: Ja, vielen Dank. Also, das gefällt mir schon mal und für die Zuhörer, das war jetzt nicht geprobt, das war wirklich spontan, dass ich Markus mal das einfach mal spontan gepitcht habe meine Idee gepitcht habe. Was bei euch ganz spannend ist, das muss man glaube ich auch wieder hervorheben, das ist nicht selbstverständlich in der Kryptowelt: Ihr seid ein deutsches Unternehmen. Ihr kennt euch mit deutschen Vorgaben aus: Zinsen, Steuern, et Cetera. Ihr könnt diese Embedded Regulation auch einfach umsetzen, weil ihr, du sagst ja auch, kommst aus einem Legal Tech Background und dementsprechend könnt ihr diese, diese deutschen Vorgaben umsetzen. Das ist jetzt bei meinem Beispiel auch ganz wichtig, weil wenn du so einen Fonds aufsetzt, vielleicht wieder in Luxemburg aufgesetzt und dann gibt es verschiedene Luxemburger Player, die sagen, wir machen das alles. Ich als deutsche Bank würde da sehr vorsichtig sein, weil die Luxemburger Player, also Luxemburg hat ja ihr eigenes Recht, die haben dieses Blockchain Law eins, zwei, drei, was allerdings nicht eWpG ist, es ist auch nicht das deutsche KWG, es sind nicht die deutschen Vorgaben, die sehr wahrscheinlich der Dienstleister aus Luxemburg grade gar nicht abdecken kann. Das heißt, wenn du einen Dienstleister aus Luxemburg nimmst, der sagt "Wir sind die Besten, weil wir kennen uns aus, wie wir Fonds tokenisieren", dann mag das so sein für den klassischen Fonds. Wenn wir allerdings jetzt von einem tokenisierten Geldmarktfonds sprechen, dann ist man schnell im Security Token drin, im Wertpapier sui generis. Da ist man sehr schnell im qualifizierten Kryptoverwahrgeschäft drinnen, was nur in Deutschland reguliert ist. Und dann hat man ganz schnell deutsche Vorgaben und dann kommen noch die Steuern hinzu, und Steuern, die auch wiederum deutsch spezifisch sind. Und deshalb noch mal der Punkt an dich zurück, nach meinem Verständnis, genau diese Punkte habt ihr auf dem Radar. Also jetzt nicht nur für, für Geldmarktfonds, was ich jetzt quasi mal kurz gesponnen habe, sondern auch für andere Themen, wie der, die klassische Anleihe, wo man auch von Investoren schauen muss, wie die Steuern sind und so weiter. Also solche Themen, die die sind für euch jetzt nicht neu, oder?

Markus Kluge: Die sind überhaupt nicht neu. Also dieses Thema, wir müssen die Steuermerkmale, insbesondere wenn du, wenn du, in den in den Bereich mit Retail reingehst, du musst die Steuermerkmale, die Kirchensteuermerkmale wissen, damit der Emittent auch wirklich die entsprechenden Steuern abführen kann und an das richtige Finanzamt. Das sind alles Dinge, die, die es in dem, dem relativ einfachen Fall eines Bond schon mal notwendig sind, und die müssen dann einfach mitgedacht werden, dass du halt eben die Corporate Actions mitdenkst und die Zinsen ausrechnet und das Ganze entsprechend zu einem Stichpunkt oder zu einem Zeitpunkt, wo du halt eben einfach sagen kannst, okay, und jetzt hole ich mir von dem Smart Contract und das ist ja einer der großen Vorteile der Blockchain mit der Settlement Security, hat einfach den aktuellen Status. Wer hat wie viel Token, wer kriegt wie viel Zinsen, wie lange hat er sie und jede Statusänderung ist halt eben einfach On-Chain auslesbar und damit ist halt eben auch die Zinsberechnung, ja, in einen Prozess umzuwandeln und machbar. Ja, das ist, das haben wir auf dem Schirm. Wir haben aber noch ein paar andere Sachen auf dem Schirm, das ist jetzt tatsächlich hier der der Bond, das ist relativ einfach, aber reden wir doch mal über

