

Legal on Air – Der Steuerrecht Podcast von Deloitte
Episode #15: „Krypto verstehen – Folge 2: Nimiq“
Speaker: Alireza Siadat, Max Burger

Alireza Siadat: Eine neue Folge von Krypto verstehen. Krypto verstehen ist unser neuer Podcast, heute mit der Episode 2. Krypto verstehen ist ein Podcast für Zuhörer, die im Kryptobereich schon aktiv sind, die sich mit Krypto auskennen, aber auch für neue, die im Bereich Krypto noch nicht so viel Verständnis haben. Deshalb ist Krypto verstehen vor allem dazu gedacht, dass man im Gegensatz zu Bitcoin verstehen die Kryptoökonomie versteht. Und die Podcasts sind immer mit Gästen. Heute habe ich einen Hidden Champion, würde ich sagen, der Kryptoszene dabei, jemand, der schon sehr lange im Markt aktiv ist, den aber die meisten in Deutschland nicht verstehen, obwohl da auch viel schon passiert ist. Ich darf Max Burger begrüßen von Nimiq. Lieber Max, schön, dass du da bist. Erzähl etwas zu dir und zu Nimiq, bitte.

Max Burger: Hi Alireza, vielen lieben Dank für die Einladung erstmal. Freut mich sehr, hier zu sein. Ich bin sehr gespannt, worüber wir uns heute unterhalten. Natürlich, Nimiq ist ein dezentrales, Non-profit stiftungsfinanziertes Krypto- und Blockchain-Projekt. Das Projekt wurde 2017 von drei Deutschen in Costa Rica, in Zentralamerika initiiert. Ja, zu Anfang waren es fünf Leute, die daran gebaut haben, mittlerweile sind wir um die 30, ja, das Kernteam zumindest, was an Nimiq arbeitet. Aber natürlich sind wir nicht alleine, sondern wir leben auch wie viele andere Krypto- und Blockchain-Projekte von und mit unserer großen weltweiten internationalen Community. Wir haben damals, man muss es natürlich im Kontext betrachten, ne, 2017, wir reden nicht von 2026. Nimiq hat sich damals zur Aufgabe gesetzt und verfolgt das auch immer noch, dieses ideologische Konzept, diese Philosophie und diese Idee von Bitcoin, das Peer-to-Peer Electronic Cash, was tatsächlich, ne, also etwas zu entwickeln, das tatsächlich im Alltag funktioniert, was für die Menschen relevant ist. Ich will damit natürlich nicht sagen, dass Bitcoin das nicht ist, aber damals hat eben das frühe Team um Nimiq ein paar Challenges identifiziert, die Bitcoin hatte, beispielsweise die lange Blockzeit von zehn Minuten. Man muss historisch auch sehen, das Lightning-Netzwerk steckte damals erst in den Kinderschuhen. Also, es war eben noch ein Bereich, wo unheimlich viel Innovation geschaffen werden konnte. Und unser Ansatz war eben, etwas zu bauen, was ein kleines bisschen, was diese Challenges, die Bitcoin mitbringt, eben anspricht und Lösungen dafür findet. Unter anderem war es eben die Verringerung der Blockzeit, aber es ging auch um technische Hürden. Beispielsweise, wenn du eine Bitcoin Node betreiben möchtest, ja dann kann das nicht jeder Mensch machen. Es ist ein gewisses technisches Fachwissen dazu von Nöten. Du brauchst gewisse Infrastruktur und das verhindert zumindest, dass ein Großteil der Menschen eben so ein direkter Teil dieses Blockchain-Netzwerks werden können. Ein direkter Peer im Netzwerk. Sondern dass du eben an einen Node-Betreiber dann quasi deine Transaktionen schicken musst und die verarbeiten die dann für dich. Und Nimiq hat gesagt, das ist doch eigentlich schade, wir möchten eigentlich, dass jeder Mensch, der über ein Gerät mit einem Internetbrowser verfügt, selber direkt ein Teil dieses Blockchain-Netzwerks sein kann. Und dann haben wir eben diese Knotenpunkte, diese Nodes so klein und leicht gemacht,

