



Die Einführung eines ethischen ICOs

Holo – Wo die „Crowd“ die Cloud ist

Arthur Brock

übersetzt aus dem Englischen von
Martin und Andreas Bangemann

Foto: Banner der Holo Crowdfunding-Kampagne im Internet

Ergänzend zu meinen beiden schon erschienen Texten über verantwortungsvolle Kryptowährungen und das Bewirken von ethischeren ICOs, möchte ich etwas über die wesentlichen Umstände erläutern, die ein ICO ethischer als die Norm machen können. Zumindest würde ich gerne eine Diskussion darüber anstoßen, wie dieser Bereich sicher gemacht werden kann.

Einiges mag zu idealistisch oder abwegig erscheinen, aber wenn wir schon die Messlatte für Integrität bei ICOs höher legen, können wir auch nach höheren Zielen streben.

Caveat Emptor^[1]:

Als ich vor einigen Monaten anfang, diesen Text zu schreiben, wurden meine hohen Ideale noch nicht durch das Hai-fischbecken gezogen, in den sich der ICO-Raum so schnell verwandelt hat. Ich empfand die Erkenntnis demütigend, wie schwierig es war, hohen Idealen treu zu bleiben, damit die Integrität gewahrt bleibt.

Neun Wege, die Integrität eines ICOs zu erhöhen

Einige ziemlich grundlegenden Dinge werde ich nicht berücksichtigen, wie z. B. ein Projekt als Open Source umzusetzen, durch Veröffentlichung des Smart-Contract-Codes, der Sicherheitsüberprüfungen usw. Ich möchte

auch ausdrücklich darauf hinweisen, dass wir (beim Beispiel des Holo-chain-Projekts [Anm. d. Red.]) kein Initial **Coin** Offering, sondern ein Initial **Community** Offering durchführen, da der „Holo-Energieträger“ auf **Crypto-Accounting** (Buchungen) und nicht auf **Crypto-Coins** basiert.

1. Die echte Produktnachfrage ermitteln, um das ICO-Angebot daran anzupassen

Man ist zur Annahme verleitet, all die Käufer einer Münze würden einem wegen des dahinterstehenden Produktangebots die Türen einrennen. Bei manchen ist das sicher der Fall, **aber die Tatsache, dass Leute lediglich „Pokerchips zum Spielen“ kaufen, sollte nicht mit echtem Produktinteresse verwechselt werden.** Wie kann man feststellen, ob überhaupt eine Nachfrage nach dem Produkt besteht?

Ich denke es sollte möglich sein, Mittel und Wege zu finden, Erstanwender für das Produkt zu gewinnen, *anstatt sie über den Erwerb von Spielchips zu erreichen.* Um einen Bedarf zu ermitteln, scheint dieses Vorgehen hinreichender, als ein Token zu generieren, das eventuell noch vor dem Startschuss wieder fallen gelassen wird.

In unserem Fall wollten wir wissen, wer P2P-Apps ausführen wird, die auf Holochain aufgebaut werden können. Deshalb starteten wir eine Crowdfunding-Kampagne, um Holo-Hosting-Bo-

xen zu verkaufen, und Tickets für Entwicklertrainings oder Hackathons, bei denen Holochain-Apps erstellt werden. Somit kommt ein Kauf immer von jemandem, der entweder Apps hostet und ausführt oder diese entwickelt. Der Tokenvorrat wird dadurch im ersten Jahr an ein Host-/Entwickler-Ökosystem in entsprechender Größe angepasst (inkl. eines Wachstumsfaktors).

Die große Nachfrage nach unserem Produkt war überraschend. Innerhalb von 6 Stunden wurden wir zum wichtigsten Trending-Projekt von Indiegogo^[2]. Nach 24 Stunden hatten wir mit 90 Tsd. \$ bereits 40 % unseres Ziels erreicht. Leider hat uns die Rechtsabteilung von Indiegogo dann von ihrer Liste gestrichen. Sie fühlten sich nicht wohl mit der Tatsache, dass unser Projekt an Kryptowährungen gekoppelt war. Aber obwohl wir danach weder auf der Startseite noch in einer Kategorie gelistet waren, erreichten wir dennoch unser Mindestziel von 200 Tsd. \$ innerhalb von nur 78 Stunden.

Unter Umständen ist eine Crowdfunding-Kampagne nicht unbedingt der beste Weg, um die Nachfrage für ein Projekt darzulegen. Dann sollten andere Wege gefunden werden. Wie findet man Sponsoren oder Kunden, die bereit sind, Geld für die Nutzung eines Produkts vorzustrecken? Wie kann man erwarten, reine Spieler von tatsächlichen frühen Anwendern zu unterscheiden?

1 lateinisch für „möge der Käufer sich in Acht nehmen“

2 Internationale Crowdfunding-Webseite

den, wenn man es nicht zumindest versucht? Wie kann man prüfen, ob es tatsächlich einen Markt für das Produkt gibt und wie kann man mit möglichen Anwendern kommunizieren?

