Deloitte.

Legal on Air – Der Steuerrecht Podcast von Deloitte
Episode #19: „Krypto verstehen – Folge 6: Tangany“
Speaker: Alireza Siadat, Martin Kreitmair

Alireza Siadat: Krypto verstehen. Heute habe ich einen ganz besonderen Gast da, und zwar Martin Kreitmair von Tangany. Lieber Martin, schön, dass du da bist. Stell dich bitte kurz selbst vor und dann auch kurz ein paar Worte zu Tangany.

Martin Kreitmair: Ja, danke Alireza für die Einladung. Schön hier zu sein. Kurz für die Zuhörer, die mich noch nicht kennen, Martin Kreitmair. Ich bin Geschäftsführer und Mitgründer bei Tangany. Wir sind ein regulierter Kryptoverwahrer aus München in Deutschland und sind seit 2018 in dem Bereich eben aktiv. Lange bevor es überhaupt die Regulierung dazu gab, sind wir schon in der Kryptoverwahrung aktiv gewesen und ich verantworte bei uns den Vertrieb, Marketing und die Außendarstellung und die Präsentation von Tangany im Markt, vor allem in Deutschland, aber eben auch seit MiCAR jetzt in Europa.

Alireza Siadat: Ja, vielen Dank, Martin. 2018, das ist ja schon für Kryptozeiten, relativ lang. Wenn wir müssen uns mal zurückerinnern, wir haben ja in Deutschland die Regulierung von Kryptoverwahrern mit der Umsetzung der vierten Geldwäscherichtlinie eingeführt. Das heißt zum 01.01.2020 war das bei uns dann auch in Deutschland als Kryptoverwahrgeschäft reguliert. Kryptowerte an sich oder auch Bitcoin wurden ja von der BaFin, von der ständigen Verwaltungspraxis, schon seit Ende 2013 reguliert als Rechnungseinheiten damals und dann wurde es mit 2020, dann auch als Kryptowerte. Wie kamt ihr dazu, dass ihr schon 2018 angefangen habt, Kryptowerte oder Krypto-Assets zu verwahren? Wie ist so die Entstehungsgeschichte bei euch und wie kommt es dann dazu, und das kann ich mal vorwegnehmen, ich als Beobachter im Markt, ich bin ja auch selbst ziemlich aktiv, dass man jetzt euch, Tangany, als ich würde mal behaupten, den führenden B2B2C-Kryptoverwahrer Europas hat.

Martin Kreitmair: Ja, lange ist her. Genau, wir sind 2018 gestartet. Wir sind drei Gründer und haben 2017 entschieden, dass wir in dem Bereich etwas gründen wollen und hier eben mitwirken wollen im Bereich der Blockchain. Ich glaube, Hintergrund ist, wir drei Gründer, wir kennen uns seit 2010, also haben davor auch schon acht oder sieben Jahre lang zusammengearbeitet in derselben Firma als Angestellte damals noch. Und in der Firma, in der wir gearbeitet haben, die wurde 2017 verkauft. Wir waren im mittleren Management, waren damals die ersten Mitarbeiter in dieser Firma. Also haben auch gesehen, wie man so eine Firma aufbaut, Arbeitsplätze schafft, eine Gemeinschaft schafft von Personen, die an einem Thema arbeiten, an ein Thema glauben und ich glaube, das war dementsprechend inspirierend für uns und gleichzeitig hat der Weg dort aber auch ein Stück weit geendet. Durch eben diese Übernahme haben sich Dinge verändert, nicht alle zum Positiven und du bist ja auch schon lange dabei. Vielleicht erinnerst du dich, 2017 ist der Bitcoin von, ich weiß es nicht mehr, ich glaub 2.000 auf irgendwie 6.000 Euro hochgeschossen und alle waren ganz im Bitcoin-Fieber. Alle haben in das, in die Themen hinein

investiert und wir entsprechend auch und haben uns dann eben immer mehr mit der Technologie dahinter aber auch beschäftigt und gesehen, da kommt etwas, was sehr, sehr, sehr spannend ist. Was so ein bisschen auch daran erinnerte, wie sich das Internet in den Neunzigern angefühlt haben muss oder angefühlt hat. Damals war ich ja noch ein bisschen zu jung. Ich bin, 98‘ hatte ich meinen ersten Internetanschluss. Man fühlte, da kommt irgendwas und man weiß nicht genau, was kommt aber da kommt irgendwas. Und das hat uns so in den Bann gezogen, dass wir alle drei gekündigt haben, am selben Tag und gesagt haben, wir wollen eben im Bereich was starten. Und von Anfang an war für uns klar, die Usability ist, war 2017 nicht gut in dem Bereich. Also Kunden konnten nur sehr schwer, oder Nutzer konnten nur sehr schwer mit dem Thema umgehen, mussten ihr Wallet selbst verwalten. Es gab eine Anwendung damals, CryptoKitties, 2018 müsste das gewesen sein. Da konntest du so Karten, so Sammelkarten auf der Blockchain kaufen und verkaufen und vervielfältigen und, und musstest bei jeder Aktion immer eine Wallet-Transaktion bestätigen. Das war grauenhaft und da war uns klar, okay, wir müssen den Private Key irgendwie in den Hintergrund bringen, raus aus dem Frontend, ins Backend hinein. Und dass wir da irgendwann mal als Kryptoverwahrer aktiv sein würden, das war uns in dem Moment gar nicht klar, weil es keine Regulierung gab 2018. Und so sind wir aber reingestartet und dann kam eben die Regulierung 2020 mit der vierten Geldwäscherichtlinie, die in Deutschland etwas strenger umgesetzt wurde als in den anderen europäischen Ländern, in dem eben in Deutschland dann die Kryptoverwahrung eingeführt wurde. Und da haben wir dann sehr schnell gelernt, was es bedeutet, ein reguliertes Institut zu werden oder zu sein. Davor waren wir ein Technologieunternehmen. Heute sind wir eine Mischung aus beiden, möchte ich zumindest behaupten. Und genau sind dann eben in den Antragsprozess eingestiegen. Ich glaube, das war auch ungefähr der Zeitpunkt, wo wir uns damals kennenlernten, wenn ich mich richtig erinnere, so 2020. Und genau das war dann so der Beginn der regulierten Aktivitäten bei Tangany.