dass sie in jedem Webbrowser quasi gelaufen sind, was sie auch heute immer noch tun. Was bedeutet, sobald du deine Wallet im, über dein Handy beispielsweise aufrufst, dann verbindet sich die Wallet mit dem Blockchain-Netzwerk und ist ein echter Knotenpunkt dort. Das bedeutet, du bist dann eben ein richtiger Teilnehmer in diesem Netzwerk und wir haben eben dann quasi einen Mittelman, der noch zwischen dem End-User und diesem Blockchain-Netzwerk steht. Den wollten wir damals rauskicken. Mit dieser Idee sind wir dann 2017 angetreten, haben einen Crowdfunding gemacht und dann haben wir eben die Möglichkeit bekommen, das zu bauen. 2018 ist die Nimiq Blockchain dann live gegangen, das ist eine komplette Eigenentwicklung. Es ist also kein, nicht kein, wir haben nicht Bitcoin geforkt und ist irgendwie ein schönes Logo drauf getackert, sondern ist wirklich eine komplette Eigenentwicklung Mix aus Bitcoin, Ethereum in JavaScript, dass es eben wirklich Web Native ist. Und ja, damit, damit sind wir dann gestartet als technologische Infrastruktur. Großes Ziel war immer, das ökofreundlich zu machen. Das haben wir Ende 2024 dann mit unserer eigenen Proof of State Blockchain realisiert, so dass wir quasi von diesem energiereichen Mining weg sind, hin zu dem energiearmen Staken, was eben zusätzlich den Usern auch noch ermöglicht, über sehr einfache Wege mit ein paar Klicks auch quasi Rewards dann zu bekommen, wenn sie sich an der Sicherung dieses Netzwerks beteiligen. Unsere große Mission, unsere ewig währende Mission ist es, diese tolle Idee dieses digitalen Geldes, was grenzenlos ist, was zensurresistent ist und dezentral, das so zu verpacken, dass ein, viele Menschen auf der Welt Zugang zu diesem Thema finden. Wir wissen, du bist ja auch im Kryptospace unterwegs, es ist immer noch eine recht, wenn auch eine große, aber eine abgeschottete Community und Krypto hat es bis heute zwar vielleicht in die Wahrnehmung geschafft, in die globale, aber es ist noch nicht in jedermanns Händen. Und wir arbeiten da schon sehr, sehr lange dran, werden da auch weiterhin dran arbeiten. Und wir haben in den letzten Jahren sehr viel ausprobiert, sehr viele spannende Erkenntnisse gewonnen und auch einfach sehr viel verstanden und gelernt, warum Dinge so sind, wie sie sind und warum manches eben vielleicht auch nicht funktioniert. Und das Wissen nehmen wir jetzt und bauen als Team mit unserer Community gemeinsam eben an der Zukunft dieser Vision, dass die Leute irgendwann doch noch dahinterkommen, dass Krypto echt spannend ist, dass es eine tolle technologische Innovation für die Menschen ist und dass eigentlich jeder, dass es sich lohnt, sich damit auseinanderzusetzen, das ist unsere Mission.

Alireza Siadat: Ja, vielen Dank Max. Das waren jetzt viele Punkte, die du angesprochen hast. Lass mich das bei meinen eigenen Worten nochmal zusammenfassen, vor allem die Themen, die glaube ich super spannend sind. Denn wenn man sich auch mal die Website von Nimiq anschaut, "Universal Money for the Independent Individual", sieht man schnell, dass es um Electronic Money gleich geht, über blockchain-basiertes Geld so ähnlich wie der, wie bei dem Bitcoin auch wenn man sich das Bitcoin Whitepaper anschaut, dann sieht man schnell die Bitcoin Blockchain ist eine Zahlungsinfrastruktur, weil Bitcoin selbst es ist nicht Geld, ja, aber die das Bitcoin Netzwerk soll eine Zahlungsinfrastruktur sein. Bei euch allerdings sehe ich mehr und auch interessant finde ich, also vielleicht kannst du gleich mal was zu sagen, was der Unterschied ist

zwischen NIM und Bitcoin, ja, oder vielleicht auch Dynamic Blockchain und Bitcoin. Du bist ja direkt zum Proof of Stake rüber gesprungen, hast dann zwischendurch auch gesagt, mein Ding, also Proof of Work war wohl die erste Blockchain, die ihr dann auch aufgesetzt habt. Deshalb könnte man vermuten, ihr habt Bitcoin nachgebildet. Aber was ich sehe, wenn ich jetzt auf die Webseite drauf gehe und auch mal gucke nach, nach einer App und so, sehe ich schnell, NimiQ steht für viel mehr als nur Kryptopayment. Ja, ich sehe ein Krypto-Ökosystem. Ich habe damals gesehen gehabt, ihr habt eine Krypto-Map. auch gehabt so ähnlich wie Google Maps, wo man sehen kann, welche Akzeptanzstellen gibt es denn weltweit, wo man mit NIM, auch beim Merchant, also beim Händler zahlen kann. Ich habe auch gesehen, dass es ne, ne Wallet gibt, aber eine Self-hosted Wallet sprich, das kann man gerne mal von dir bestätigen, dass ihr jetzt keine Krypto-Verwahrdienstleistung anbietet, sondern diesen Gedanken zu sagen, das Geld gehört dem Individuum, wie du es auf der Webseite drauf schreibt. Deshalb hat das Individuum auch seine eigene selbst gehostete Wallet und dementsprechend auch immer die Hoheit über seine Assets. Und dann, was ich auch noch ganz spannend finde, euch gibt es ja schon seit 2017 und das darf man nicht zu klein schreiben. Weil wenn man im Kryptomarkt aktiv ist, weiß man ganz genau, 2017 war der ICO-Hype, wo viele, die noch rechtzeitig einen guten ICO hingelegt haben, auch gut über die Crowd Finanzmittel einsammeln konnten, wenn das Produkt gut war, also, ich würde sagen, dass die meisten Investoren damals auch schon erkannt haben, wenn ein Produkt gut ist. Und wenn du jetzt mal nach heute schaut, also 2017 bis 2026, euch gibt es ja immer noch. Das heißt, den Fehler, den viele Companies damals gemacht haben, ein ICO zu starten und eine Vision zu verkaufen, es gibt ja diese, ja diese Bilder, die man dann so sieht, wenn man dann ein ICO sich anschaut, was beschrieben wird im Marketing als Zebra und hinten raus kommt dann halt in der Karikatur dann nur noch so ein Esel. Und so ist es ja gerade bei euch nicht, sonst würde es euch heute nicht geben. Aber vielleicht kannst du da noch mal auch noch mal zwei Wörter sagen. Also konkret ist NIM dasselbe wie Bitcoin oder was macht euch anders? Und dieser Stiftungsgedanke, den du gesagt hast, den ich ganz spannend finde, vielleicht dazu noch was sagen, warum es euch schon so lange gibt, wenn ihr Non-profit seid und ihr auch mit dem Produkt kein Geld verdient. Ja, aber dem Produkt selbst, mit dem Produkt meine ich die Self-hosted Wallet, die gibt es wohl for free. NIM, wenn man das hat, und NIM nutzen möchte, die Infrastruktur, die ihr aufbaut, die ist so, wie ich gesehen habe, for free. Ja, dass du dann aber vielleicht zwei Sätze sagst, das finde ich super spannend und ich glaube auch so ein bisschen für die Nachahmer, die jetzt noch versuchen, in die Kryptowelt reinzukommen und ein Produkt aufzubauen, dass man so ein bisschen Lessons Learned auch von euch mal mitnimmt und sieht, wie das funktionieren kann, wenn man wirklich strategisch die Krypto-Adoption jetzt hier versucht zu erreichen.