2. Nach Menschen suchen, nicht nur nach Mitteln

In meinem letzten Beitrag erläuterte ich, warum man sich mit tatsächlichen Nutzern und Erstanwendern verbinden sollte, wenn man nicht nur Krypto-Spekulanten erreichen will. Wenn ein Angebot bereits nach 30 Sekunden ausverkauft ist, erreicht man **normale Menschen gar nicht. In so kurzer Zeit bekommt man keine wirklich an der Sache Interessierten an Bord**, sondern hauptsächlich Spekulanten.

Um dem entgegenzuwirken, könnte man ein Treuhandkonto erstellen, das alle Kaufgebote erfasst, und **so deckelt, dass niemand mehr als 10 % kaufen kann**. So hätte jeder die Chance auf Anteile, anstatt alles in einem Block an diejenigen zu verkaufen, die die höchsten Preise bezahlen.

Zugegebenermaßen ist das nicht ganz einfach. Als wir versuchten, diesen Ansatz in Ethereum umzusetzen, erwies sich dies als nicht machbar. Wir mussten die Arbeit wegen Gebührenlimits über mehrere Blöcke verteilen, was schnell sehr teuer wird. Wir erwogen, die Berechnungen von Ethereum zu Holochain zu verlagern, aber entschieden letztlich, dass es in Anbetracht unseres eigenen Sicherheitsmodells zu früh war, alle Gelder unseres ICO einem so frühen Testfall auszusetzen.

Im Grunde können diese Arten von Berechnungen leicht auf Holochain durchgeführt werden. So gesehen war es für uns ein Weckruf, wie wenig geeignet Berechnungen im Rahmen von Smart Contract aktuell sein können und wie unreif die meisten der State-Channel / Off-Chain-Integrationssysteme^[3] waren. Wir werden in nächster Zeit wohl noch häufiger Zeuge werden, wie einige Menschen *mit dem Handel von Katzenbildern, den „Weltcomputer“ in die Knie zwingen können*^[4].

3 Statuskanäle außerhalb des reinen Blockchain-Geschehens

4 <http://t1p.de/CryptoKitties> (Kurzlink zu: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-12-04/cryptokitties-quickly-becomes-most-widely-used-ethereum-app>)

Schließlich verfolgten wir den vereinfachten Ansatz, **einen Teil des Token-Angebots, den der Indiegogo-Kauf freischaltet, kurzzeitig zu reservieren**. Dies hindert Kryptowale daran, durch Zahlung höherer Gebühren oder Einsatz automatisierter Prozesse einzudringen und alle Tokens eines Verkaufs mitzunehmen. So erhält jeder – hoffentlich vorrangig echte frühzeitige Nutzer –, ausreichend Zeit ein Kryptokonto zu erstellen und sich zu entscheiden, ob sie den Token-Vorrat kaufen möchten, den sie freigeschaltet haben.

3. Radikale Ehrlichkeit

Für mich stimmt etwas nicht, wenn ich sehe, dass Leute einerseits versuchen zu „schnellem ICO-Geld“ zu kommen, sich aber andererseits als gemeinnützige und wohlthätige Stiftung darstellen. Ich bin mir sicher einige Gruppen haben wirklich edle Motive und wollen mit ihrem Projekt gute Dinge und Positives für die Gemeinschaft fördern, aber einige Methoden erwecken den Anschein, nur legale Gaunerei zu sein.

Vieles, was auf diesem Gebiet geschieht, spielt sich in einer rechtlichen Grauzone ab. **Niemand weiß so recht, wie Kryptowährungen oder Fundraising durch Krypto am Ende rechtlich eingeordnet werden**. Nahezu nirgendwo gibt es Regelwerke für die Gestaltung von ICOs und die Reglementierung dezentraler Währungen.

Daher ist vieles von dem, was momentan geschieht eine Art rhetorische Positionierung, die erst in der Rückschau richtig beurteilt werden kann. Unabhängig ob man das ICO als Eigenkapital oder Wirtschaftsgut betrachtet, seine Nützlichkeit oder die Sicherheit in den Vordergrund stellt, am Ende kommt es vielleicht einfach darauf an, ob geliefert wurde, was man versprach. Dabei kann es sich als rechtlich knifflig herausstellen, „einfach zu sagen, wie es ist“.

Um Kryptowährung in einer ICO zu akzeptieren und dafür Bankkonten für Einzahlungen anlegen zu können, müssen aufgrund von Geldwäschegesetzen detaillierte Kundeninformationen gesammelt werden. Es überrascht nicht, dass das Banking zu den schwierigeren Aufgaben von Kryptounternehmen gehört. (Monopole schützen gerne ihr Terrain).