Genossenschaften oder Aktiengesellschaften, über Stimmrechte. Ja, die weitere Digitalisierung, also wir reden ja in dem Markt immer irgendwie davon, wie kriegen wir unsere Assets auf die Chain und was ist der Value Add davon im Vergleich zu einer, zum Zentralverwahrer-Approach? Der Value Add ist ganz bestimmt nicht im Settlement, sondern der Value Add ist in der Möglichkeit, dass du Prozesse durchdigitalisieren kannst und wenn du als Emittent den Vorteil siehst, dass du deine eigene, deine eigene Community aktivieren kannst und in Investoren umwandeln kannst, dann ist das noch ein Primärmarktthema. Aber wenn du halt eben hingehst und sagst, ich möchte im, im Prinzip alles irgendwie die ganze Marktfolge und die ganze Organisation dieser Emission und im, im Falle von Aktien oder von Genossenschaftsanteilen ist das eben auch mit, mit Stimmrechten verbunden, das möchte ich alles digitalisieren und möchte die Vorteile heben. Dann sind das halt eben auch sehr wichtige Prozesse, die man bedenken und designen muss und die halt, die am Ende des Tages wahrscheinlich, gerade für kleinere Emittenten, den großen Vorteil bringen. Also, was ist der große Schrecken einer Aktionärsversammlung? Sind Stimmrechtsübertragung oder sonst irgendwas und du, du musst irgendwelche Unterschriften prüfen, was auch immer. Und mit Tokenisierungen gehst du dann einfach hin, einfach 'ne, und du musst, sind schon ein paar Sachen mehr, aber jetzt mal stark vereinfacht: Du nimmst das Stimmrechts-Token und wenn die irgendjemand überträgt, dann überträgt er sie halt. Hast du, hast du eine digitale Signatur dahinter, das heißt du musst es nicht mehr prüfen. Ja, du kannst es gegenüber dem Regulator nachweisen. Du kannst es gegenüber deiner, im Falle einer Genossenschaft, gegenüber dem Dachverband nachweisen. Du kannst all das, all diese Dinge tun, ohne diesen ganzen regulatorischen Verwaltungs-Overhead, von dem du im Zweifelsfall gar nicht weißt, wie du ihn lösen sollst. Und hier wieder, ne, Embedded Regulation, das wird halt einfach quasi mitgeliefert und damit kriegen wir vielleicht irgendwie ein bisschen auch den Schrecken aus der Regulierung raus, dass du halt eben bestimmte Dinge zwar wissen musst, aber nicht mehr prozessual selber umsetzen musst, sondern es ist halt eben in der Technik embedded. Und das fängt halt eben beim Smart Contract an und geht über alle Prozesse, die du orchestrieren musst, bis hin zur, zur App oder zur Web-Plattform weiter. Ja, und das ist so eine so eine Sache dieser Digitalisierung von A bis Z, die dann am Ende des Tages den großen Vorteil dieser Settlement-Sicherheit der Blockchain liefert.

Alireza Siadat: Ja, wenn wir uns bei euch jetzt mal die Webseite anschauen, also die Materialien, mal quasi mal einen Sprung in die Gegenwart, was macht ihr jetzt gerade, so ein paar Use Cases oder ein paar Beispiele mal anschauen, da hab ich ein paar Sachen gefunden, die ich spannend finde. Vielleicht kannst du dazu bisschen was erzählen. Vielleicht fangen wir mal an mit der Königsdisziplin: Tokenisierung von Immobilien. Das macht ihr ja auch und da habt ihr einen schönen Use Case. Erzähl mal wie, wie das funktioniert und was so die Vorteile und die Hürden sind mit der Tokenisierung von Immobilien.