Max Burger: Ja, ich, ich versuch es mal nacheinander in die Kette einzuordnen. Was du auf der Website liest, ist eine Kurzfassung oder eine Abwandlung unseres Purpose. Ja, also wir haben uns letztes Jahr oder vorletztes Jahr in einem sehr langen Prozess damit beschäftigt. Wer sind wir eigentlich und was macht NimiQ eigentlich? Und dadurch, dass wir eben Non-profit sind, also wir sind quasi eine Gruppe oder dieses Projekt besteht aus einer Community und einer

Gruppe von Idealisten. Ich glaube, es ist fair, uns so zu bezeichnen. Ja, wir streben nach einem Ideal, nach einer Vision. Die ist durchaus auch philanthropisch. Wir glauben also daran, dass Krypto etwas Gutes bewirken kann für die Menschen und wir wollen das herausarbeiten. Und der eigentliche Purpose heißt, dass wir in diese Individuals empowern wollen. Es geht hier um Empowerment. Wir wollen die guten Seiten von Krypto herausstellen und den Menschen erklären, warum es eine wichtige Innovation ist und was sie Gutes tun kann. Und der Kern dessen ist eben ein unabhängiges, independent und universal universell, nutzbares Geld, was abseits der bekannten Fiat-Strukturen funktioniert. Und die Idee war, wenn ich sag, wir sind Idealisten, dann sind wir sehr, sehr nah an der eigentlichen Philosophie und an den Idealen von Bitcoin. Ich habe auch spaßeshalber, ne, sage ich, wenn die Leute fragen, ja, was ist denn NIM? Dann sage ich, NimiQ oder NIM ist „the closest Shitcoin to Bitcoin“, was bedeutet von der von der Ideologie und von den Ideen und von den Prinzipien ist NIM sehr, sehr nah an dem, was auch Bitcoin sein möchte. Bitcoin ist aber, glaube ich, heute hat sich eher als Store of Value etabliert, ne, also das digitale Gold. Und wir wollten eben schon immer, NimiQ wollte schon immer das digitale Cash sein, ja, was man dann eben, ne, wirklich in der Tasche hat und was man dann halt auch praktisch im Leben, aus im normalen Leben ausgeben darf. Es gibt so gewisse Grundfesten, die die Kryptowelt zusammenhalten. Ja, dazu gehört eben Dezentralität, Neutralität, diese Sensorship Resistance, dass es also nicht zensiert werden kann, dass es grenzenlos ist. Das sind Werte, die uns extrem wichtig sind, seit Sekunde eins, auf denen wir immer aufbauen. Aber wir haben damals eben auch noch Ausbaupotenzial entdeckt. Ja, wir haben gesagt, das Ganze muss irgendwie auch praktisch sein und es muss im Alltag auch nutzbar sein. Es muss schnell sein, was eine Anspielung eben auf diese zehn Minuten Blockzeit ist. Es muss „low cost if not free“ sein. Also am besten ist es, quasi kostenlos Transaktionen darüber zu versenden. Und nur wenn quasi wirklich extrem viel über dieses Blockchain-Netzwerk abgearbeitet wird an Transaktionen, kostet das eine sehr, sehr kleine Fee. Erwinnere dich an Bitcoin. Es gab da in Hochzeiten gibt es da eben Phasen, wenn du jetzt eine Bitcoin Transaktion sendest, kaufst du deinen 1,20 Euro Kaugummi und bezahlst zwei Euro Netzwerk Fees davon. Ja, das waren eben so damalige diese, diese Geschichten, wo wir gesagt haben, das muss irgendwie noch besser und praktischer gehen. Was uns aber auch wichtig ist und was so ein kleines bisschen auch unseren, auf diesen Non-profit philanthropischen Gedanken anspielt, für uns ist es wichtig, nachhaltig zu sein. Ja, und dieser positive Aspekt, dass wir etwas Gutes bewirken wollen. Wir haben gleich von Anfang an im Genesis-Block zwei Prozent der Gesamt, des Gesamtumlaufes von also quasi der Gesamtmenge aller erzeugbaren NIM haben wir in eine wohltätige Stiftung überführt. Was bedeutet diese Stiftung, die hat das einzige Ziel, sozial und ökologisch wertvolle, sinnvolle Projekte zu unterstützen und das ist uns nicht irgendwie jetzt so vor drei Jahren eingefallen, weil wir dachten, ah, jetzt macht irgendwie jeder so Charity, wir wollen das auch machen, sondern uns war das ganz wichtig, dass das von Anfang an verankert ist in unserer DNA, dass wir Gutes tun wollen, dass wir nachhaltig sein wollen, grün sein wollen. Und einfach eine gute, eine positive Kraft. NimiQ ist ein Inuit-Wort. Und es ist quasi die Kraft, die gute Kraft, die alles zusammenhält, die konstruktive Kraft, die Dinge verbindet und sie zusammenhält. Und ich finde, das ist so als Kern dessen, wie wir uns als Projekt oder wie wir das Projekt sehen, es gehört natürlich nicht uns, es gehört allen,

ist glaube ich ein wichtiger Kern. Also wir haben quasi, wir sind auf denselben fundamentalen Grundsätzen aufgebaut wie Bitcoin, haben versucht dem Ganzen unseren eigenen Touch zu geben mit dem Ziel es praktisch, nachhaltig und schnell und einfach für alle zu machen.