Alireza Siadat: Ja, es ist sehr lange her, aber für Kryptozeiten ist es wirklich lange. Ich glaube, ihr seid einer der ersten Player, wenn man sich mal überlegt, so große Player wie Binance zum Beispiel, die haben auch erst 2017 angefangen und ihr wart dann quasi fast zeitgleich am Start aus Deutschland heraus und jetzt seid ihr das Unternehmen, was das B2B2C-Geschäft anbietet. Und wenn wir uns mal dieses B2B2C-Geschäft anschauen, für uns ist es klar, was es bedeutet, aber vielleicht erklärst du das noch mal ein bisschen. Also was heißt eigentlich B2B2C? Was macht ihr genau? Wenn man überlegt, ihr seid Verwahrer für eure Kunden, eure Kunden sind Institute, Banken, also andere regulierte Institute, die wiederum Endkunden haben. Für die haltet ihr eine Omnibus-Wallet in der Regel. Es kann auch sein, dass ihr eine segregierte Wallet für die einzelnen Kunden habt. Was aber ganz wichtig ist, dass die Assets segregiert sein müssen. Dazu kommen wir später auch noch mal im Detail. Und wenn man dann jetzt so ein Modell hat, wo ihr dann der Verwahrer seid für eure Institutskunden und dann diese Omnibus-Wallets getradet wird gegen die Wallet des Market Makers oder des Trading Partners und man hat ein fast sogenanntes Closed-Loop-Modell, wo wir jetzt kein Transfer in und Transfer out haben. Dazu können wir vielleicht auch noch später im Detail was sagen. Was bedeutet das eigentlich? Und wenn man auch mal euch im Gegensatz zu sonstigen Wettbewerbern stellt, die das Verwahrgeschäft und

zum Beispiel das Trading-Geschäft anbietet und ihr hingegen ja nur das Verwahrgeschäft. Und dann halt auch, wo man dann sagen kann, das ist dann wirklich das B2B2C-Modell.

Martin Kreitmair: Jetzt hast du natürlich sehr, sehr viele Themen angeschnitten. Vielleicht mal beginnend mit den Begrifflichkeiten, weil die am Markt jetzt auch nicht ganz eindeutig definiert sind und auch noch unterschiedlich gehandhabt werden, auch in Deutschland und auch im Rest Europas, die wir selbst für uns definiert haben. Seit der MiCAR, ja eben auch möglich ist. Gibt es drei Modelle, die möglich sind, wenn ich als Bank oder Institution oder Broker irgendwas im Bereich Kryptohandel machen möchte, in dem Bereich der Verwahrung. Das erste Modell ist eben, wie du es nennst, B2B2C. Wir nennen es intern Prime Custody. Heißt, dass wir unseren Partner, der Bank, helfen, ein Kryptoangebot am Markt zu platzieren, indem wir nicht nur die Technik und die Infrastruktur und Operations übernehmen, sondern auch das Lizenz-Thema bedienen. Das bedeutet am Ende des Tages, dass der Kunde, der Endkunde der Bank, auch unser Kunde wird, rechtlich gesehen. Da geht ein Vertrag mit Tangany ein, passiert alles über das Frontend oder die Kommunikationsebene der Bank. Der Kunde kommt jetzt nicht direkt mit uns in Berührung, aber eben geht ein Vertrag ein mit uns. Wird uns auch geonboarded, ganz normal nach Geld, Geldwäsche-rechtlichen Vorschriften hier in Deutschland. Und wir bedienen oder wir sind dann, der Kryptoverwahrer für den Endkunden und die Bank kann sich dadurch dann auf den Handel von Kryptowährungen konzentrieren, beispielsweise. Kann dort entsprechend sich selbst Handelslizenz holen oder da auch wieder komplett auf ein Angebot zurückgreifen im Markt, das eben den Handel direkt gegenüber den Endkunden anbietet. Da kommen wir gleich nachher noch mal dazu zu dieser segregierten Architektur bei uns. Und das ist das eine Modell eben. Wir nennen es Prime Custody oder B2B2C. Das zweite, jetzt seit der MiCAR auch deutlich klarer reguliert und auch definiert ist das Unterverwahrmodell oder Subcustody-Modell. Das heißt, in dem Fall hat die Bank oder der Partner selbst ‘ne Verwahrlizenz sich geholt, möchte aber nicht die Infrastruktur, die Backups, die Operations dahinter selbst betreiben, sondern lagert die eben entsprechend aus an einen Unterverwahrer, in dem Fall in Tangany. Das heißt also, sehr ähnlich zu dem ersten Modell, mit dem einzigen Unterschied am Ende des Tages ist, dass wir keine Beziehung zum Endkunden mehr haben, der Endkunde bleibt bei der Bank. Wir kennen den Endkunden nicht, sondern wir kennen nur bestimmte Datenpunkte des Endkunden, die notwendig sind, um eben als Unterverwahrer tätig werden zu können. Erbringen aber am Ende des Tages die gleiche Dienstleistung für den Partner. Also, ‘ne wir stellen die Wallets bereit, wir erstellen die Wallets, wir kümmern uns um Ein- und Auszahlung, um Settlement, um Reconciliation-Prozesse, Backups, Redundanzen, Verfügbarkeiten von Front-Office-Themen und so weiter. Also es ist ein und dasselbe, ein und dieselbe Dienstleistung, dieselbe Technologie auf unserer Seite. Dann gibt es noch ein drittes Modell, das wir selbst aber nicht anbieten. Ehm es, wir hören nochmal wieder mal Tech-Only oder SaaS-Modell sind da häufige Begrifflichkeiten in dem Bereich. Das heißt, Bank oder Partner holt sich selbst die Lizenz und möchte auch selbst die Software oder die Hardware dahinter betreiben und eben auch verwalten. Bedeutet, der Partner hat selbst im Private Key ‘ne Verantwortung. Ne, im ersten Modell Prime Custody und im zweiten Modell Subcustody, kümmern wir uns um den Private Key. Das ist sowieso ein elementarer Unterschied und im dritten

Modell, im Tech-Only-Ansatz, kümmert sich die Bank eben selbst um den Private Key. Bieten wir selbst nicht an, das ist nicht unser Thema, gibt‘s aber eben um der Vollständigkeit halber eben als drittes Modell. Und genau in den ersten Jahren, also vor der MiCAR, habe wir eigentlich nur Prime Custody angeboten, weil da war das so das Einzige, was sauber ausdefiniert und reguliert war. Kunde wird bei uns auch Kunde und wir können eben Dienstleistung bereitstellen. Seit der MiCAR können wir beides. Und was wir so sehen, ist das bei Banken, die Wahl zwischen diesen beiden, das, was wir mitbekommen, was im Dritten, also im Tech-Only-Bereich passiert, sehen wir ja nicht zwangsläufig, weil wir da kein Angebot haben. Aber zwischen den ersten beiden Modellen, das ist so Fifty-Fifty, würde ich sagen, wie sich die Banken entscheiden in der EU und wenn wir mit Brokern oder Neo-Brokern sprechen, dann sind eigentlich die meisten Richtung Prime Custody unterwegs, wollen also selbst nicht die Lizenz haben. Also da gibt es so ein bisschen unterschiedliche Herangehensweise bei den Partnern, auch so abhängig davon, wie sie strategisch aufgestellt sind. Aber wir können eben diese beiden Modelle. Dann haben wir jetzt halt, das eine jetzt seit zwei Jahren oder eineinhalb Jahren und das andere seit sechs Jahren, eine Ewigkeit im Blockchain-Bereich und genau das sind aber so die Modelle, die da zur Verfügung stehen für den Bereich Custody. Trading können wir ja vielleicht gleich noch mal dann im Anschluss ansprechen. Und du hast noch ein anderes Thema, glaube ich, aufgeworfen, Segregierung. Magst du mich da noch mal kurz abholen, welche Fragestellung denn da am spannendsten sein könnte für die Zuhörer.