Auch wenn man vielleicht den einen oder anderen von seinem Angebot abschreckt, ist es dennoch das Beste, so ehrlich und aufrichtig wie möglich zu sein. Es ist besser, Nutzer gleich zu Beginn zu verlieren, als später wütende zu haben, die etwas anderes als das Angebotene erwarteten. Man muss versuchen deutlich zu machen, um was es tatsächlich geht, auch wenn dies nicht den typisch krypto-anarchistischen Idealen entspricht.

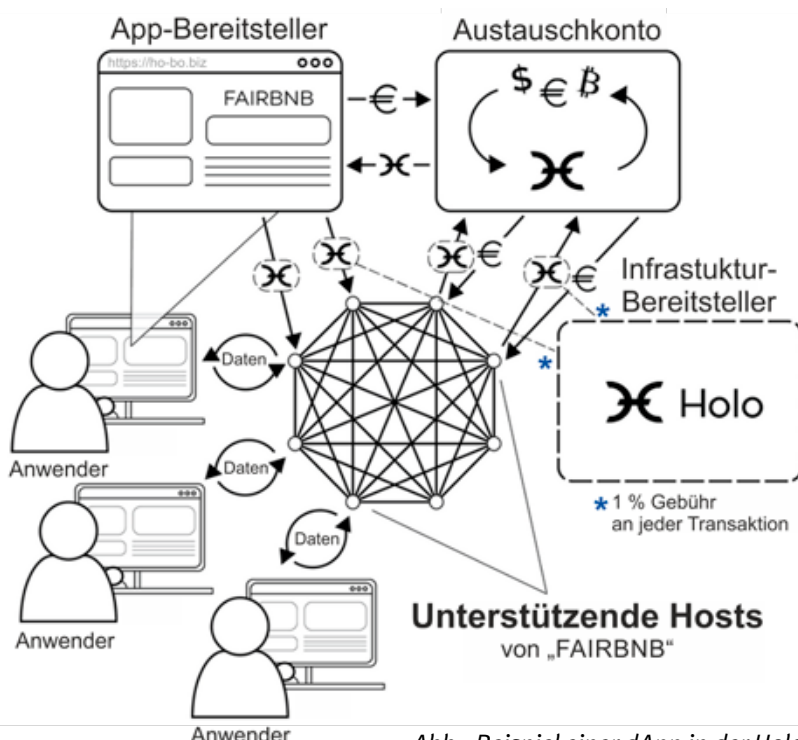


Abb.: Beispiel einer dApp in der Holochain

Der Holo-Energieträger verwendet beispielsweise Transaktionsgebühren, um die Infrastruktur und das App-Ökosystem zu erhalten. Daraus schlussfolgern manche sofort Zentralisierung und sie nehmen an, Transaktionen würden uns passieren und Anteile der Transaktionsgebühren würden einbehalten. Dem ist aber nicht so. Wir erhalten nicht einmal Kopien jeder Transaktion. Diese sind um die DHT (*dezentr. Hashing-Table*) verteilt, so dass eine Menge Leute sie haben, jedoch ohne ein globales Hauptbuch, das wir einsehen könnten.

Wohlwissend, dass viele Kryptowährungsnutzer negativ auf diese Gebühren reagieren werden, ist es dennoch die verantwortungsbewussteste Umsetzung unseres Designs. Wir stehen deshalb vor der Herausforderung, zu erläutern (in Foren, Chats, E-Mails usw.), weshalb **unsere Währung trotz Transaktionsgebühren tatsächlich weniger zentralisiert ist als die meisten Kryptowährungen.**

4. Wesentliches im Voraus liefern – Zeigen, nicht nur reden

Kryptographie und dezentrale Datenverarbeitung sind ziemlich komplexe Themen. Viele, die daran ernsthaft beteiligt sind, haben kein fundiertes technisches Verständnis davon, was unter der Haube von Krypto-Projekten tatsächlich vor sich geht. Die meisten, die darüber nachdenken an einem ICO teilzunehmen, sind vermutlich nicht in der Lage, die Realität von der Illusion zu unterscheiden.

Auch bei technisch solider Planung erweist sich die Aufgabe, in einem Team zusammenarbeiten zu müssen und gemeinsam Ergebnisse zu erzielen als eine völlig anders gelagerte. Gescheiterte Tech-Startups überwiegen erfolgreich agierende wegen der Herausforderung, die breit angelegter Einsatz komplexer Technologien, das Design, der Aufbau und die Nutzbarmachung mit sich bringt. Vor dem Aufruf zur Finanzierung sollte man etwas vorweisen können – einen Konzeptnachweis, Prototyp oder ein Alpha-Release. Es muss noch nicht net- und nagelfest sein, **aber es sollte bewiesen, dass es ein Team gibt mit einem klaren Ziel vor Augen.**



Holo-Teammitglieder

Wird eine ICO nicht nur auf zugelassene Anleger beschränkt, die sich das Risiko leisten können, so bittet man zwangsläufig auch normale Menschen um ihr Geld und es ist dann nur fair, dass man selbst auch etwas zu verlieren hat. Und damit meine ich nicht „White Papers“^[5], Marketingunterlagen und „Angel-Fonds“^[6] für teure ICO-Anwälte. **Lassen Sie Ihr Team einige Arbeiten ausführen, die in der im ICO erschaffenen Währung bezahlt werden.**