Alireza Siadat: Ja, das finde ich sehr spannend, aber vielleicht für den einen oder anderen Zuhörer ein bisschen zu philosophisch. Gehen wir mal ein bisschen so in die Praxis, in den Alltag zurück. Du hast gesagt, dass NIM oder Nimiq für digitales Cash steht, also ein Zahlungsmittel. Wenn wir uns jetzt mal die Kryptolandschaft anschauen und da ist der Elephant in the Room ganz klar Stablecoin. Wo positioniert sich dann NIM im Vergleich zum Stablecoin?

Max Burger: Sehr gute Frage. Es ist so, wir, seit vielen, vielen Jahren ist die Idee von Bitcoin natürlich und auch von NIM, hey, wir laufen im Alltag damit rum und bezahlen damit überall. Ja, das ist quasi so die selbst propagierte Vision von Kryptowährung als Zahlungsmittel im Alltag. Jetzt hat sich einfach, ich würde mal sagen, die Realität hat mittlerweile gesprochen, dass es für die Menschen gedanklich eine Herausforderung ist, mit einem volatilen Asset, also mit einer nicht wertstabilen Währung, im Alltag zu bezahlen. Weil es gibt so gewisse gedankliche Hürden und die eine ist ganz einfach, mache ich hier gerade etwas Dummes? Ja, ist der Kaffee, den ich hier kaufe, übermorgen, könnte ich mir dafür auch ein Auto kaufen? Ja, das ist natürlich alles wilde Spekulation und stark übertrieben, aber dieser reine Gedanke: Ist das jetzt sinnvoll, das hier auszugeben oder mache ich hier gerade einen Fehler oder bin ich vielleicht sogar, ne, habe ich irgendwann gekauft und dann ist der Preis runtergegangen und jetzt bin ich ja eigentlich mit meinem, mit dem Geld, was ich damals da getauscht habe, jetzt habe ich ja eigentlich was verloren. Ja, was ist denn jetzt im Bärenmarkt, gebe ich jetzt, kaufe ich jetzt zwei Jahre keinen Kaffee mehr damit? Ja, das ist halt ein bisschen schwer. Da kommen einfach im Alltag ganz praktische Hürden zutage, treten da hervor, die Stablecoins einfach nicht haben, weil da das kennen alle, ne, ein Euro ist ein Euro und der Dollar, dass die auch selbst letztendlich, ne mit Inflation nicht immer gleich viel wert sind, das erleben wir ja selbst häufig am eigenen Leib. Aber die Menschen fühlen sich gedanklich wohler damit, mit einer stabilen Währung zu bezahlen, als eben, ja mit einer volatilen Währung. Das verstehe ich durchaus. Allerdings muss man eben jetzt, wenn man es mal von der von den rein grundlegenden Mechanismen betrachtet, dann ist halt so ein Stablecoin, der sieht jetzt erst mal so ähnlich aus wie so eine Kryptowährung. Ja, funktioniert auch auf einer Blockchain. Aber wenn man dann ganz genau hinguckt, dann gibt es da doch fundamentale Unterschiede. Und zwar, es gibt ja Stablecoin Emittenten, die haben dann also letztendlich, es gibt so eine zentrale Instanz, wo ich hingehen kann, sag: „Hey, ich tausche jetzt meinen Dollar gegen diesen digitalen Dollar oder mein Euro gegen den digitalen Euro“. Und diese zentralen Instanzen sind ja eigentlich genau das, was die Idee von Bitcoin und auch von NIM eigentlich ja nicht mehr wollen, sondern wir wollen ja eigentlich weg von dem, dass es eine zentrale Instanz gibt, die Macht hat, die Entscheidungsgewalt hat. Hin zu einer völlig dezentralen Welt, in der die Gemeinschaft das betreibt, die Gemeinschaft entscheidet und eben kein Einzelner Macht hat, beispielsweise Transaktionen einzufrieren oder so ein Netzwerk einfach abzuschalten oder sich von irgendeiner Regierung oder Regulatorik, die unter Druck setzen lässt.