Alireza Siadat: Ja, erst mal vielen Dank bis hierhin. Ich fasse es noch mal zusammen. Also die Verwahrtätigkeit, die wie, ihr macht, wo ihr auch die Endkundenbeziehung habt, und da kann man ja auch Namen nennen, die marktbekannt sind, wie zum Beispiel FlatexDEGIRO. Ihr macht ja für FlatexDEGIRO das Kryptoverwahrgeschäft, wohingegen Flatex sich ausschließlich auf das Trading konzentriert. Das ist ein Modell und andere Modelle sind die, wo es jetzt regulierte Kryptoverwahrer gibt. Das sind dann Banken oder also weitestgehend Banken, so wie ich es sehe, die dann sich nicht trauen, den Private Key selbst zu sichern. Da macht ihr dann die Sicherung des Private Key und die Endkundenbeziehung bleibt dann zwischen der Bank und dem Kunden. Das macht ihr auch, und das ist das eine. Das andere, was spannend ist, was ich angesprochen habe, ist das Thema Segregierung und Segregierung, das, was man sich vor Augen hält, wenn man mal überlegt, was zum Beispiel schiefgelaufen ist bei FTX, dass Kunden-Assets vermischt wurden mit den Assets der Börse. Dann wurde FTX in Insolvenz getrieben. Und dann ist es halt für einen Insolvenzverwalter schwer, die Insolvenzmasse zu unterscheiden von der Kundenmasse. Und in der Regel geht man im Zweifel davon aus, alles, was in der Wallet der Kryptobörse oder der Bank liegt, sind Vermögenswerte, die der Kryptobörse oder der Bank zugehören und dementsprechend in die Insolvenzmasse reingehen. Und dementsprechend würde man, wie am Beispiel von der FTX, seine Assets verlieren, wenn man da nicht ja im Insolvenzrang weit vorne steht, was schwierig ist als Kunde, ja, und dementsprechend, was dann eingeführt wurde mit der MiCAR, das kann ich mal vorwegnehmen. Aber auch bei uns, kurz bevor die MiCAR tatsächlich in Kraft getreten ist, hatten wir es ja auch schon im KWG gehabt, dass wir eine strikte Segregierung der Kunden-Assets von sonstigen Assets in den Assets der Bank hat und das ist ja nochmal ganz spannend in diesem

B2B2C Modell. Wie stellt ihr die Segregierung sicher? Ehm und vielleicht kannst du mal ein bisschen drauf eingehen, was es mit, mit Hot und Cold Storage zu tun hat, ist glaube ich auch nochmal in dem Zusammenhang spannend.

Martin Kreitmair: Ja, das sind super spannende Themen, die du da ansprichst. Also erstmal zum Thema Insolvenzschutz. Hatten wir ja schon vor der MiCAR, seit dem MiCAR noch mehr. Also das Gebot der Trennung von Kunden und Eigenvermögen, das machen wir seit Tag eins. Also Tangany hat natürlich auch eigene Kryptobestände über die Jahre aufgebaut. Nicht wesentlich, aber durchaus hier und da eben den ein oder anderen, ja, Kryptowert eben aufgebaut. Die sind komplett segregiert von allen Kundenvermögen. Das heißt, erstmal ein Eigeninvest von Tangany. Die sind auf einer eigenen Infrastruktur oder eigenen Wallets. Dann segregieren wir aber auch auf Kunden oder Partnerebene. Du hast ein paar Namen genannt, also eine Flatex beispielsweise, hat eigene Wallets, wo nur Assets-Kryptowerte gelagert werden, die eben diesem Setup zuzurechnen sind. Nun haben wir andere Partner, keine Ahnung, Finanzen.net Zero als Neo-Broker und die haben wiederum eigene Wallets, wo dann eben die Assets der Kunden draufliegen auf dieser Infrastruktur. Das heißt, wir segregieren einmal auf Setup- oder Partner-Ebene die, die Kryptowerte und dann eben auch noch mal von Tangany. Also können wir sicherstellen, im Falle einer Insolvenz sind die Werte bei Tangany eben nicht Teil der Insolvenzmasse, entsprechend dem, weil eben die, die Vorgaben und Notwendigkeiten eingehalten werden, die da gesetzlich definiert sind. Sodass eben die Kunden erweitern ihre Werte dann eben drauf zugreifen können, im Insolvenzfall. Und was wir dann aber eben auch machen und ein Wert, den wir haben, ist Transparenz. Was wir verkaufen, ist am Ende des Tages Sicherheit. Wir kümmern uns um die Sicherheit der Kryptowerte. Das hat auch viel mit Vertrauen zu tun und Vertrauen gewinnt man durch Transparenz. Das zieht sich durch ganz viele Ebenen bei uns, von Gesellschafterliste bis eben bis zum Produkt hin. Was wir auf der Produktseite machen, ist, die Kunden und Partner bekommen natürlich den Public Key der Wallets. Sie können unabhängig von uns die Bestände verifizieren, also Proof-of-Reserves, verifizieren auf der Blockchain und wir haben uns komplett auf die Verwahrung fokussiert. Bieten natürlich so beiliegende Dienstleistungen mit an, wie Ein- und Auszahlungen oder Staking und Stablecoins, eben seit letztem Jahr oder diesem Jahr auch unter der PSD2-Regulierung, aber was wir ganz bewusst eben nicht machen ist der Handel. Da haben wir immer einen Partner und da gibt es verschiedene Partner im Markt, mit denen wir sehr eng zusammenarbeiten. Wir können auch mit jedem anderen Partner oder Händler zusammenarbeiten, der reguliert ist nach MiCAR-Vorgaben. Und dann haben wir hier eine saubere Segregierung auch von den Aktivitäten, Handel und Verwahrung. Und einmal am Tag findet dann eben das Settlement statt und auch der Reconciliation-Prozess davor, sodass eben auch der Partner jederzeit weiß, was liegt denn beim Verwahrer, was liegt beim Händler und was muss jeden Tag wieder gesettelt werden. Dann ist es nicht so ein Mischmasch, wie wir es bei FTX hatten, wo keiner mehr wusste am Ende des Tages, was ist jetzt FTX-Eigenvolumen, was ist Kundenvolumen, was ist gesettelt, was ist Handel, was ist Verwahrung, das war ja alles eins im Grunde, sodass kein Mensch mehr durchgeblickt hat am Ende des Tages und dann eben auch dieser Bank Run dann eben ausgelöst wurde, weil Kunden eben Angst um ihre Gelder hatten und