Unser erster „Hackathon“ für die Schaffung von Voraussetzungen, um auf Holochain Anwendungen aufbauen zu können, fand im März 2017 statt. Ein halbes Jahr später waren wir endlich soweit, ein erstes Alpha-Release bereitzustellen^[7]. Wir erwarten, dass viele dApps^[8] und eine Handvoll Währungssysteme auf Holochain aufbauen, noch bevor unser Holo-Energieträger für das Hosting von Krypto-Apps der nächsten Generation live geschaltet wird. **Wir haben mehrere Jahre ins Design und ein komplettes Jahr in die Software-Entwicklung unserer Plattform gesteckt, bevor wir unsere Hosting-Credits am Markt angeboten haben.**

5 Ein White-Paper ist ein Instrument der Öffentlichkeitsarbeit, das eine Übersicht über Leistungen, Standards und Technik vor allem zu IT-Themen gibt.

6 Sogenannte Business Angels sind Investoren, die bereit sind, hohe Risiken einzugehen, aber auch entsprechend hohe Renditen erwarten.

7 <https://github.com/metacurrency/holochain/releases>

8 Dezentralisierte Apps. Sie werden nicht von einem einzelnen Anbieter betrieben, gewartet oder weiterentwickelt, wie das bei den herkömmlichen die Regel darstellt.

5. Nicht alles zu Beginn einsammeln

Einige ICOs haben fast „aus Versehen“ Hunderte von Millionen Dollar gesammelt (wie Bancor^[9] oder Tezos), andere (wie Filecoin oder EOS) erzielten sogar eine halbe Milliarde oder mehr. Sie argumentierten, dass diese Zahlen gerechtfertigt seien, weil sie alles vorfinanzieren müssten. Aber eigentlich handelt es sich dabei um eine reine von ihnen selbst getroffene Designentscheidung. Wenn man so viel Geld einsammelt, muss große Aufmerksamkeit dem Schutz und der Verwaltung dieser Vermögenswerte zuteilwerden.

Wenn die Krypto-Infrastruktur nicht so gestaltet ist, dass sie Anreize für ihre eigene Wartung bietet, hat man noch kein nachhaltiges Design gefunden. Wie lässt sich ein Erlösmodell in die Infrastruktur einbetten, das es nicht erfordert, alles zu Beginn einzusammeln, ohne dabei jene Werte von Dezentralisierung zu gefährden, weswegen sich Menschen zu Kryptosystemen hingezogen fühlen?

Holo wird durch Kleinstgebühren für die Hosting-Dienste von Mikro-Transaktionen getragen. Dies geschieht ohne Zentralisierung von Transaktionen, Datensätzen oder Zwangsmaßnahmen. Tatsächlich haben wir nicht einmal Kopien aller Transaktionen (obwohl das Netzwerk als Ganzes diese besitzt). Das Schema der Wechselseitigkeit

9 153 Millionen Dollar innerhalb von drei Stunden

stellt sicher, dass, sofern ein bestimmter Betrag an Transaktionsgebühren zu bezahlen ist (geschuldet wird), keine weitere Transaktion mit dem Kontoinhaber mehr stattfinden kann, bis dieser die Gebühren bezahlt hat.

Meine in den letzten Jahrzehnten gesammelten Erfahrung im Design einer Vielzahl von Währungsarten und –strukturen zeigt mir, dass viele gangbare Ansätze für Ertragsmodelle zur Erhaltung der Infrastruktur möglich sind. Wie wäre es, wenn Softwareupdates ähnliche Belohnungen wie Mining-Blöcke einbrächten? **Sollte eine Währung nicht im selben Maße auch diejenigen belohnen, die die Software und deren Sicherheit aufrechterhalten, vergleichbar mit jenen, die die Hardware betreiben?**

6. Einrichten einer angemessenen Obergrenze

Wenn Systemaktualisierungen und -wartungen beim Betriebsumsatz einer Währung bereits berücksichtigt wurden, wäre es dann nicht auch sinnvoll, zu begrenzen, wieviel im Vorfeld eingesammelt wird? Warum unnötige Risiken erschaffen, die bei der Verwaltung des Fonds, im Falle von Lieferschwierigkeiten, dem Markteinführungsdruck oder einer Sicherheitslücke im frühen Designs auftreten können und ggf. zu einem Kompletterfolg führen würden?

Ist es nicht sinnvoller, die Gier zu zügeln und die ICO auf einen angemessenen Betrag zu deckeln und das System mit einer kleinen Reserve für unvorhergesehene Hindernisse an den Start zu bringen? Da wir davon ausgehen, dass unsere Systeme innerhalb von sechs Monaten in Betrieb sein werden, kapitalisieren wir sicherheitshalber unser erstes Jahr. Zusätzliches Kapital kann als Liquiditätsreserve und zur Deckung der Währung verwendet werden.