Und wenn man das möchte, dann findet man das eben entsprechend nur in Kryptowährungen, wie ich sag jetzt mal ganz böse, echte Kryptowährungen. Ich will jetzt niemanden hier irgendwie schlecht reden, ja. Aber im, im Vergleich jetzt zu einem Stablecoin, der durch einen Emittenten herausgegeben wird, ist Bitcoin einfach a different kind of animal. Ja, und NIM gehört da auch dazu, da wir, wie gesagt, die gleichen technologischen, ja, Grundlagen haben. Wer wirklich sich dieser Idee, wer die verstanden hat und wer dieser Idee folgt, dass es was Tolles ist und dass es ein unheimlich, ein Vorteil sein kann, wenn man sein eigenes Geld wie Bargeld auch, ne, wenn ich das besitze, dann kann mir das keiner wegnehmen. Ich bin der Einzige, der darüber entscheidet. Wer wirklich an dieser, an dieser Idee festhält, der findet das natürlich nur in Kryptowährungen wie NIM oder Bitcoin und nicht in Stablecoin. Natürlich Stablecoins sind wertstabil. Mit denen kann ich keinen Verlust machen, mit denen kann ich keinen Gewinn machen. Das ist für manche super wichtig, ne, du siehst ja auch in vielen Ländern bieten, sind Stablecoins haben quasi die normalen Währungen ersetzt, die in diesem Land, Venezuela beispielsweise ja, da sind die unheimlich wichtig, aber letztendlich glaube ich, charakterisiert diese Krypto Community halt auch schon so ein bisschen ein bisschen Fun und ein bisschen Hoffnung und Gamble und es ist ja schon dabei und es macht schon ein bisschen Spaß. Ja, und und wer eben sowas möchte, der findet in Stablecoins zwar ein sehr praktisches Tool, was auch sicherlich jetzt in den nächsten Jahren sehr, sehr viel Adoption erfahren wird, aber es ist halt nicht so der richtige Real Deal in Sachen Krypto. Von daher, wir erkennen die, die Rolle von Stablecoins, insbesondere in Sachen Payments, ganz klar an und sehen das. Allerdings sprechen wir dann eben doch die Krypto-Leute an, die Kryptowährung wollen. Und was wir eben machen, ist, wir wollen diese beiden Welten miteinander verbinden. Was heißt, wir möchten es den Leuten auf der einen Seite einfach machen, beispielsweise jetzt ihre Staking Rewards, die sie durch Staking bekommen, im Laden in Stablecoins zu swappen und dann quasi dort auszugeben, weil das das Mittel der Wahl ist, quasi oder die vielleicht auch in Stablecoins zu halten. Aber es gibt halt auch einfach Mechanismen wie beispielsweise Staking oder auch im positiven wie im negativen Sinne, diese Volatilität, die bringt halt, die ist halt auch schon auch ein bisschen, es macht auch Spaß und das wollen wir den Leuten zeigen. Wir wollen ihnen die Sicherheit geben, hey, du kannst dein Geld sicher verwahren. Ja, deine Staking Rewards kannst du sofort swappen. Aber du kannst ja auch staken und vielleicht kommt da in Zukunft irgendwie, vielleicht steigt es im Wert, vielleicht auch nicht. Das kann natürlich keiner sagen und wir wollen einfach, dass die Leute das mal ausprobieren. Ich glaube, das ist super interessant. Das ist der erste Schritt. Du hörst da immer viel davon, aber wenn man es dann mal wirklich besitzt und wenn es nur drei Euro sind oder zwei Euro im Krypto und dann guckt man da jeden Tag drauf und versteht dann, wie sich das verändert. Das macht was mit einem. Und dann auch noch diese Idee zu verstehen, dass das anders als bei PayPal oder bei meiner Online-Banking-App, dass das mein Geld ist, was hier in meiner Hand ist. Da ist keine Bank, die irgendwas, die die will, die sagen kann, nee, ich zahl dir das jetzt nicht aus oder ich friere dein Konto ein, sondern das gehört dir und du bist der einzige Mensch, der darüber verfügen kann. Ich finde, das ist stark und ich habe schon viele Magic Moments bei Menschen erleben dürfen. In dem Moment, in dem die das realisiert haben, was das eigentlich bedeutet und daran sieht man,

wie stark diese Idee eigentlich ist und wir sind oder ich bin immer noch der Meinung, dass das eben zu wenige Leute wissen und verstehen, dass es aber auch einfach natürliche Hürden und Hindernisse gibt, die vielleicht den ein oder anderen davon abhalten, auch einfach da mitzumachen oder das mal auszuprobieren.

Alireza Siadat: Zur Staking-Thematik werden wir gleich noch 'n bisschen was erzählen oder gerne auch noch mal drüber diskutieren. Aber noch mal einen Schritt zurück zum Payment und ich bin absolut bei dir zu sagen, Stablecoins haben die Krypto-Payment-Landschaft übernommen. Ich glaube, so kann man das glaube ich wirklich schon sagen. Aber gleichzeitig, gleichzeitig würde ich bezweifeln, dass wir hier in Deutschland oder auch vielleicht in Mittelzentraleuropa unbedingt Krypto für die Zahlung benötigen. Ich glaube, dass die meisten Nutzer in Deutschland den Mehrwert mit Krypto zu zahlen nicht sehen. Und du hast schon Punkte genannt, da würde ich mich einordnen zu sagen, für mich ist zum Beispiel der Bitcoin digitales Gold. Das würde ich nie ausgeben wollen, weil ich Angst hätte, dass dass ich so, wie du schon gesagt hast, heute einen Kaffee kaufe, was morgen ein Fahrzeug sein könnte. Ich glaube, die Bitcoin Maxis sind da anders, aber von diesen Bitcoin Maxis gibt es nicht viele, die sagen, ich möchte zeigen, dass man auch den Bitcoin in der Realwirtschaft einlösen kann. Wir denken mal schön zurück an den Bitcoin-Pizza-Tag, der jetzt auch bald wieder kommt. Die gibt es ja auch, ja, absolut. Aber wirklich für die Mass Adoption zu sagen, wir nehmen jetzt Krypto und nutzen das im Einzelhandel. Ich glaube, wir werden irgendwann dorthin kommen, wenn die meisten den Mehrwert sehen, aber aus deiner eigenen Lessons Learned und da gehe ich mal auf dieses Thema Krypto-Stadt. Ja, ihr habt ja auch Krypto-Stadtprojekte, vielleicht erzählst du mal kurz was dazu und auch zu Krypto-Stadt Mannheim, was ich sehr spannend fand und auch mit der Krypto-Oma. Vielleicht hast du da mal ein bisschen Lessons Learned auch mal auch mal erzählst, weil die meisten, mit denen man spricht, die beschreiben alles blumig und sagen, wie toll es ist. Aber ich würde gerne mal von dir hören, wie siehst du das mit der Krypto-Adoption in Deutschland in den letzten Jahren als Payment-Mittel, ja?