keiner wirklich, ja, mehr dieses Vertrauen bereit war, FTX mehr gegenüber dazu bringen, dass die Kryptowerte sicher sind, weil eben diese Transparenz nicht gegeben wurde. Und wir sind so ein bisschen das Antimodell dazu. Kommt auch sehr gut an im Markt, weil eben diese Transparenz da eben sehr hochgehalten wird und auch auf technischer Ebene schon quasi bedingt Teil davon ist und das finden dann eben unsere Partner, die sich für uns entscheiden, dann sehr spannend an der Stelle. Das ist einmal diese Segregierung, 'ne auf verschiedenen Ebenen. Was wir auch haben, du hast es gerade so ein bisschen angestreift, das ist Warm Wallet, Hot Wallet, Cold Wallet, eine sehr spezielle Terminologie, die glaube ich aus dem Blockchain-Bereich oder nur in dem Bereich so existiert und was es ja bedeutet ist, je kälter 'ne Wallet ist und nach Temperatur, desto schwieriger ist es an die Werte auf diese Wallet zu gelangen. Ganz unten nehmen wir die Cold Wallet, das heißt diese Wallet hat keine API-Anbindung, diese Wallet können nicht automatisiert Transaktionen ausführen. Diese Wallet hat sehr strenge Whitelisting Policies, die sie umranden oder umgeben, so dass sie eben nur an ein oder zwei andere Wallets überhaupt transferieren kann. Braucht Vier-Augen-Prinzip, um eine Transaktion freizugeben. Also hier hat man eine gewisse Vorlaufzeit und gewisse operative Aufwände, um dann eine Transaktion auszuführen. Im Gegensatz dazu gibt es ein Warm Wallet, die ist häufig schon mit 'nem API verbunden. Also, ich kann eine Transaktion initiieren, brauche aber noch eine manuelle oder menschliche Freigabe dahinter. Kann dann auch nur zu gewhitelisteten Adressen senden. Bei uns sind das die Market Maker, eben der Händler, wo wir einmal am Tag dann eben die in den Ausgleich, T plus eins dann eben ausführen, um den Überhang an Käufen oder Verkäufen der Kunden des Vortages dann eben auszugleichen. Und dann gibt es noch die Hot Wallets, die nutzen wir auch. Sind Wallets, die komplett automatisiert agieren können, die häufig auch auf Whitelisting-Prozesse verzichten, 'ne wenn Kunden ein und auszahlen können und wenn es als Funktion angeboten wird, das sehen wir häufig mit Brokern, dann eben, die da schon 'n bisschen weiter sind, dann kann ich da nicht immer 'n Whitelisting machen, dann muss ich da eine gewisse Skalierung dahinter haben. Hat aber auch natürlich das Risiko, dass ich hier nach wild, also erstmal technisch gesehen, wild heraus transferieren könnte. Insofern sind dort auch fast nie Assets gelagert. Das heißt, die Mehrheit der Kryptowährungen sind in der Cold Wallet, 80 Prozent, dann haben wir so 17, 18 Prozent in der Warm Wallet und ein, zwei Prozent liegen dann in der Hot Wallet, um eben Ein- und Auszahlung von Endkunden zu bedienen. Läuft dann aber am Ende des Tages auch nicht automatisiert, weil wir regulatorisch viele Anforderungen haben, die Travel Rule und müssen AML Checks machen und so weiter. Das heißt, da passiert dann auch noch mal sehr vieles im Hintergrund. Oder so ein bisschen die die klassische Hierarchie und Architektur, wie dann eben die Werte gelagert werden, je nachdem, was benötige ich für meine tägliche Operation, um eben Settlement und Ein- und Auszahlung bedienen zu können. Und du hast auch Closed-Loop vorhin, glaube ich, als Begriff genannt. Um das nochmal abschließend zu definieren. Closed-Loop bedeutet, ich kann an einem Marktplatz nur, also ich als Kunde kann an einem Platz, also Broker oder Bankenangebot, nur kaufen und verkaufen. Ich kann meine Kryptowährung aber nicht rein und raus transferieren. Ne, also ich kann vielleicht regulatorisch gesehen noch raus transferieren, wenn ich mich über den Kundensupport melde. Ich habe es aber nicht als Funktion im Frontend des Brokers, dass ich jetzt auf den Ein- und Auszahlungsknopf klicken kann. Das sind sogenannte Closed-Loop-Systems,

sehen wir aber sehr, sehr, sehr stark bei Banken und im Gegensatz dazu gibt es eben die Open-Loop-System, wo Kunden eben Ein- und Auszahlungen automatisiert machen können. Und das sehen wir ja mit Brokern und auch mit Crypto-Native-Anbietern, die natürlich wollen, dass die Kunden ein und auszahlen können. Und da braucht es dann eben diese Hot Wallet-Infrastruktur. Die ist bei den Banken gar nicht im Einsatz, weil wir da immer keine Ein- und Auszahlungen betreiben. Dann, das heißt, unser System ist da auch relativ modular. Ich kann eben sagen, was brauche ich? Ich brauche Staking, ich brauche Ein- und Auszahlung, ich brauche die Verwahrung, ich will Cold Wallet dazu haben, ich will Stablecoins oder nur Kryptowährungen oder vielleicht auch tokenisierte Wertpapiere, Kryptowertpapiere oder Security Token nutzen. Je nachdem, was eben benötigt wird, können wir dann die verschiedenen Module dazuschalten und unseren Partnern dann eben genau das zur Verfügung stellen, was sie benötigen. Das ist ein relativ schlanker Ansatz, zeigt sich auch darin, wie lange es dauert, um 'n Projekt live zu nehmen. Im Kryptobereich, um Kryptohandelsangebot live zu nehmen, muss man schon mit einer gewissen Zeit kalkulieren. Bei uns ist es zwischen drei und fünf bis sechs Monaten. Bei anderen Ansätzen im Markt, 'ne, also so All-In-Lösung, wo man alles aus einer Hand bekommt, dauert es meistens deutlich länger, wenn man eben da so ein monolithisches System einkauft, was dann deutlich komplexer in der Integration ist. Aber muss man so ein bisschen gucken, was man benötigt, natürlich als, als Bank oder als Broker, was auch so die eigenen strategischen Gegebenheiten sind und Präferenzen. Dann gibt es dafür jeden Bedarf, aber auch ein Angebot im Markt, was ich persönlich sehr, sehr, sehr gut finde, also durch die MiCAR auch. Vielleicht der letzte Satz in die Richtung noch mal: Die MiCAR hat jetzt einen digitalen Markt geschaffen von, ich glaube, 450 Millionen potenziellen Kunden EU-weit und das ist natürlich schon sehr attraktiv. Entsprechend gibt es auch verschiedene Anbieter für verschiedene Konstellationen und wir sind da jetzt einer davon, eben mit dem Ansatz, dass wir Handel und Verwahrung trennen, aber es gibt eben auch andere Ansätze da entsprechend.

