

Zusammenfassung

Subskription 2.0 - Digitalisierung der Kapitalbeschaffung

Aufbauend auf den Mechanismen von „en primeur“ im Bordeaux und unter Einbeziehung moderner Plattformen für Crowdfunding, auf denen Produkte lediglich auf Basis einer Idee oder eines Prototypen zum Kauf angeboten werden, entstand die Idee Subskription 2.0. Umsätze generieren, während das Produkt hergestellt wird, ohne für die Finanzierung der Produktion oder Produktionsanlagen Kredite, Hypotheken oder Anleihen aufnehmen oder Unternehmensanteile abgeben zu müssen.

Der zu schaffende digitale Marktplatz ist mit der Zielsetzung verbunden, jeden Weinproduzenten, unabhängig von Traditionen, Gewohnheiten oder geografischer Herkunft, die Möglichkeit zu geben, seine außergewöhnlichen Weine - lange vor Abfüllung zu verkaufen, um Erlöse frühzeitig zu generieren und seinen bedingungslosen Einsatz für exzellente Qualität zu monetarisieren.

Die Plattform bedient zwei Kundensegmente. Winzer, Genossenschaften, Importeure und Großhändler auf der Verkäuferseite stehen einer zahlenmäßig sehr viel größeren Gruppe von Weinkäufern gegenüber, die sich aus Endverbrauchern, Fachhändlern, Restaurants, Investoren und sonstigen Weininteressierten zusammensetzt. Diese „Multi-sided“ Plattform schöpft ihren Wert als Vermittler, durch das Zusammenbringen dieser beiden Gruppen. Die Plattform generiert einen Wert, indem sie Interaktionen zwischen den verschiedenen Gruppen ermöglicht und auf allen Seiten weitere Nutzer akquirieren kann (Netzwerkeffekt). Der Wert für eine Benutzergruppe hängt im Wesentlichen von der Nutzerzahl auf der jeweils anderen Seite der Plattform ab (Huhn-Ei-Dilemma).

Auf Basis der Blockchain-Technologie und Nutzung verifizierter Standardlösungen von AZURE (Microsoft Cloud-Services-Plattform) oder AWS (Amazon Web Services) ist ein Marktplatz mit relativ wenig Aufwand und ohne Erwerb von Hard- oder Software zu realisieren. Konzeptionell baut die Blockchain auf einem Token Sale bzw. Initial Coin Offering (ICO) auf und zeichnet sich durch Dezentralität, Zuverlässigkeit und Fälschungssicherheit aus. Diese Technologie bietet die Grundlage, um alle erdenklichen Werte, Rechte und Schuldverhältnisse an materiellen und immateriellen Gütern durch Token zu repräsentieren und deren Handel potenziell zu vereinfachen. Die Tokenisierung von realen Assets zur Kapitalbeschaffung ist hochgradig innovativ, da sie Zeitpläne, Grenzen und Konventionen erheblich verändert.

Ein Token ist mit einem eindeutig definierten Gegenwert verknüpft, welcher zukünftig geliefert wird. Diese Asset-unterstützten Token sind eine relativ junge Klasse von digitalen Vermögenswerten bzw. Verpflichtungen. Ein Token ist eine liquide Anlage, da dieser börsenähnlich gehandelt werden kann. Die ausschließlich digitale Veräußerung eines Token ermöglicht potentiellen Interessenten teilzuhaben, ohne eine unmittelbare Beziehung zum Herausgeber selbst zu begründen. Token sind fälschungssicher, authentisch und werden dezentral auf vielen Servern, dem Blockchain-Netzwerk, gespeichert.

Die Mindestvoraussetzung zur Schaffung eines Tokens sind geerntete Trauben, aus denen ein hochwertiger Wein gekeltert werden kann. Ein preiswerter Wein, der in großen Mengen, nur wenige Monate nach der Ernte, in den Verkauf kommt, ist für einen Token Sale gänzlich ungeeignet. Je hochpreisiger ein Wein ist und je später der Wein in Flaschen abgefüllt und zum Verkauf freigegeben wird desto eher ist dieser für einen Token Sale geeignet. Darüber hinaus kann eine exklusive Abfüllung in Großformaten die Attraktivität erheblich steigern.

Die Weine, die für einen Token Sale in Frage kommen, sind in der Menge limitiert, hochpreisig und nicht in der nachgefragten Stückzahl verfügbar. Es sind herausragende Weine, die es geschafft haben, aufgrund von Qualität, Stilistik, Einzellagen und Marketing, nicht nur zu einer Marke sondern zu Ikonen zu werden.

Etablierte Handelsbeziehungen, mit zum Teil erheblichen Abhängigkeiten, erschweren den Produzenten die Umsetzung kreativer Verkaufslösungen, da dem Handel jede Form des Direktverkaufs ein Dorn im Auge ist. Bei zu viel Engagement, kann es schon mal zu einem Delisting führen. Ein Weinproduzent muss berücksichtigen, dass er, neben den raren und begehrten Lagenweinen, vielleicht auch einfachere Guts- und Ortsweine verkaufen muss, die ohne motivierte Handelspartner schwierig zu vertreiben sind.

Produzenten, die keine oder nur sehr wenige abhängige Handelsbeziehungen haben und Weine produzieren, die sich hinsichtlich Menge und Preis grundsätzlich eignen würden, wird es sicherlich geben. Auch wenn diese Interesse an alternativen und innovativen Vertriebskanälen haben, so muss die Nachfrage nach einem Wein das Angebot deutlich übersteigen. Eine Subskription ist nichts, was einfach angeboten werden kann. Eine Subskription ist das Ergebnis einer hohen Nachfrage, infolge exzellenter Arbeit im Weinberg und Keller bei geringem Angebot. Die Zahl geeigneter Produzenten, die auf der Plattform aktiv werden können, ist daher vermutlich sehr begrenzt. Händler für Subskriptionsweine sind auch eher marginal am Markt aktiv und ebenso die Akteure auf der Käuferseite. Das Subskriptionsgeschäft ist eine Nische, wenn auch eine sehr interessante und ertragsreiche.

Die Schaffung eines digitalen multi-sided Marktplatzes, ausschließlich auf Basis von Subskriptionsweinen, ist zu eng definiert, da das Marktsegment, bei detaillierter Betrachtung relevanter Nutzerzahlen auf beiden Seiten des Marktplatzes, zu klein ist, um eine transaktionsstarke Plattform aufzubauen. Zielführender ist der Aufbau eines digitalen Sekundärmarktes für rare Weine und gereifte Kellerschätze, die jeder, ganz gleich ob Produzent, Händler oder Verbraucher, miteinander sicher handeln kann. Die Realisierung eines klassischen Marktplatzes ist potentiell einfacher und eine kritische Transaktionsgröße ist schneller zu erreichen. Auf der Basis eines aktiven und akzeptierten Marktplatzes kann man zu einem späteren Zeitpunkt Token für einen ‚en primeur‘ Verkauf schrittweise integrieren und im weiteren Verlauf zu einem eigenständigen Marktplatz für Subskriptionen entwickeln.