Man kann eine angemessene Obergrenze für das ICO festlegen, indem man nachhaltig laufende Einnahmen generiert und nicht stattdessen das gesamte zukünftige Kapital aus einem Token-Vorverkauf heranzieht. Hunderte von Millionen in der Kryptowährung zu haben, mag wie ein wahr gewordener Traum erscheinen, aber es kann einen auch ins Schussfeld rücken, oder das Team durcheinanderbringen und eine

große Lösung zu einem großen Problem verwandeln (siehe Tezos^[10]).

Obwohl wir wohl auch eine allumfassende Lösung anbieten, wie es EOS^[11] (mittlerweile in Milliardenhöhe) und viele andere große ICO-Kampagnen versprechen, deckeln wir unseren Verkauf auf rund 25 Millionen Euro. Dies hilft uns, **uns auf die Auslieferung der Güter zu konzentrieren, anstatt mit dem Geld anderer Leute auf Kryptomärkten zu zocken.**

7. Das Risiko verringern, für ein Wertpapier gehalten zu werden (zum Wohle aller)

Die Securities and Exchange Commission (US- Börsenaufsichtsbehörde) und deren einigermaßen strenge Regulierung von Investitionen in den USA sind vielen bekannt, aber auch die meisten anderen Länder haben Gesetze, zum Schutz der Verbraucher vor Leuten, die mit dubiosen Kapitalanlagen betrügen. Kriterien für die Wertpapierdefinition sind komplex, aber ein wichtiges Kriterium dabei ist das Risiko. **Umso mehr man ICO-Teilnehmer vor Risiken schützen kann, desto besser ist es für alle.**

Normalerweise fällt der Verkauf von **Eigenkapital** (z. B. in Form von Aktien, Anm. d. Red.) für ein unternehmerisches Vorhaben direkt in die Kategorie Wertpapier und geteiltes Risiko. Viele Gruppen konzentrieren sich darauf, eindeutige **Nutzungs-**Wertmarken, oder **Waren-**Wertmarken mit einigermaßen klarem Gegenwert zu verkaufen. Damit man sich diesbezüglich zurechtfindet, haben einige Anwaltskanzleien ein Regelwerk als allgemeine Richtlinie entwickelt.

In unserem (HoloChain) ICO werden Hosting-Guthaben vorverkauft. Durch die Teilnahme findet lediglich ein Vorverkauf von Hosting-Diensten für P2P^[12]-Apps statt – ein Produkt mit tatsächlichem Nutzen in einem 200-Milliarden-Dollar-Hosting-Markt. Unsere Kryptowährung funktioniert auf ähnliche

¹⁰ Ende '17 reichten geprellte Anleger Sammelklagen ein

¹¹ EOS soll ein kommerziell nutzbares Betriebssystem für dezentrale Applikationen werden, die auf der Blockchain aufsetzen.

¹² P2P – Peer to peer (peer, englisch: Gleichgestellter, Ebenbürtiger), ein Konzept, das ohne zentralen Server auskommt. Kommunikation unter Gleichen

che Weise, wie eine Foto-Webseite, auf der man 20 Credits für ein paar Dollars kauft und damit Rechte an verschiedenen Fotos erworben werden können. Die Seitenbetreiber ermitteln anhand der heruntergeladenen Bilder, welche Fotografen daran in welcher Höhe partizipieren.

Holo vertreibt von verschiedenen Hosts angebotene Hosting-Dienste, welche für die bereitgestellte Rechenleistung in der internen Währung vergütet werden. Anstatt nur spekulative Münzen zu erzeugen, **verwenden wir, im Sinne erhöhter Sicherheit, ein als Präzedenzfall geschaffenes Geschäftsmodell für die schnell wachsende Branche und machen uns traditionelle Buchhaltungsmethoden zunutze, die durch kryptographische Unveränderbarkeit angereichert werden.**

Durch Betreiben einer HoloPort-Hosting-Box, Erstellung einer App oder der Installation der Holo-Software auf dem eigenen Server, nimmt man direkt an der Wertschöpfung in diesem Ökosystem teil. Entsprechende Teilnehmer stellen unmittelbar einen Wert zur Verfügung und verlassen sich nicht primär auf die Investition in die von anderen produzierten Werte. Daher können unsere Hosting-Credits nicht als Wertpapier angesehen werden.