Markus Kluge: Also, die Tokenisierung von Immobilien wird immer wieder genannt und ist eigentlich ein ziemlich komplizierter Fall, weil du die Immobilie selbst, also die, die Eigentumsrechte einer Immobilie, nicht tokenisieren kannst. Das ist nicht nur in Deutschland,

sondern in der ganzen Welt fast so, dass die Immobilien durch irgendwelche staatlich überwachten Register verwaltet werden und du eigentlich nur irgendwie den Weg über SPVs oder über Genussrecht gehen kannst, um dann irgendwie Menschen auch kleinteilig an dem, an dem Geldfluss zu beteiligen. Was wir bei der Immobilien-Tokenisierung machen, ist eigentlich etwas, also in einem besonderen Fall, den ich bemerkenswert finde, das sind die Kryptofanten, die sind Immobilienentwickler. Das heißt die, da wird gar nicht tokenisiert, das sie die Immobilie gar nicht tokenisiert und auch nicht die Geldflüsse, sondern was tokenisiert wird, ist die Entwicklung einer Immobilie, die im Zweifelsfall umgewidmet wird, eine Umwidmung in irgendeinem alten Industriegebiet, im Wohngebiet oder was auch immer. Und die machen diese Immobilienentwicklung und die brauchen, haben Finanzierungsbedarf für diese Entwicklung von 200.000 bis 500.000 Euro. Jetzt gehst, jetzt mach mal irgendwo im klassischen Finanzmarkt eine Anleihe zwischen 200.000 und 500.000 Euro. Das wird nicht funktionieren. Ja, also das kriegst du nicht platziert, du, das das funktioniert nicht. Und was die schon erfolgreich gemacht haben ist, die haben sich irgendwie in ihrem Bekanntenkreis, bei ihren Partnern, bei ihren Geschäftspartnern, bei ihren Kunden einen Investorenstamm aufgebaut, den sie jetzt im Prinzip mit unserer Technologie und mit, über das eWpG einfach optimieren und die tokenisierten Wertpapiere, das ist eine ganz normale Schuldverschreibung, eine ganz normale Anleihe mit einem Wertpapierinformationsblatt, ganz normal in Anführungsstrichen vertreiben, aber halt eben mit der Besonderheit, dass sie das halt eben tatsächlich sehr schnell schaffen, also ihre, ihre Bonds sind immer innerhalb von zwei oder drei Tagen durchgezeichnet, weil die halt eben hier einen schon funktionierenden Prozess einfach optimiert haben. Ja, die haben hier dieses von vorhin schon mal genannt, dieses One Click Invest ist quasi das, was sie erreichen wollten, dass sie ihre Investoren anrufen, sagen, wir haben wieder 'nen neuen Bond oder sie anschreiben per E-Mail, die Plattform liefern wir dazu, dass sie das tun können und dann einfach sagen, „Okay, das ist unser neues Projekt, schau hier und, kannst du jetzt investieren und die Anleihe läuft irgendwie genauso lange, wie die Immobilienentwicklung dauert, nämlich zwei bis drei Jahre und dann bist du da draußen“. Und das sind halt eben Dinge die, wo du jetzt im Prinzip Finanzmarktinstrumente nutzt, aber in 'nem anderen Use Case, ne. Du gehst halt einfach hin, hast ein kleinvolumiges, Community-aktivierende Investitionen, die du halt eben vollständig reguliert durch diese Technologie und durch diese Regulatorik, die wir inzwischen haben, einfach umsetzen kannst. Die Tokenisierung von Immobilien mit Genussrechten und so weiter, das ist noch etwas, was immer wieder angedacht wird, aber am Ende des Tages noch nicht so oft stattfindet, zumindest nicht in Deutschland. Aber da gibt es andere Märkte, die da weiter sind, da wo man halt eben tatsächlich auch hingehen kann und sagen kann, okay, da gibt es eine höhere Akzeptanz gegenüber Stablecoins, gegenüber dem Cashflow, so dass du halt eben auch das wirklich voll durchdigitalisieren kannst, inklusive halt eben der Dividenden oder Zinsen, oder was auch immer dann in diesem Konstrukt gemacht wird, der entsprechenden Ausschüttung.