Max Burger: Ja, spannend, spannendes Thema, die Krypto-Stadt-Initiative ist entstanden aus einer Opportunity. Also wir versuchen als als Blockchain-Projekt schon immer, schon jeher Anbindung an bestehende Zahlungssysteme zu bekommen. Weil irgendwie, wenn du dieses Geld hast, willst du ja auch irgendwo hingehen und damit bezahlen. Dann gab es damals so ein Start-up und die haben Kooperationen gemacht mit klassischen Kreditkartenterminals, um es mal einfach so zu sagen. Und dann war das damals gab es mal irgendwie ein Terminal hier und eins in Wien und eins in Graz und dann dachten wir uns, wäre doch eigentlich cool, wenn wir wirklich so ein zusammenhängendes Krypto-Erlebnis schaffen könnten. Und dann Mannheim, meine Heimatstadt, sie schreiben sich Innovationen groß auf die Fahne und sind offen für alle möglichen neuen Ideen. Und dann dachten wir, hey, wir machen jetzt hier ein Pilotprojekt, ja, und versuchen mal als Experiment Mannheim in eine Krypto-freundliche Stadt zu verwandeln. Was bedeutet, wir arbeiten sowohl mit der Stadt als auch arbeiten wir mit dem Einzelhandel. Dann wollen wir die europäische Krypto-Community dahin locken und natürlich die ganzen

Händler in Mannheim davon überzeugen, Kryptowährung zu akzeptieren, ne. Wir wollten da quasi so eine Art Movement machen. Und es ist sehr interessant. Wir haben das Ganze nicht nur dort gemacht, sondern wir haben das Ganze parallel in den letzten Jahren, das läuft seit 2021, also, wir sind schon im fünften Jahr mit diesem Projekt. Es gibt nicht nur Krypto-Stadt in Deutschland, Österreich und Schweiz. Es gibt auch Cryptocity, ist quasi so der globale Rahmen. Und Crypto Ciudad, das haben wir in einigen zentralamerikanischen Ländern, unter anderem in Costa Rica, wo eben Nimiq beheimatet ist oder entstanden ist, wo noch sehr viele meiner Kollegen leben und arbeiten und sitzen. Und die Idee war eben, dieses Experiment zu machen, ist so ein bisschen „build it and they will come“, ja, von dem wir alle wissen, dass es sehr, sehr schwierig ist, sowas zu machen. Aber wir, wir haben eben gesagt, wenn wir die Akzeptanz schaffen und wenn wir mediale Aufmerksamkeit erzeugen dafür, dann kriegen wir das zum Laufen und das mit der medialen Aufmerksamkeit, das hat ziemlich gut funktioniert. Wir haben das dann ins Leben gerufen, wir haben dann natürlich auch Partnerschaften geschlossen, die die entsprechend sich als Partner um Kryptowährung im Alltag nutzbar zu machen. Das war so ein so ein bisschen die Vision dieser Initiative und dann kam auch recht schnell die ARD auf mich zu und ich durfte bisher in vielen Fernsehformaten und Podcasts zu Gast sein über dieses Thema und es ist extrem schwer, weil den Leuten, die wissen, die verstehen nicht, warum sie das machen sollen. Ich sag es jetzt mal ganz einfach so. Ja, es gibt einen in Sachen Interesse, es gibt wenig Interesse daran. Ich muss das einfach blunty jetzt mal so sagen, weil wir die Daten haben dazu, die das auch entsprechend unterstützen. Die Händler sehen sich mit sehr langwierigen KYB-Prozessen konfrontiert. Das muss natürlich alles wasserdicht sein und regelkonform. Das heißt, du musst dann dich eben bei einem, wenn du so ein Terminal haben möchtest, musst du viele Unternehmensdaten musst du dann quasi preisgeben, du musst dich dann da registrieren. Und da haben wir, das ist für viele Menschen im Alltag, glaube ich, nicht praktikabel. Sehr viele Händler sind daran gescheitert, weil sie einfach im Tagesgeschäft, die Leute müssen Geld verdienen, wollen Geld verdienen. Und dann sagen sie, das ist total cool, dass es da zehn, zwanzig Millionen Krypto Fans in Europa gibt. Ja, aber investiere ich jetzt diese Zeit wirklich hier, das alles zu machen, diese ganzen Firmendaten preiszugeben? Damit irgendwie mal alle zwei Wochen da jemand kommt zu mir und damit bezahlt. Und erstaunlicherweise haben das wenige gemacht. Die leider haben damals auch das, was in Amerika passiert ist und was einige prominente Persönlichkeiten der Weltgeschichte so mit ihrem Tun in Krypto, Tun und Machen in Krypto beigetragen haben, das hat auch nicht unbedingt geholfen. Es scheint also nach wie vor, haftet Krypto eine Lug und Trug und Kriminalitätsimage an, was sehr, sehr traurig ist. Wir haben ja natürlich versucht, das positiv aufzubrechen, aber diese Vorbehalte, die sitzen sehr tief bei den Leuten. Und ich glaube, das ist auch einfach im realen Leben müssen sich die Leute um andere Dinge kümmern, die müssen ihren Laden am Laufen haben, die können nicht einfach losgehen und jetzt sagen, sie schulen jetzt alle Mitarbeiter darauf, wie das funktioniert. Ja, es sind Ressourcen von Nöten, die das schwierig machen für die Händler ist es natürlich auch immer mit einer großen Steuerthematik verbunden. Wir wollen natürlich am Ende die sogenannte Circular Economy, ja die Kreislaufwirtschaft. Was bedeutet die Unternehmen, die bekommen das Krypto, ja Bitcoin, NIM oder was auch immer es an Coins ist,