Eine weitere bedeutsame Risikoreduzierung geschieht durch Verkürzung der Zeitspanne zwischen ICO und der Einführung und Nutzung der angebotenen Waren/Dienstleistungen. Darüber hinaus können klare und direkte Vorteile, Services, Produkte oder Rechte definiert werden, die zum Erwerb bereitstehen (und nicht spekulative Vorteile für die Zukunft). Verkäufe können auch auf „qualifizierte“ Investoren (Personen, die reich genug sind, solche Risiken einzugehen) begrenzt werden. Falls das ICO für normale Menschen zugänglich gehalten werden soll, können Einkäufe auf kleine, risikoarme Beträge beschränkt werden. **Die Kombination all dieser Ansätze senkt die Risiken für jeden erheblich.**

8. Besseres Währungsdesign und Systemdynamik

Ein grundlegendes Währungsdesign und die es auslösende Dynamik können nicht stark genug in den Vorder-

grund gerückt werden. Kryptowährungen können mehr sein als spekulative Spielchips, die losgelöst sind von realen Werten. Sie müssen keine Münzen sein, die magisch aus dem Nichts entstehen.

Wie cool eine Idee auch ist; der Erfolg einer zukünftigen Krypto-Plattform hängt davon ab, wie gut die Währung gestaltet wurde, die ihr die Kraft verleiht. Wenn nicht Werte in alle Teile des Netzwerks gelangen, die es aufrechterhalten, wird es sterben. Wenn es nicht die richtige Strömungsdynamik erzeugt, wird es unausgewogen. Großartige Technologie, die infolge der Investitionshöhe in die zugrundeliegende Währung nur für Superreiche oder Ultra-Technikfreaks zugänglich ist, ist alles andere als großartige Technologie.

Was noch schlimmer ist: obwohl Blockchain sich als dezentrale Plattform darstellt, verwenden die meisten Blockchain-Systeme entweder *Proof-of-Work*^[13] oder *Proof-of-Stake*^[14] als Konsens-Algorithmus, mit Anreizbelohnungen für diejenigen Knoten, die diese Beweise liefern. **Beide Algorithmen sind aber Ansätze zur Zentralisierung von Macht und Kontrolle. In beiden Fällen werden die Reichen reicher.** Es ist kein Zufall, dass Bitcoin, nicht einmal 10 Jahre alt, bereits zentraler gehalten, ausgegeben und kontrolliert wird als die nationalen Währungen, die es einmal ersetzen wollte.

Ein Problem ist, dass fast jeder davon ausgeht, es gäbe im Prinzip nur eine Möglichkeit, eine Kryptowährung zu betreiben. Die Leute haben keine Vorstellung von den Hunderten von verfügbaren Wahlmöglichkeiten^[15], mit deren Hilfe sie die Werte- und Vermögensmodelle in ihrem Währungssystem grundlegend verändern können.

Der Holo-Energieträger ist nicht münz- oder tokenbasiert, sondern wird auf einer äußerst anpassungsfähigen, doppelten (Krypto)-Buchhaltung betrieben. Holo-Energieträger werden nie aus dem Nichts geschaffen, denn jedes Guthaben wird von einer ausgleichen-

den Schuldposition begleitet. Dies hat zwei interessante Nebenwirkungen:

1. Es gibt per Saldo immer ein stabiles Nettoguthaben von Null im System.
2. Holo beginnt mit einem Schuldbetrag, der von Teilnehmern des ICO gekauft wurde, und **wir werden, bis zur Begleichung der Schuld, buchstäblich das 100-fache dieses Wertes produziert haben.**

Holo-Energieträger werden von der Rechenleistung der Teilnehmer gedeckt, die das Hosting von P2P-Krypto-Apps anbieten. Wir werden den Preis bei der ICO-Einführung auf einen Benchmark-Satz verteilter Rechenaufgaben zu einem Bruchteil der Kosten (wahrscheinlich 1/10.000) festlegen, die unter Ethereum anfallen würden. Für die Hosts, die Computer zur Verfügung stellen, werden Holo-Energieträger auch teilweise durch Fremdwährungen gedeckt, die zum Kauf von *Credits* verwendet wurden. Damit können Hosts die verdienten *Credits* einlösen, um ihre Rechnungen zu bezahlen.

Das Angebot der Währung ist an die Bereitstellung von Rechenleistung gekoppelt, wobei das Netzwerk gemeinsam mit dieser wächst. Dadurch stellt der Wert dieser Rechenleistung für Hosting-Dienste eine stabile Wertebasis für die Währung dar. **Die Nachfrage nach Rechenleistung ist praktisch unbegrenzt, also – ob mit oder ohne Austausch – sind sowohl eine relativ stabile Nachfrage als auch die dazu passende Liquidität zur Deckung dieser Nachfrage, bereits in den Holo-Energieträger eingebaut.** Spekulation kann man nicht verhindern, aber man kann die Währung so gestalten, dass der Schwanz nicht mit dem Hund wedelt.

Der Holo-Energieträger ist so konzipiert, dass er einen schnellen Anstieg von Wert und Kaufkraft besitzt, sich dann aber weitgehend im Wert stabilisiert, um Umlauf zu unterstützen und zu fördern und nicht das Horten. Wir werden sehen, wie erfolgreich sich unser Design entwickelt – aber es werden sicher keine Krypto-Spekulationschips sein.