Alireza Siadat: Ja, du hast zum Schluss noch mal gesagt und das mal vielleicht zusammenfassend für, für, für dieses Thema. Ihr habt euch bewusst dafür entschieden, nicht zu handeln, ihr seid nur Verwahrer und man erkennt das auch, wenn man zurückblickt. Es gibt so die ein oder andere Kryptobörse, die ich jetzt beim Namen nicht nennen möchte, aber wer sich vom Markt auskennt, weiß wen ich meine, die halt Verwahrung und auch Trading anbieten und dann gibt es halt oft auch so 'ne Trading Wallet und was dann passiert ist, war in dem Fall beim Setup der, der Kunden-Assets wurden die in eine segregierte Wallet reingepackt, aber dann im Handel und wenn es vor allem zu dem Bedarf kam, das man Kryptowerte benötigt hat, um zu handeln, wurden die dann vermischt. Das heißt, die Kunden-Assets wurden dann vermischt mit teilweise eigenen Assets und das hat dann in dem konkreten Fall war es, glaube ich, die japanische Aufsicht, die japanischen Prüfer gesehen und haben es dann kommuniziert und dann wurde es eskaliert über die US-Aufsicht und dann hat dann auch die Verwahrer erkannt, aber auch die Aufsicht erkannt, ja, das Thema Segregierung von Assets ist nicht ganz so einfach. Man muss es durchweg machen. Das heißt auch operationell, auch während dem Traden. Und ich meine, in diese Versuchung kommt ihr gar nicht rein, weil ihr nicht tradet. Ja, das heißt, da ihr könnt gar nicht

in die Versuchung reinkommen, die Kunden-Assets zu verwenden, um die zum Traden zu benutzen. Und was ja eigentlich ganz normal ist im klassischen TradFi, also im klassischen Bankengeschäft, im Einlagengeschäft oder auch im Wertpapiergeschäft, dass man jetzt beim, beim Bankkonto die Einlage natürlich nutzen kann als Bank, um Investments zu tätigen und bei Wertpapieren auch in der Omnibus-Wallet Wertpapiere nutzen kann, um, um Spitzenausgleiche herzustellen. Liegt aber auch daran, dass beim klassischen TradFi die Einlagensicherung hat und bei Wertpapieren auch die Sicherungseinrichtung, die wir jetzt gerade bei Kryptowerten nicht haben. Ja, was wir allerdings haben bei Krypto ist eine Krypto-Versicherung und das ist glaube ich etwas, wo ihr auch wiederum einer der ersten, vielleicht sogar der erste Krypto-Verwahrer, ich würde sogar behaupten, der erste Crypto-Asset Service Provider seid und wart, die eine spezifische Versicherung für Kryptowerte, beziehungsweise für das Kryptoverwahrgeschäft, nicht nur bekommen habt, sondern gemeinsam mit einem Versicherer entwickelt habt. Ich sag es mal so. Und was auch ganz wichtig ist, vor allem wenn wir uns jetzt mal die MiCAR anschauen, ich glaube es ist Artikel 67 MiCAR, Absatz fünf bis sieben, da wird ja das das Thema Versicherung konkretisiert und durchweg auch in den einzelnen delegierten Verordnungen 303, wo es dann irgendwie heißt, man braucht eine Versicherung. Vielleicht sagst du mir mal etwas dazu. Wie kam es dazu, dass ihr eine Krypto-Versicherung bekommen habt? Mit wem habt ihr diese gemacht? Das ist ja nichts Vertrauliches, das ist ja öffentlich bekannt, aber vielleicht kannst du es noch mal hervorheben. Und was ich vorwegnehmen kann, die habt ihr schon ziemlich lange, aber bis heute gibt es keinen Direktversicherer, der dort in Konkurrenz getreten ist zu der Versicherung, die du gleich nennen wirst. Und die Versicherungsvermittler, also die Broker, die bieten zwar Versicherungsprodukte an, insbesondere für Hot Wallets, aber für Cold Wallets oder für Cold Storage ist es noch mal was anderes und da gibt es auch noch mal die Feinheiten der Unterscheidung, was für 'ne Versicherung es gibt und vor allem auch, wenn man sich die Volumen anschaut und was genau versichert ist, vielleicht sagst du dazu noch mal etwas, Martin.

Martin Kreitmair: Wir haben verschiedene Versicherungspolicen natürlich im Einsatz bei Tangany fürs Unternehmen, aber wir haben eben auch eine vor allem entsprechende Versicherungs-Policy im Einsatz, die wirklich auf die Kundengelder abzielt, um diese abzusichern. Das haben wir jetzt seit, ich weiß nicht genau, vier Jahren, drei, vier Jahren im Einsatz. Das von, von der Munich Re auch hier aus München, ich, ich glaube, der weltgrößte Rückversicherer. Ich weiß nicht, ob wir damals die ersten waren, aber wir waren auf jeden Fall einer der ersten, wie so oft in dem Bereich, und die versichern dann wirklich die Kundengelder, die bei uns liegen, wobei man da ein paar Themen oder ein paar, ja, Ausklammerungen oder Notizen hinzufügen muss, aber es ist jetzt nicht so wie eine Einlagensicherung, die du grad referenziert hast, dass jetzt Kundengelder bis zu X Euro pro Account versichert sind. Ne, also jetzt nicht irgendwie jeder Kunde bis 100.000 Euro in Krypto-Werten, sondern das erstmal Tangany als Unternehmen, das versichert ist. Und sollte es zu einem Schaden oder einem Verlust von Kundengeldern kommen, werden erstmal wir natürlich in die Haftung genommen und wir wiederum können dann hinten im nächsten Schritt dann eben mit unserem Versicherungsdienstleister dann aktiv werden. Das hat, ist nicht vergleichbar mit, mit 'ner Einlagensicherung an der Stelle und es versichert natürlich auch nur bestimmte Teilaspekte.

