

Alternative Finanzinstrumente erlauben eine gewisse Kreativität

Rechtsanwalt Oliver Völkel sieht für viele Branchen Einsatzgebiete für eine kryptowährungs-basierte Methode der Kapitalbeschaffung.

Oliver Völkel von Stadler Völkel Rechtsanwälte ist Spezialist auf dem Gebiet Finanz- und Kapitalmarktrecht und berät in verschiedenen Bereichen – einer davon ist Unternehmensfinanzierung über alternative Finanzierungsinstrumente. Was versteht man darunter?

Oliver Völkel: Jede Finanzierung abseits des Bankkredits. Wichtig zu verstehen ist, dass man im Unterschied zur Bankfinanzierung nicht auf starre Vorgaben eines Geldgebers limitiert ist, sondern man selbst das Finanzprodukt entwirft, das man verkauft und dadurch seine eigenen Konditionen bestimmt. Damit geht einher, dass man kreativer werden kann und zum Beispiel die Verzinsung von externen Faktoren abhängig macht, die im Unternehmen eine Rolle spielen. So könnte etwa ein stahlverarbeitendes Unternehmen die Verzinsung vom Stahlpreis abhängig machen. Bei steigenden Stahlpreisen sinkt sie, bei sinkenden Stahlpreisen steigt sie. Als Hotel könnte man die Verzinsung mit einer „Sonnenscheinanleihe“ von der Anzahl der Sonnentage abhängig machen usw.

Welche Technologie verwendet man hierfür zur Kapitalbeschaffung?

Man kann eine Anleihe auflegen, indem man Papier bedruckt und an Anleger verschickt, oder die Anleihe in einer Globalurkunde verbrieft und an der Wiener Börse handelbar macht. Ich kann aber auch tokenisierte Wertpapiere auflegen – Schlagwort ICO (Initial Coin Offering), die blockchainbasierte Methode der Kapitalbeschaffung.



Oliver Völkel ist Gesellschafter und Geschäftsführer der Stadler Völkel Rechtsanwälte GmbH

Wie ist der Ablauf, wenn man sich für blockchainbasierte Projekte entscheidet?

Zuerst wird analysiert, wo sich Umsatzfaktoren in die Zinskomponente einbeziehen lassen. Sind die Wertpapierbedingungen ausgearbeitet, ist entscheidend, wie viel Mittel das Unternehmen vom Kapitalmarkt aufnehmen möchte, und dafür benötigt man eine Angebotsunterlage. Unter zwei Millionen Euro und auf den österreichischen Markt beschränkt, greift das Alternativfinanzierungsgesetz. Es genügt das Gestalten und Auflegen eines „Infor-

mationsblattes“, mit dem man sich an den Markt wendet. Sind mehr als zwei Millionen Euro und ein grenzüberschreitendes Ausrollen geplant, braucht es ein Kapitalmarktprospekt. Der Aufwand ist wesentlich höher und in der Regel ist die FMA involviert. Der Bewilligungsprozess nimmt rund vier Monate in Anspruch. Unsere Aufgabe ist, dass die Angebotsunterlage als juristisches Instrument so aufbereitet ist, dass es nicht zu einer Haftung kommen kann.

Wie ist die Nachfrage der kryptowährungs-basierten Methode der Kapitalbeschaffung in Österreich?

Die Nachfrage ist kontinuierlich wachsend. Mit der Crowdfunding-Verordnung kam für die Anbieter ein rechtlich besser abgesicherter Rahmen hinzu, der nochmals zu einem Anstieg bei der Nachfrage beigetragen hat, die sich durch alle Branchen zieht. Wir haben Kunden von der Hotellerie, über Immobilienentwickler bis hin zu Plattformunternehmen. Zu erkennen ist der Trend zur Immobilienfinanzierung mit alternativen Finanzierungsinstrumenten. Die Mehrzahl der Unternehmen, die wir bezüglich tokenisierten Finanzierungsinstrumenten betreuen, sind Start-ups.

Gibt es einen Kryptowinter, weil die Zinsen steigen, was die Nachfrage nach der Assetklasse schwinden lässt?

Von einem Kryptowinter bemerken wir nichts. Im Gegenteil, Kryptowährungen sind gekommen, um zu bleiben, und es gibt immer mehr Projekte. Beobachtet man einen längeren Zeitraum, dann geht die Entwicklung des Kryptomarktes stets bergauf. Wenn sogar Zentralbanken auf den Trend aufspringen und z. B. mit CBDCs (Central Bank Digital Currencies) eigene Kryptowährungen entwickeln, zeigt das, wohin die Reise geht. In einer digitalisierten Gesellschaft ist es ein logischer Schritt, dass sich auch die Zahlungssysteme digitalisieren.