Ich möchte jeden im Krypto-Raum herausfordern, die Phase von Kryp-

to-Tokens zu überwinden, **die aus dem Nichts erschaffen wurden** (was „Fiat“-Ausgabe eigentlich bedeutet). Stellen Sie sich stattdessen neue Möglichkeiten vor, wie Währungen ausgegeben, gehalten, mit anderen Werten von gutem Ruf verknüpft und an einen verlässlichen realen Wert gebunden werden können, um den eigenen zu stärken und zu stabilisieren.

9. Verantwortlichkeit

Es tauchen tatsächlich ICOs auf, in denen keine, bzw. falsche Teammitglieder oder gestohlene Identitäten erscheinen. Für einen guten Start bedarf es eines sichtbaren Teams echter Menschen, verbunden mit realen Leistungen und Misserfolgen, die auf soziale Medien reagieren und die mit anderen realen Menschen verbunden sind. **Die Verantwortlichen sollten erkennbar sein.**

Man braucht eine klare Beschreibung dessen, was man liefert, einen klaren Fahrplan zur Erreichung des Ziels, und eine ungefähre Zeitplanung. Zeitverschiebungen und Strategieänderungen sind verständlich und werden auch akzeptiert, wenn sie öffentlich bekanntgemacht werden.

Verantwortung für die Geldmenge, die man zulässt, ist genauso wichtig, wie das Sichtbarmachen des Wertes, den man produziert. **Hier zählt weniger der Wert des Tokens, als das Funkzionieren eines ausgereiften Krypto-Projekts.** Wie bereits erwähnt, macht die negative Einstiegsbilanz der Holo-Organisation deutlich, wie viel eingenommen wurde und wo wir im Bemühen stehen, diesen ursprünglichen Wert der Gemeinschaft 100-fach zurückzugeben.

Es ist eine anspruchsvolle Herausforderung, durch die im ICO-Raum auftauchende seltsame und komplexe Vielfalt logischer Widersprüche zu steuern. Eine Möglichkeit, ein Projekt verantwortlich zu gestalten, liegt in der Ausgabe einer Vielzahl von Tokens an Teammitglieder, die nur nach und nach übertragen werden, sodass sie im Spiel bleiben müssen, um einen langfristigen Wert zu schaffen. ICO-Rating-Formulare unterstellen stillschweigend, dass es sich ansonsten um eine Betrugsmasche handeln würde. Wenn

13 Arbeits- oder Leistungsnachweis

14 Ansprachsnachweis

15 <http://artbrock.com/currencymap>

spekulative Token die einzige Möglichkeit wären, eine Währung zu erstellen, erschiene dies auch sinnvoll.

Ist die Eigenkapitalisierung eines Krypto-Projekts nicht der Sinn eines ICO? Warum möchte man nicht, dass ein Projekt die Tokens selbst als Mittel verwendet, um die Barauslagen für das Team zu ersetzen? Macht es tatsächlich Sinn, mehr Tokens zu verkaufen und damit das Geld anderer Leute zu gefährden, nur um Werte auf den Konten des Teams wegzusperren? Wenn der Wert von künstlicher Knappheit herrührt, möchte man natürlich verhindern, dass das Team seine Tokens abstößt und die Währung dadurch abstürzt. Wie wäre es mit einem verzögerten Auslösungsplan, oder dem Zeichnen von Lohnäquivalenten für einen bestimmten Zeitraum?

Wie stellt man die Übernahme von Verantwortung dar, damit der Wert des Angebots und der Vorfinanzierung gesichert sind?

Schlussfolgerungen

Der ICO-Raum mag frisch, neu und aufregend erscheinen, aber er ist auch voller Betrügereien (ob absichtlich oder durch Zufall). Wenn wir diesen Raum am Leben erhalten und Möglichkeiten wahren wollen, damit Projekte Zugang zu kreativem Kapital erhalten, dann müssen wir die Messlatte höher legen.

Es gibt viele Websites, die ICO-Angebote machen und Rezensionen oder Bewertungen veröffentlichen. Manche scheinen nur Blutegel zu sein, die ein Ökosystem mit Krypto-Geldfluss anzapfen. Man kann nur schwer erkennen, was genau dahintersteckt und ob die gebührende Sorgfalt waltet.

Als wir die Anmeldeformulare ausfüllten, gab es darauf einfach keinen

Platz, um irgendetwas Innovatives zu vermitteln – keinen Platz, um zu erklären, wie unsere Währung oder unser Angebot tatsächlich funktionieren würde. ICOs gibt es kaum 10 Minuten und schon sind sie Stanzform-, Blankoformular-Projekte. Ich möchte Raum schaffen, um bessere Wege zu entwickeln und zu entdecken, als die wenigen Modelle repräsentieren, die bisher entstanden sind!