die sie akzeptieren und wir wollen, dass sie die behalten, dass sie den Wert, Teil davon zu sein, dieser Community erkennen. Aber das, da gibt es nicht genug Willen dazu. Ja, die Leute wollen sofort ihr Fiat haben und dann kommen wiederum Gebühren dazu. Und dann, es hat sich gezeigt, dass der Handel weder in Mannheim noch in Gambia, wo wir auch dieses Pilotprojekt hatten, noch in Costa Rica, es ist sehr, sehr aufwendig, da diese Steine zu bohren. Dann hat man Erfolg. Wir hatten in Mannheim, haben wir eine Zeit lang, waren wir super erfolgreich und dann mussten einfach aufgrund von einer schweren wirtschaftlichen Lage, ja, mussten drei von fünf Akzeptanzstellen, die wir gewonnen hatten, mussten schließen. Damit hatte Krypto gar nichts zu tun, logischerweise. Aber die Energie, die da rein geflossen ist, um das gangbar zu machen, die ist sehr hoch und das ist nicht der richtige Weg, hat sich für uns gezeigt. Ja, es ist schwierig, wir haben da auch noch keine, es gibt da noch keine Lösung, das gilt natürlich jetzt nicht nur für NIM, sondern es gilt letztendlich für alle Kryptowährungen. Die Lösung, dass der Händler quasi weiterhin seine Euro bekommt, die er unbedingt haben möchte, die Krypto Community aber mit Krypto zahlen kann. Eigentlich wollen wir weg von dieser Conversion, die Leute wirklich davon zu überzeugen, Teil dieser Community zu werden, ist sehr, sehr schwer bis nahezu unmöglich, würde ich fast sagen, zumindest auf der auf der Erkenntnis im großen Stil. Man findet immer wieder Leuchtturm-Menschen, ja, die sagen: "Hey, cool", die sind voll angezündet und machen dann da voll mit. Aber im großen Stil ist es sehr schwierig umzusetzen. Und eine weitere Thematik ist die, dass es auch für die Bevölkerung schwierig ist. Wir wollten natürlich auch Interesse daran erzeugen. Wenn wir jetzt aber mal nach Deutschland gucken. Gibt natürlich so gewisse Freibeträge. Da kann ich Kryptowährung kaufen und dann kann ich ein bisschen damit experimentieren, ohne dass ich das jetzt dem Finanzamt melden muss. Aber wenn man es jetzt mal ohne, dass ich steuerliche Expertise hab oder hier irgendwelche, ne, ich kann mir das wiedergeben, was, was ich, was ich oft und viel lese, aber wenn du jetzt Kryptowährung kaufst und jetzt am nächsten, wenn ich jetzt mal sage hypothetisch 500 Euro tausche ich jetzt mal irgendwie ein bisschen in NIM und ein bisschen in Bitcoin und vielleicht was anderes und dann gehe ich los und fange an damit zu bezahlen, dann wird das, wenn ich eine Ware kaufe damit, ist das rechtlich gesehen ein Verkauf und dann gibt es diese Haltefristen. Hältst du Krypto länger als ein Jahr, dann sind die Gewinne steuerfrei. Hältst du das allerdings weniger als ein Jahr, also wenn ich am Montag für 500 Euro kaufe und ich gehe am Freitag irgendwo bezahlen, dann muss ich also auf meine 1,20 Euro, die ich für meinen Kaugummi ausgabe, Einkommenssteuer in Höhe meines persönlichen Einkommenssteuersatzes bezahlen. Und das muss ich tracken, das muss ich aufschreiben, das muss ich dokumentieren und am Ende des Jahres muss ich dann hingehen und das in meiner Steuererklärung wiedergeben. Und jetzt sage ich unter dieser Prämisse: Erklär das mal normalen Menschen, dass das sinnvoll und dass das cool ist und wie toll es ist, ein eigenes digitales Geld zu besitzen, wenn es in der Realität so schwer ist, das tatsächlich gangbar zu machen. Und da sind wir einfach an Hürden gestoßen, wo wir gemerkt haben, das müssen wir anders aufgleisen. Ja, also dieser Weg der Mass Adoption über Payments mit volatilen Kryptowährungen in globalen Megastädten, das ist eine tolle Idee, aber sie ist sehr, sehr schwierig zu realisieren und hat sehr viele Hürden. Staking ist auf jeden Fall ein sehr sehr tolles Thema, was

sehr viele Menschen interessiert. Da kommt man aber wiederum in eine steuerliche Problematik, die wir jetzt versuchen, mit einem anderen Produkt zu lösen oder was wir gerade antesten. Also, du siehst, es gibt es gibt auf allen in allen Teilen dieser Gleichung sehr viele und teilweise auch große Hürden, wo man sich einfach überlegen muss, ist das der richtige Weg oder finden wir vielleicht andere und bessere Wege, Krypto in noch mehr Hände zu bringen.