Alireza Siadat: Ja, du hast es jetzt so einfach dargestellt. Ich habe es bewusst am Anfang als Königsdisziplin genannt. Ich bin ja auch schon ein paar Jahre marktaktiv und habe schon einige

Immobilien-Tokenisierungs-Plattformen betreut und kann sagen, wie viele, glaube ich, Experten im Markt, dass die Immobilien-Tokenisierung Königsdisziplin ist, weil viele daran scheitern. Also viele stellen sich vor, man nimmt ein illiquides Produkt und durch die Tokenisierung wird es liquide. Das ist ein Trugschluss, das ist falsch. Bei euch ist aber was ganz Schönes. Das hat ja mit den Kryptofanten, so wie ich es auch gesehen habe, ich habe es verfolgt, auf der Webseite von den Kryptofanten. Das war recht erfolgreich, oder? Kannst du da ein bisschen was sagen?

Markus Kluge: Also das war dahingehend erfolgreich, dass wir das Projekt auch relativ schnell umgesetzt haben. Also jetzt mal, ne, die die haben ihr Wertpapierinformationsblatt mehr oder minder abgeliefert und dann haben wir die Plattform hingestellt und dann haben sie nach drei Tagen ihre 300 oder 500.000 Euro Anleihe einfach durchgezeichnet, ja. Das war halt einfach erfolgreich, weil die Platzierung komplett funktioniert hat, was in vielen anderen Fällen einfach nicht funktioniert. Weil, wie du schon richtig gesagt hast, nur weil du etwas tokenisierst, ja, hast du keine Reichweite und kein Interesse. Du brauchst einen Trust, ja. Du brauchst regulatorische Sicherheit, du brauchst das Vertrauen, dass das auch wirklich funktioniert und das haben die Kryptofanten in Teilen halt mitgebracht. Und wir haben jetzt im Prinzip, zur Begeisterung von allen Beteiligten das Ganze so convenient gemacht, dass das halt einfach innerhalb von ein paar Tagen durchzumachen ist, also keine Zeichnungsscheine mehr, kein Papier. Alles digitalisiert und das ist halt eben sehr erfolgreich, weil es halt eben schnell den Kryptofanten die Sicherheit gibt, dass sie mit dem Projekt anfangen. Und das werden wir jetzt immer wieder wiederholen und das ist das, was ich vorhin genannt hab, dieses One Click Invest oder diese Verstetigung dieser Kundenbeziehung und der direkten Kundenbeziehung. Das ist ja was, was im Finanzmarkt nicht unbedingt der Fall ist, weil meistens hast du irgendwo eine Depotbank dazwischen, hast irgendwie einen anderen Platzierungsprozess, sondern dieser direkte Kontakt zu deinem Investor, das ist das, was hier dieses Projekt so erfolgreich gemacht hat, weil der war schon da, aber wir konnten ihn optimieren und konnten damit auch die Investitionsbereitschaft erhöhen und die Mindestzeichnungssumme heruntersetzen. Das sind halt auch solche Dinge, heißt also, du gehst dann einfach hin und sagst, okay, ich kann hier einfach mal in dieses Projekt nicht 50.000 Euro investieren, wie vorher, sondern auch zehn oder fünf, und das das macht dieses Projekt so erfolgreich und das ist halt eben auch das, was man immer bedenken muss. Tokenisierung ist kein Allheilmittel, das ist erstmal, technisch gesehen nur eine andere Form des Settlements, aber es gibt die Möglichkeiten, andere Formen von Kundenbeziehungen und Investitionsworkflows zu bauen, ja. Das ist das Wesentliche.