Wir sprachen mit Experten und potentiellen „Beratern“ der Szene. Einige mochten unseren Prozess nicht. Sie dachten, die „kleinen“ Zahlen in der Crowdfunding-Kampagne hätten es den großen Spielern schwermacht, uns ernst zu nehmen. Sie versuchten uns direkt in die Arme von Risikokapitalgebern (VCs) zu treiben, während wir den Weg einschlugen, uns direkt mit unserer Nutzergemeinschaft zu verbinden und den Einfluss von VCs zu begrenzen.

Mit ethischen ICOs gibt es kein leicht verdientes Geld. Es bedarf eines starken moralischen Kompasses, um die Pfade zu meiden, die sich bereits im ICO-Raum eingetreten haben, aber genau das könnte erforderlich sein um Integrität, Verantwortlichkeit oder die Beziehung zur Gemeinschaft nicht zu gefährden. Anwälte verdienen daran, sicherzustellen, dass man nicht zur Rechenschaft gezogen wird und man vor den Risiken der Rechenschaftspflicht geschützt wird.

Zum jetzigen Zeitpunkt kann ich nicht sicher sein, ob wir alle Fehlritte vermieden haben. Tatsächlich mussten wir ein paar Mal zurückgehen, um Dinge auf eine neue Art und Weise zu wiederholen. Ich glaube, dass wir uns zumindest ein wenig von der Masse abheben, denn wir haben ehrlich versucht, es richtig zu machen. Ich hoffe, dass man in den nächsten Monaten er-

kennen wird, was wir anders gemacht haben.

Was halten Sie von unseren Entscheidungen? Sehen Sie irgendwelche größeren Fehlritte?

Welche Ideen haben Sie zur Funktion von ICOs, um die Dinge für alle sauberer, klarer und sicherer zu machen? 

Zum Autor Arthur Brock



Kultur-Hacker, Software-Architekt baut gezielt Währungen auf, die die soziale Dynamik unserer aufstrebenden postindustriellen Wirtschaft prägen. Er hat mehr als einhundert Entwürfe für Multi-Währungssysteme erstellt und sein Software-Unternehmen hat Dutzende dieser Systeme erstellt und eingesetzt.

Zunächst nutzte Arthur sein Wissen über Künstliche Intelligenz bei GM, Chrysler & Hughes, verlagerte sich jedoch auf die Entwicklung von Intelligenz in sozialen Architekturen, anstatt auf Computern. Er begann mit von Studenten geleiteten Schulen und preisgekrönten, von Mitarbeitern geleiteten Unternehmen und entdeckte, dass die Maschinerie, die diese Art von Organisationen betreibt, spezifische Anreiz- und Feedback-Muster aufweist. Er begann, die Geheimnisse der sozialen DNS zu ergründen, durch die Menschen handeln und erforschte die kritische Rolle von Währungen für die Programmierung dieser Muster.

Die Entwürfe von Arthur umfassen Währungssysteme für: gemeinsame wissenschaftliche Forschung, nachhaltiges Fischereimanagement, Unternehmensvergütungspläne, Mitarbeiteraktienoptionen, gemeinschaftsbasierte Wirtschaftsentwicklung, Unternehmens-Barter und -tauschhandel, Triple-Bottom-Line-Handelskredite, Open Source Softwareentwicklung, Kundenbindungsprogramme, Wasserrechte, Rezirkulation von Geschenkkartenzertifikaten, Zivildienst, Leistungsmanagement für Mitarbeiter, Kunst- und Kulturentwicklung, effizientes Teilen und Management von Ressourcen sowie Umweltverträglichkeitsprüfungen.

Mit Sitz in New York City berät Arthur Brock weltweit Organisationen, die sich aktiv für die New Economy neu strukturieren.

Kontakt: <http://artbrock.com/contact>

Dies ist dritte und letzte Teil von Arthur Brocks Serie „Toward an Ethical ICO“.

Dieser Beitrag erschien zuerst auf Medium.com. (<https://t1p.de/A-Brock-3>)

Einige Rechte vorbehalten



„**Smart contract**“, „**Bitcoin**“, „**Ethereum**“ – Begriffe, deren Grundlage die sogenannte „**Blockchain-Technologie**“ ist, halten Einzug in Wirtschaft und Gesellschaft.

HUMANE WIRTSCHAFT gründet ein Blockchain-Laboratorium. Alle Interessierten können mitmachen. An die Entstehung konkreter Projekte ist ebenso gedacht, wie an die verständliche Aufarbeitung des Themas für Veröffentlichungen. Wir haben zu diesem Zweck sowohl einen virtuellen Raum im abgeschlossenen Intranet des Herausgebers der Zeitschrift geschaffen, als auch einen physischen Raum am Lernort Wuppertal. Dadurch können sich national und international Interessierte dem Thema unter dem Aspekt widmen, einen Beitrag für die humane Wirtschaft von morgen zu leisten. Dabei soll Wert darauf gelegt werden, dass Experten aus anderen Fachgebieten mitwirken, damit die Digitalisierung den Menschen dient.

Mitmachwillige bitten wir um Kontaktaufnahme per E-Mail: redaktion@humane-wirtschaft.de