In dem Bereich, du hast auch gerade angesprochen, vor allem die Warm-Wallet-Infrastruktur. Das ist da, wo ein kleiner Teil der Kundengelder liegen, die für den täglichen Betrieb benötigt werden. Die Cold Wallet selbst ist bei uns auch nicht versichert, wäre auch nicht bezahlbar, muss man auch sagen. Ne, also wir verwahren jetzt mehrere Milliarden Euro in Kryptowährungen und Stablecoins und digitalen Wertpapieren. Die Versicherung, die wir dagegenhalten, die ist, die wirkt erstmal sehr klein dagegen. Hat aber zwei Ursachen: einmal, das wäre sonst nicht bezahlbar. Also, wir zahlen pro Jahr, ohne jetzt genaue Zahlen zu nennen, aber deutlich im sechsstelligen Bereich Versicherungsprämien für alle Versicherungen, die wir betreiben. Und das andere ist, es ist unmöglich mehrere Milliarden Euro zu versichern. Das ist faktisch einfach nicht machbar. Das heißt, was wir versichert haben, ist ein Ergebnis aus unserer internen Risikoanalyse. Welche Risiken haben wir bei Tangany? Welche mitigenden Maßnahmen haben wir ergriffen? Also, Best Practice, 'ne, das macht jeder mehr oder weniger so. Das heißt eben welche Risiken haben wir? Welche mitigenden Maßnahmen können wir ergreifen? Welches Restrisiko haben wir? Mit welcher Wahrscheinlichkeit? Und dann gibt es eine ganz lange Liste, die die sich daraus ergibt und am Ende purzelt da eine Zahl heraus mit, was ist denn der erwartete Schadensfall, wenn es zum Schaden kommen sollte. Und genau diese Zahl haben wir dann entsprechend versichert, eben mit der Munich Re. Das wird jährlich geprüft und angepasst oder kann angepasst werden und dient dann eben zur Absicherung auf der Seite. Allein aus dem Bedenken, es ist sehr unwahrscheinlich, dass jetzt alle Gelder sofort betroffen und gleichzeitig betroffen wären. Allein dadurch, dass sie sich auf verschiedene Wallets verteilen, auf verschiedene Temperatur-Wallets, verschiedene Workspaces auch bei Partnern, verschiedene Zugriffsregelungen, auch intern noch herrschen. Also es ist leichter zehn Euro in Kryptowährung bei uns zu bewegen, als jetzt eine Millionen Euro in Kryptowährung bei uns zu bewegen. Da ergreifen ganz andere Sicherheitsmechanismen. Insofern gehen da ganz viele Parameter, die da einfließen und am Ende kommt dann eben diese eine Zahl raus, die dann eben versichert wird. Und genau das haben wir dann eben entsprechend seit einigen Jahren, schon lange vor der MiCAR. Mir ist auch nicht bekannt, dass irgendjemand anderes da was anbietet im Markt als, als Versicherungsgeber. Also, es war immer noch durchaus sehr schwer, Versicherungspolicen überhaupt abzuschließen, weil es eben wenig Versicherungsunternehmen gibt, die diesen Markt überhaupt betreten haben. Geht auch in Richtung Cyber-Versicherung beispielsweise. Da ist es noch schwerer, etwas zu finden. Also der Markt ist da an der Stelle noch sehr unausgereift und wir hoffen, dass mit der MiCAR und jetzt der Harmonisierung EU-weit, ein Markt entsteht, der attraktiv genug ist für Versicherungsunternehmen, den Markt zu betreten. Ich meine, Versicherung macht ja nicht Sinn oder macht der für die Versicherung keinen Sinn, wenn ich nur einen habe, der die Versicherung in Anspruch nimmt? Eine Versicherung lebt ja davon, dass sie das Risiko auf viele Parteien verteilen und so, dass dann, wenn einer eben einen Schaden hat, sich das dann immer noch rechnet. Und ich glaube nicht, dass wir da jetzt schon sind. Ich weiß es nicht. Aber ich kann mir nicht vorstellen, dass die Munich Re das Risiko auf ausreichend Schultern verteilen kann, um hier eine saubere Kalkulation eben so anzulegen, damit sie auch die Prämien reduzieren können oder die Versicherung auch auf Cold Wallet ausweiten können. Das ist so meine Lesart und Interpretation dazu, zumindest, warum eben dieser Markt noch nicht ausgereift ist und da muss

noch einiges mehr passieren. Aber zumindest, es gibt eine Versicherung, wir haben sie, passen sie auch jährlich an und sind auch entsprechend abgesichert. Vielleicht auch, weil sie es ein sehr sensibles Thema ist. Wir haben noch nie einen Euro verloren in Kundengelder. Also, wir hatten noch nie einen Fall, wo wir Kundengelder irgendwie in Gefahr waren und irgendwie die Versicherung aktivieren hätten müssen, aber alles gut, diese Versicherung zu haben. Ich glaube, sie ist gar nicht zwingend vorgeschrieben. Alireza kannst du gleich nochmal ergänzen gerne, alles nicht zwingend vorgeschrieben. Also, die MiCAR in Artikel 67, soweit ich mich erinnere, gibt nur vor, dass es ein Weg sein kann, um eben sich abzusichern. Die Alternative wäre glaube ich, es mit Eigenkapital zu hinterlegen oder so ähnlich, aber wir sind dann den Versicherungsweg gegangen, weil es eben auch noch mal ein externes Testat ist, dass sich jemand hier eben bei Dingen, die auch umgeschaut hat und erstmal geguckt hat, was wird denn versichert und ist es versicherungsfähig und man hier eben auch so ein bisschen einen Stempel bekommt. So gerade da so gehen wir an das Thema ran, aber vielleicht kannst du ja noch mal zur Versicherungspflicht mal was sagen, weil ich glaube, die gibt es ja so nicht in der Form.

Alireza Siadat: Ja, also genau wir, wir haben ja diesen Artikel 67 und das ist halt die die Vorgabe der Prudential Requirements, also der Eigenmittelanforderung. Und die sieht tatsächlich es vor, dass man entweder also es, wenn man das Optionsrecht entweder sichert man die Risiken, die man hat, nicht nur aus dem Verwahrgeschäft, sondern alle Risiken, die es gibt, in dem MiCAR-Geschäft durch hartes Kernkapital, ja Tier 1 Capital, oder man macht es durch eine Versicherung. Man kann es auch kombinieren. Ja, das geht auch. Allerdings, jetzt kommt es allerdings, was ich gesehen habe bei den verschiedenen Erlaubnisanträgen, die ich mitbetreue, dass die Aufsichtsbehörden tatsächlich gerne eine Versicherung sehen. Wir sehen es ja auch in dieser Delegated Regulation 303, die ja zum Beispiel die Notifikation für manche Kryptoverwahrgeschäft aber auch für das Krypto-Transfergeschäft mit umfasst und da wird halt explizit bei dem Krypto-Transfergeschäft nach einer Versicherung gefragt, ja so. Und daraus gibt es dann tatsächlich auch die einzelnen Meinungen von den Aufsichtsbehörden, dass sie trotzdem gerne 'ne Versicherungspolice sehen möchten, die jetzt nicht unbedingt alle Risiken abdeckt, ja, aber zumindest, dass man da mal schaut, was man da bekommt kann. Und noch mal vielleicht abschließend, du hast ja gesagt, eure Cold Wallet ist an sich nicht explizit versichert. Was ihr allerdings habt, glaube ich, ohne jetzt eure Versicherungspolicen in und auswärtig zu kennen, ihr habt da eine D&O-Versicherung oder Directors-and-Officers-Versicherung. Wenn jetzt man die Cold Wallet nimmt, was ein Ledger sein könnte und die liegt irgendwo im Schließfach oder irgendwo, dann gibt es da vielleicht noch mal Einbruchs- oder sonstige Versicherungen, gegen Brand und sonstige Themen. Das ist natürlich vorhanden und so sind ja auch Versicherungspolicen aufgebaut. Es gibt verschiedene Themen, die abgedeckt sind, wie zum Beispiel D&O, wie zum Beispiel Cyber Risk, wie zum Beispiel immaterielle Güter, Brandschutz und so weiter. Und aus dieser Kombination heraus kann man dann halt, so wie du es auch schön gesagt hast, Martin, die Risiken dann sich anschauen und gucken, welcher Risikowert ist dadurch abgesichert. Eine hundertprozentige Versicherung gibt es nie, das ist auch im traditionellen TradFin nicht so, aber umgekehrt finde ich es tatsächlich fahrlässig, vielleicht sogar grob