Alireza Siadat: Ja man, du hast es so schön grad gesagt, also wenn das Produkt ein Produkt ist, was man so schon gut vertreiben kann, kann die Tokenisierung einen Mehrwert bringen. Und das sieht man ja auch im Ausland, also in Middle East, in Dubai haben sie ja angefangen, Immobilien zu tokenisieren und es funktioniert wunderbar, wobei die auch ein anderes regulatorisches Umfeld haben und es dort einfacher ist. Aber da merkst du es halt auch, wenn du bestimmte Hürden weg hast und das Investment an sich, der der ganze Prozess, des verschlankst und vielleicht auch automatisierst und einfacher machst, kann es ein Win Win werden für beide Seiten, ja. Und das ist glaube ich, das Spannende. Aber jetzt haben wir Immobilien angesprochen,

das sind dann vielleicht auch kleinere Projekte mit 300 bis 400 bis 500.000 Euro. Wenn wir jetzt an größere Projekte denken, und da denk ich insbesondere so an Windkraftanlagen, Solaranlagen, also all so Themen, die jetzt zum Beispiel die Volksbanken versuchen zu positionieren über die Tokenisierung. Da hat man so einiges aus dem Markt mitbekommen, dass die ersten Volksbanken anfangen, größere Solaranlagen zu machen. Ist es auch etwas, was ihr macht, wo ihr Erfahrungen habt, oder was ihr machen könntet?

Markus Kluge: Ja, da haben wir Erfahrungen, das können wir auch machen und da kann man eben wirklich auch ganz gut vielleicht die gesamte, ja, Klaviatur des Finanzmarkts spielen, ja. Das fängt an mit der Anleihe, das unterscheidet sich überhaupt nicht zu dem, ob du jetzt eine Anleihe für eine Immobilie machst, das ist dann halt eben eine ganz normale Fremdfinanzierung. Du kannst über Genossenschaftsthemen nachdenken, die wir vollständig durchdigitalisieren können. Das heißt also, wenn du halt eben solche Projekte vorhast und dann kommst, und das ist dann auch relativ unabhängig von der Größe, ob du jetzt hier ein riesiges Solarfeld oder eine riesige Windkraftanlage finanzierst oder organisierst und zum Beispiel hier die Bürgerbeteiligung mitdenken musst und willst, dann geht das halt eben auch gut über Tokenisierung und es geht vor allem auch darüber, dass du halt eben die verschiedenen Finanzinstrumente mischst. Also dass, bei einer Windkrafttokenisierung oder bei einer Stromtokenisierung kannst du ja nicht nur über Dividenden und Geldflüsse nachdenken, sondern auch über Strombezug. Also dann kommen wir zur MiCA mit Utility Token, die du da mitdenken kannst, wo du halt eben sagen kannst, okay, wer hier investiert oder, oder Mitglied dieser Genossenschaft ist, der hat halt eben irgendwelche anderen Benefits, die dir wieder helfen, die Platzierung schneller und besser zu machen. Und hier kommen halt eben jetzt die Vorteile der Tokenisierung, der Kombination, kommen dann hier zum Tragen. Das ist jetzt noch ein bisschen in den Kinderschuhen, diese Kombination, aber da haben wir schon Gespräche zu, wo wir einfach sagen können, okay, denkt einfach mal ein paar Schritte weiter, denkt in die Marktfolge, denkt in die Corporate Actions, denkt in die Kombination, denkt in den verschiedenen Eigenkapital, Fremdkapital und so weiter. Könnt ihr alles über eine Plattform und über eine, ja, über einen regulatorischen Rahmen abbilden, nämlich das eWpG und MiCA, ja. Alles in Europa möglich. Leute gucken dann manchmal mit großen Augen und sagen: „Oh, wirklich, ist das wirklich so?“ Ja, es ist so. Wir haben ein sehr gutes regulatorisches Framework und wir haben die Technologie. Aber wichtig ist, dass du den Zugriff und den Zugang zu deinen Investoren hast, weil den wird dir das Framework nicht liefern.

Alireza Siadat: Du hast ja jetzt gerade gesagt, MiCA, also MiCA-Token, für die, die es nicht wissen, ist regulatorisch etwas anderes als eine Anleihe, ein Kryptowertpapier, was ja nach MiFID oder nach dem WpHG reguliert ist in Deutschland. Also es ist 'n total anderes Produkt und das finde ich schon mal ganz spannend bei euch. Also es gibt ja viele Dienstleister, die so ähnlich wie ihr seid, also Wettbewerber, die sich allerdings nur auf ein spezifisches Produkt beschränken. Also es gibt Leute, die machen nur Kryptowertpapier. Es gibt auch Firmen, die machen nur den GmbH-Token, ja, es gibt da so ein paar, die machen nur bestimmte Themen. Euch hatte ich damals tatsächlich immer wieder über Mundpropaganda empfohlen bekommen, als die NFTs stark gehyped wurden und NFTs, für die, die das nicht wissen, das sind keine Wertpapiere. Da ist man

gerade nicht im eWpG drinnen. Man könnte sich vorzüglich drüber streiten, ob es MiCA ist oder sonst was, aber das ist auch eigentlich egal für euch. Ihr könnt ja theoretisch alle Arten von Token machen. Ich mein NFTs, vielleicht mal deine Einschätzung, aus meiner Sicht sind die NFT-Themen ausgestorben, die Technologie selbst sehr spannend. Wenn man jetzt den ERC-721 oder 1155 oder einen anderen Standard nimmt, der nicht standardisiert ist. Super spannend, was man mit Smart Contract alles machen kann. Also A, die Frage an dich, könnt ihr alles Mögliche machen, also alle möglichen Token-Arten und B, gibt es irgendwelche Themen, die ganz spannend sind, die ihr auch noch in der Schublade habt oder am Horizont. Also jetzt bitte nicht mit Meme Coins kommen, die jetzt die Solana ganz groß gemacht haben letztes Jahr. Da sehe ich auch nicht wirklich den Mehrwert drinne, aber vielleicht gibt es irgendwas Spannendes, was in der Schublade oder euch angeboten wurde von irgendjemanden.