fahrlässig, überhaupt nicht an eine Versicherung zu denken. Wir haben‘s ja in der Kryptowelt leider zu oft gesehen, vor allem im DeFi-Bereich, vor allem bei so Bridge-Aggregatoren möchte ich jetzt keine Namen nennen, aber für die, die sich im Markt auskennen, wissen, dass es da einige Hacks gab, auch bei deutschen Bridge-Aggregatoren, wo viele Assets verloren gegangen sind. Und auch ich glaube, das zeichnet euch auch mit aus, dass ihr halt diese Versicherung habt. Und für diejenigen, die selbst eine Bank sind oder ein Institut und die eine MiCAR-Lizenz beantragen, die wissen ganz genau, wie schwer es ist, eine Versicherung zu bekommen. Und ich glaube auch für Versicherer, selbst wenn man eine große Bank ist und da herkommt mit sehr viel Reputation, das bedeutet nicht automatisch, dass man sofort eine Versicherung bekommt. Ganz im Gegenteil, ich glaube, dass Munich Re das mit euch gemacht hat, weil ihr halt das seit 2018 macht, weil ihr Erfahrung habt und weil ihr auch darlegen könnt, dass ihr die Risiken durch andere Techniken und Policies und so weiter mitigiert. Und ich glaube, das ist auch ganz wichtig. Wenn wir aber zu dem Thema kommen und vielleicht mal jetzt abschließend, vielleicht mit der letzten Frage, bevor wir dann auch die Zuhörer verabschieden. Wir haben ja jetzt verschiedene Themen genannt und klar ist, Kryptoverwahrung ist essentiell, ist wichtig. Ohne Kryptoverwahrung kann man viele Themen nicht machen, aber so auch kommerzieller Sicht ist, glaube ich, Kryptoverwahrung nicht das Einzige, was man mit einer Kryptoverwahr-Lizenz machen kann. Du hast ja selbst auch gesagt, ihr habt auch zusätzlich noch eine PSD2-Lizenz, das heißt, ihr könnt auch die Stablecoins verwahren, aber auch den Transfer durchführen. Ihr habt auch die Erlaubnis für das Kryptotransfergeschäft und zusätzlich habt ihr neben der MiCAR-Lizenz für das Kryptoverwahrgeschäft auch die Erlaubnis für das sogenannte qualifizierte Kryptoverwahrgeschäft, sprich ihr dürft auch sonstige Kryptowerte, die nicht von der MiCAR umfasst sind, das sind insbesondere Security Token, können aber auch Kryptowertpapiere sein und dort die Private Keys sichern, aber auch andere Assets wie zum Beispiel NFTs, die nicht von der MiCAR umfasst sein könnten. Also ihr dürft darüber hinaus auch alle weiteren Assets verwahren. Und wenn wir jetzt mal ganz kurz noch mal auf die Service-Seite schauen und ich gebe mal so ein paar Schlagwörter und da würde ich gerne von dir abschließend hören, was ihr da also machen könnt und wo du vielleicht auch den Schritt in die Zukunft siehst, was gemacht werden könnte. Staking, das wäre das erste, das erste Schlagwort und da vor allem Delegated Staking. Also wir reden jetzt nicht von Liquid Staking und von anderen Staking-Themen, die hochkompliziert sind und meines Erachtens auch nicht das Richtige für den breiten Retail-Markt. Also Delegated Staking, aber dann auch, wenn man direkt an Staking denkt, bekommt man ja ein Yield. Wie ist es mit Borrowing? Also Borrowing wäre zum Beispiel, ich komme als Kunde und leih mir, also borrow Kryptowerte, indem ich zum Beispiel meine Bitcoins hingebe, die ich nicht verkaufen möchte, weil ich zum Beispiel in Deutschland an die Jahresfrist denke und nicht meine Kryptowerte jetzt ein steuerlichen Ereignis auslösen möchte, aber trotzdem Liquidität bekommen, weil ich weiterhin traden möchtest. Das heißt, ich gebe meine Bitcoins an der Börse oder einem Partner von euch und in die Verwahrung, ja, bekomme dann Stablecoins und mit den Stablecoins kann ich dann traden. Das ist die eine Seite, aber auch umgekehrt. Ich gebe tatsächlich Kryptowerte weg und warte bis irgendwann ein Monat, zwei Monate, drei Monate. Ähnlich wie beim Staking auch, nur es ist kein Staking. Also ich lende, also ich gebe meine Kryptowerte weg an, an niemanden, der damit traded zum Beispiel und

bekomme dann später die Kryptowerte wieder zurück. Nicht genau dieselben, aber ich gebe Bitcoin hin und kriege Bitcoin wieder zurück. Nicht dieselben Bitcoin, aber in derselben Höhe plus einen Zins. Mir wird ein Zins versprochen und dann kriege ich noch ein Zins. Dasselbe kann man ja auch spinnen mit Stablecoin zu sagen, ich gebe Stablecoins weg und kriege später Stablecoins plus ein Interest, was vielleicht so eine Umgebung von Zinsverbot sein könnte. Aber wie siehst du das? Könnt ihr das mit eurer Verwahrung mit umfassen und dann vielleicht auch parallel dazu, wenn wir so ein bisschen einen Schritt vorausdenken. Dasselbe kannst du ja auch spinnen, wenn du sagst, du hast Stablecoins auf der einen Seite. Die werden bei euch in die Verwahrung genommen, dann habt ihr einen Smart Contract. Die Stablecoins werden automatisch geswappt gegen Tokenized Money Market Funds. Der Tokenized Money Market Fund gibt einen Yield, also einen Zins und man kann den Stablecoin, wie gesagt, tauschen gegen Tokenized Money Market Funds, bekommt den Zins, den man vom Stablecoin nicht bekommen darf und jederzeit kann man wieder zurücktauschen in den Stablecoin und den Tokenized Money Market Fund zurückgeben und hat wieder Liquidität und kann instant dann auch den Stablecoin nutzen, um zu zahlen oder wiederum um auszucachen. Also einige Punkte jetzt genannt, glaube ich die viel waren, aber die wichtig sind und wenn du das noch mal vielleicht kurz zusammenfassen könntest in fünf Minuten und was ihr da so machen könnt und wie du da die Zukunft siehst.