Markus Kluge: Also das Thema NFT, wie wir es aus 2021, 2022 kennen, das ist aus, also da bin ich ganz bei dir, das ist tot. Ja, das waren digitale Kunstwerke, die man versucht hat mit irgendwelchen Communitygedanken, also hier Bored Apes mit den entsprechenden Vorteilen, die treffen sich ja immer noch einmal im Jahr oder sonst irgendwas. Das war eine Bewegung aus 'ner frühen Zeit und ich denke, die wird so nicht wieder reanimierbar sein und das ist auch irgendwie nicht sinnvoll, weil, ja was ist wirklich der Value Add von einem digitalen Kunstwerk? Also von einem digitalisierten Van Gogh? Weiß ich nicht, ja. Also, das ist schwierig, ja. Aber was die NFTs an sich, was immer mehr kommt und wo wir auch Projekte haben, die gerade in der Entwicklung sind, ist die NFTs in den beiden Ausprägungen, die du gerade genannt hast, also mit dem 721 als wirklich Non-Fungible Token und den 1155 als Semi-Fungible Token. Das Digital-Twin-Thema, also dass du einen digitalen Zwilling hast, auf dem du im Prinzip verschiedene Stati settlest, die durch andere Prozesse, externe Prozesse oder durch Oracles gesetzt werden. Das heißt also, du hast einen für alle Stakeholder in komplexen Prozessen, für alle Stakeholder eine Quelle der Wahrheit, wie der aktuelle Stand ist und wie darauf reagiert werden kann und kannst dann sozusagen diesen Digital Twin als Anker für eine Orchestrierung von komplexen digitalen Prozessen nutzen, ja. Und wir sehen jetzt auch, dass tatsächlich Kunden mit größeren Projekten auf uns zukommen, die sagen, okay, ich möchte mein Geschäftsmodell aus irgendwelchen Gründen gibt es gerade einen Trigger, warum ich mein Geschäftsmodell und meine Umsetzung komplett neu überdenke und die jetzt eben so die Zeichen der Zeit erkannt haben zu sagen, okay, es gibt ja diesen diesen schönen Satz: AI is the brain, Blockchain is the body. Wo man einfach sagt, okay, ich kann jetzt wirklich Ende zu Ende digitalisieren, Entscheidungsprozesse kann ich digitalisieren, ich kann diese Entscheidungsprozesse auf 'ner Blockchain für alle Stakeholder transparent und fälschungssicher settlen. Ich kann Folgeprozesse darauf aufsetzen, kann Nebenprozesse, also zum Beispiel Abstimmungen und sonst irgendwas darauf setzen, kann alles Mögliche machen und da machen die NFTs sozusagen als, ja, als Digital Twin, wo du alle möglichen Eigenschaften rein programmieren kannst, teilweise fest, teilweise dynamisch, total Sinn. Das ist jetzt sehr, sehr viel prozessuales, Digitalisierung. Aber da sehe ich den NFT auf jeden Fall wiederkommen, aber als Retail-Projekt oder Retail-Produkt eher schwierig, wenn es nicht irgendwo auch einfach eine Visualisierung von irgendwelchen Zugriffsrechten ist, die dann aber eigentlich eher ein

Convenience-Thema sind als ein wirkliches Digitalisierungsthema, ja. Aber all das ist möglich. Also, wir sehen gerade nach einer langen Zeit auch des Lernens im Markt, dass die Leute und einfach immer mehr merken, okay, es handelt sich hier eigentlich nicht um Tokenisierung, sondern es handelt sich um Digitalisierung der nächsten Stufe und wir kriegen immer mehr Komponenten dazu, die zu einer vollständigen Digitalisierung beitragen, und Tokenisierung ist ein wesentlicher Punkt davon. Eben als Anker, als als Settlement für die Wahrheit, als Wahrheitsfindung, aber wir haben AI zur Entscheidungsfindung. Wir kommen jetzt über digitale Identitäten halt dazu, dass wir halt eben auch das komplett in den Mix mit reinbringen in digitalisierte Prozesse. Wir haben jetzt die die Stablecoins, digitalisiertes Geld. Und wir können jetzt alles zusammenmischen und wir haben dann irgendwann wahrscheinlich tatsächlich irgendwie die Möglichkeit zu sagen, okay, Agentic AI, irgendwelche AIs, die handeln, die brauchen zum Beispiel, wo wir jetzt wieder beim NFT sind, genau solche Anker, wo sie einfach nachgucken können, wie ist der Zustand, ja. Und das in der öffentlich verfügbaren Infrastruktur, die niemandem gehört. In der Public Permissioned Blockchain, das ist schon was, was reizt für die nächsten Jahre und wo ich dann halt auch irgendwie sehe, dass der Kryptomarkt in den nächsten drei Jahren vielleicht sich wirklich in Richtung dieser Zahlen entwickelt, aber vielleicht ganz anders, als wir das erwartet haben, weil Digitalisierung von allen Seiten mit in dieses Spiel eingreift.