Martin Kreitmair: Sehr gerne. Ich schaffe es auch unter fünf Minuten. Genau, also das Staking bieten wir natürlich auch an von den großen Assets Ethereum, Solana, Cardano und so weiter. Nur Delegated Staking, wie du schon gesagt hast, kein Liquid Staking bedeutet, ja, ich stake auf der zweiten Ebene und bekomme 'n Asset, was ich jederzeit wieder rausnehmen kann und zurück konvertieren kann ins originale Asset. Ich habe eine höhere Verfügbarkeit hinter der Kryptowährung und dafür habe ich aber das Risiko, dass ich noch meine Gegenpartei mehr mit dazu nehme. Das bieten wir nicht an, sondern wir staken nur wirklich auf der Blockchain-Protokoll-Ebene, also wirklich auf der untersten Ebene, weil hier eben auch die Risiken managebar sind aus unserer Sicht. Das ist, was wir anbieten, genau grundsätzlich, was, wie wir positioniert sind. Wir sehen uns als Verwahrer und unsere Mission ist es, egal was ein Kunde und Partner hat, wir können es verwahren, egal ob Kryptowährung, Stablecoin mit PSD2 oder eben digitales Wertpapier unter dem qualifizierten Krypto-Verwahrgeschäft. Wir können eben da alles verwahren an der Stelle und auch alles ein und auszahlen und eben staken. Das sind so die drei Themen, die wir da bedienen und haben da eben auch alle entsprechenden Lizenzen dafür. Aber es geht natürlich jetzt auch einen Schritt weiter, wie du es gerade auch schon angeschnitten hast. Einmal mit Lending und Borrowing. So, und da haben wir, glaube ich, zwei Partner, die in dem Bereich was entwickeln. Wir sind unter anderem auch als so eine Art Treuhänder aktiv. Ne, also wir nehmen das Collateral entgegen und je nachdem, wenn im Markt die Volatilität in die ein oder andere Richtung ausbricht und das Collateral dann eben zur Verfügung steht, für denjenigen, der den Kredit rausgegeben hat, wird es in die Richtung gesettelt oder eben in die andere Richtung. Also, dass wir eben hier zwischen Borrower und Lender dazwischenstehen, als neutraler, neutrale Partei, um dann eben entsprechend den Vorgaben, wie sie im Vertrag runtergeschrieben sind, der einen oder anderen Partei, die Werte dann eben verfügbar machen. Solche Themen sehen wir

auch schon und sind auch aktiv in dem Bereich. So weitergedacht, Stablecoin und Tokenized Money Market Funds, sind wir noch nicht aktiv. Hören wir immer wieder. Finde ich auch super spannend, vor allem mit Stablecoins. Auch Stablecoin ist ein Thema, wo wir jetzt sehr viel machen und auch Anfragen tatsächlich bekommen momentan. Weil jetzt auch eben die die PSD2-Lizenz dann eben und zum Jahreswechsel dann eben beantragt und auch bekommen. Und ich glaube, das ist einer der großen Themen der nächsten Quartale und Jahre in Europa. Was kann ich mit Stablecoins machen? Wie kann ich da auch ein Yield möglicherweise daraus generieren, aber eben auch Bezahlungen abwickeln, wie eben digitale Wertpapiere mit Stablecoins bezahlen? Dann bin ich komplett auf der Blockchain-Infrastruktur. Dann habe ich überhaupt keine Brücke mehr in die klassische Finanzarchitektur hinein. Also das sind schon sehr spannende Entwicklungen, die wir da sehen, die jetzt auch so ein bisschen weggehen von den klassischen Kryptowährungen, kaufen, verkaufen, was wir seit zehn Jahren begleiten, sondern jetzt wirklich dieser Selbstzweck Kryptowährungen so ein bisschen zur Seite rutscht. Und jetzt wirklich die Technologie im Vordergrund steht und was kann ich denn damit machen für Zahlungsströme, Werte tokenisieren und verfügbar machen und so weiter. Und da sind wir auch sehr aktiv, weil wir eben nicht nur andere Setups im Kryptobereich unterstützen mit 'nem Händler zusammen, sondern eben auch Tokenisierung mit 'nem Partner für Tokenisierung. In die andere Richtung, dann eben als komplementäres Element dienen. Und ja, also passiert gerade sehr viel EU-weit, muss man sagen, also vor allem in Deutschland und Frankreich. Und ich glaube, eine spannende Zeit, auf jeden Fall in dem Bereich jetzt aktiv zu werden und sich Stablecoins oder auch digitale Wertpapiere anzuschauen.

Alireza Siadat: Super, finde ich es persönlich sehr spannend, das Thema mit den Tokenized Money Market Funds. Ich glaube, ich nehme mal eure Zukunft vorweg. Ich glaube, ihr werdet da auch reingehen, aus einem ganz einfachen Grund. Ihr habt die Erlaubnis für das qualifizierte Kryptoverwahrgeschäft. Das gibt‘s nur in Deutschland. Das ist in Europa Novum. Das gibt es sonst nirgends. Dementsprechend haben‘s nicht viele Institute. Es gibt ein paar, die es in Deutschland haben, aber ganz, ganz wenige, die das nur im B2B2C-Modell anbieten können. Und jetzt musst du dir mal überlegen, Martin, es gibt ja ganz viele, die jetzt dieses Tokenized Money Market Fund-Modell aufsetzen, vor allem Luxemburger. Und in Luxemburg hast du auch etwas, das nennt sich dort Digital Transfer Agent. Das ist was ähnliches wie bei uns Kryptowertpapierregisterführungsregime. So, wenn jetzt deutsche und deutsche Institute anfangen, Luxemburger Fonds aufzusetzen und wollen es in Deutschland vertreiben oder aus Deutschland heraus vertreiben, dann muss einfach mal überlegen, Martin, ihr dürft Private Keys von Kryptowertpapieren sichern, dann dürft nur ihr das. Und weil ihr das, die Erlaubnis für das qualifizierte Kryptoverwahrgeschäft habt. Luxemburger können diese Erlaubnis gar nicht bekommen. Das heißt, Luxemburger können zwar diesen Fonds aufsetzen, aber die Sicherung des Private Key von diesen sogenannten Tokenized Money Market Funds, das sind Token, da gibt es einen Private Key. Das dürfen meines Erachtens nur bestimmte Personen machen und das sind Personen wie, wie ihr zum Beispiel. Und da es, wie gesagt, nur ganz wenige gibt, die das B2B2C-Modell machen wird‘s darauf hinauslaufen, dass ihr früher oder später so eine Anfrage bekommt

oder ihr positioniert euch dort. Und damit, mit diesem Anreiz, würde ich dich dann auch verabschieden wollen, lieber Martin. Vielleicht nimmst du mal diesen Punkt mit. Vielleicht können wir auch noch mal ein Follow-up irgendwann machen. Würde mich freuen, in ein paar Monaten noch mal ein Podcast. Vielleicht sprechen wir dezidiert zu den einzelnen Zukunftsprodukten, wie zum Beispiel Tokenized Money Market Funds. Mir hat es viel Spaß gemacht. Vielen Dank an dich Martin und ja bis demnächst und auch vielen Dank fürs Zuhören an die Zuhörer.

Martin Kreitmair: Ja, vielen Dank auch Alireza. Danke für die Einladung noch mal und lass uns es gerne in einem halben Jahr wiederholen. Vielleicht sind wir dann schon etwas weiter in den Themen auch, die du ansprichst, super spannende Themen und wir finden es einfach allgemein spannend, dass wir jetzt mehr als nur Kryptowährungen sehen und jetzt noch richtige Use Cases auf die Blockchain gehoben werden. Also, das, was wir eigentlich machen wollen, als Tangany. Insofern glaube ich, ist es eine sehr spannende Zukunft und bin gespannt, wo wir in einem halben Jahr oder in einem Jahr stehen werden.

Alireza Siadat: Super, danke. Bis dann.