Alireza Siadat: Du hast es gerade gesagt, Blick in die Zukunft: Wir sind fast zum Ende des Podcasts gelangt. Wenn ich dich fragen würde, wo du tokenforge siehst, also in der Zukunft jetzt bei Krypto ist Zukunft relativ kurz gefasst, eins bis drei Jahren. Wenn du mal so überlegst, wir waren ja auch gemeinsam in Kolumbien und haben uns mal angeschaut, was nicht nur Deutschland und Europa macht, sondern auch Südamerika. Die sind ja extrem weit, was es mit Remittance Service alles gibt, aber auch ganz überraschend, dass sie ihre Anleihen, ihre Depository Notes, dann schon tokenisiert haben. Dass sie CO2-Zertifikate, was ich gar nicht wusste, fast glaube ich komplett haben sie gesagt, auf der Blockchain haben und man das gar nicht so mitbekommt. Aber auch so UK, USA mit dem GENIUS Act, dann noch mal zurück auf uns Deutschland, Europa. Wo siehst du uns in eins bis drei Jahren und wo siehst du tokenforge?

Markus Kluge: Also, ich dreh das mal um. Ich sehe, tokenforge entwickelt sich immer mehr von White-Label-Anbieter zu einem Framework-Anbieter, der halt einfach irgendwie die Integration von allen möglichen Dingen in die Tokenisierung möglich macht. Ja, also das geht wirklich um Digitalisierung des nächsten Levels, wie halt eben, wie eben gesagt, durch diese ganzen Komponenten, die von der Seite hinzukommen, die aber integriert werden wollen, einfach möglich werden. Das ist da, wo ich tokenforge immer mehr sehe, dass wir da Teil der Infrastruktur werden und Teil der Gesamtlösung für diese Stufe der Digitalisierung. Wo ist, sehe ich Tokenisierung und den Kryptomarkt? Da ist es tatsächlich so, dass du was Wichtiges angesprochen hast. Wir sind hier in Europa und in Deutschland in der Situation, dass wir gegen ein sehr gut funktionierendes Finanzsystem antreten mit 'ner Idee, das zu revolutionieren und das wird ein bisschen schwierig, weil was ist der Value Add von Tokenisierung? Der Value Add ist nicht, dass du das auf der Blockchain settlest. Da müssen wir noch ein bisschen dran arbeiten. Was ist

der Value Add? Ich sehe den eigentlich immer hinter dem Placement, also hinter dem Settlement und nicht vor dem Settlement, auch wenn das schön ist, dass wir das irgendwie Anleihen, Fonds und sonst irgendwas auf der Blockchain setteln können. Der wahre Vorteil liegt hinten dran und ich denke, das wird auch zunehmend erkannt. Und dennoch denke ich, dass wir in in dem Real World Asset Tokenization, nur da kann ich wirklich mitsprechen, in dem anderen Kryptomarkt, da bin ich eher Laie, dass wir tatsächlich dahin kommen, dass wir diese Volumina, die da von J.P. Morgan und sonst irgendwas genannt werden, auch erreichen werden bis 2030, aber dass die nicht unbedingt im Retail-Markt, sondern von den großen Playern erreicht wird, während sich parallel dazu tatsächlich solche Use Cases wie, wir machen es leichter eine Aktiengesellschaft zu gründen, wir wir schaffen neue Use Cases in Kombination zwischen den verschiedenen Token-Arten, den verschiedenen Regulatorien parallel dazu entwickelt. Da sehe ich so eine ganze Menge Potenzial für, ja für Digitalisierung. Es geht wirklich um Digitalisierung, um komplette Digitalisierung. Und ich glaube, da wird der Fokus mehr hingehen und da wird sich der Kryptomarkt eingliedern.

Alireza Siadat: Ja, vielen Dank, Markus. Das war ein sehr kurzweiliges Gespräch, für mich sehr spannend. Jetzt zum Abschluss des Recordings kann ich nur sagen, es war dein erster Podcast, das das fand ich sehr stark. Vielen Dank, dass du dabei warst. Ich hoffe, es war nicht dein letzter Podcast, vor allem nicht mit uns. Vielleicht können wir in Zukunft noch einen machen und vielen Dank an die Zuhörer.

Markus Kluge: Danke euch.