Alireza Siadat: Ja, super spannend. Zwei Punkte, die du gesagt hast, die glaube ich den meisten Leuten gar nicht bewusst sind. Also der Otto Normalverbraucher stellt sich ja so vor, dass wenn man mit Krypto bezahlt, dass man auch euer Ideal oder Wunschgedanke, man geht in den Shop rein zum Merchant und zahlt mit Krypto und der Händler bekommt Krypto und behält dieses Krypto und nutzt es dann um Ecosystem zum Beispiel dann Ware zu kaufen, so ist es allerdings nicht. Also ich würde mal behaupten, 99 Prozent der Krypto Payment in Europa, aber auch ich glaube vielleicht ist älter, war doch 'ne Ausnahme, aber in Europa würde ich sagen, 99 Prozent der Krypto-Zahlungsprojekte verlaufen so, dass man als Nutzer denkt und glaubt, man zahlt mit Krypto. Ja, man geht zum Geschäft und dann fängt das schon an, zahlt man mit dem Handy, zahlt man mit der Karte, legt man das auf 'n Postsystem drauf und kann dann zahlen. Da fängt es ja schon an, da hat dann der Händler erst mal das Problem, hat das Postgerät überhaupt schon die Software draufgespielt, dass man auch mit mit Krypto dort zahlen kann oder muss man vielleicht was anderes nutzen. Also technisch ist erst mal 'ne Herausforderung und dann kommt der zweite Punkt, man steht an der Kasse, zahlt und was dann passiert, was die meisten gar nicht wissen, ist beim beim Zahler, also beim User, der den Krypto in seiner Wallet hat, geht das Krypto weg. Aber dieses Krypto kommt gar nicht bei Merchant an, also beim Händler, sondern im Hintergrund geht dieses Krypto dann an einen Dritten. Das ist dann ein Market Maker, jemand, der dieses Krypto off-rampet. Ja, also dieses Krypto wiederum tauscht in Fiat und dann meistens nicht selbst, sondern über einen Zahlungsdienst-Provider, über einen PSP, dann die Zahlung in Auftrag gibt, damit diese Zahlung bei der Bank des Händlers ankommt. Ja, also. Und das passiert alles in dieser einen Minute, wenn man an der Kasse steht und sagt: "Ich möchte bezahlen". Das ist einmal technisch extrem anspruchsvoll, rechtlich anspruchsvoll. Man hat ja dann gleich noch einen Market Maker hinten angeschlossen, einen Liquiditätsprovider, noch mindestens einen Payment Service Provider ein in PSP. Wenn man dann noch mit einer Kreditkarte zahlen möchte und da die Kryptos draufhaben, dann muss man irgendwie Master oder Visa Card und die Scheme noch mit einbinden oder auch andere Schemes, die es gibt, mit einbinden. Und wie gesagt, schon vorher noch den POS IT-technisch auf ein Update bringen. Und das alles bin ich absolut bei dir, Max. Ich kann es zu 100 Prozent unterschreiben. Ich mache das ja auch schon seit einigen Jahren und auch in einigen Projekten auch schon erfolgreich. Aber das sind dann Liebhaberprojekte, ein Ferrari oder jemand anderes, der sagt: "Ich möchte das jetzt anbieten". Und da gibt es vielleicht diese Nische von sehr wohlhabenden Krypto-Millionären, die in Middle East in Dubai sitzen und dann ihr Ferrari über ihre Token, die sie in der Wallet haben, bezahlen möchten und sagen, wie toll das ist, die gibt es. Aber für die Mass Adoption, so wie du sagst, muss es immer vom Händler kommen. Der Händler muss derjenige sein, zu sagen, ich akzeptiere Krypto nur dann, wenn die User

kommen und ihre Krypto nutzen, um zu bezahlen. Ansonsten wird der User doch genauso, wie er es bis heute macht, seine seine Google Wallet, seine Apple Pay nehmen, seine Kreditkarte nehmen und damit zahlen, was für den User am einfachsten ist. Nur dann, wenn der Händler die Hand hebt und sagt: "Passt mal auf, ich muss jetzt für die Kreditkartenzahlung so viel Geld zahlen. Für mich ist es viel besser, wenn du mit Krypto zahlst, mach bitte mit Krypto", dann wird es glaube ich einen Switch geben. Aber solange die Händler nicht überzeugt sind, wird es nicht überswappen auf den User. Und genauso ist es aber auch mit den Stablecoins. Die Volatilität ist bei den Stablecoins raus. Aber da bin ich genauso. Solange der Händler im Einzelhandel nicht Stablecoin-Zahlung akzeptiert, wirst du es auch nicht beim User haben. Und wenn du jetzt die Stablecoins mit einer Visa oder Mastercard auszahlst, dann zahlt er gar nicht mit Stables. Dann wird Master oder Visa im Hintergrund die Stables bekommen, wird diese tauschen und den Händler mit Fiat auszahlen, so, das ist aber am Ende des Tages nicht wirklich die Zahlung mit Krypto. Aber jetzt haben wir so viel zu Krypto und Zahlung gesagt, das wollte ich noch mal zusammenfassen. Wenn wir von Krypto Adoption sprechen und NIM macht viel mit Zahlung, seid ihr denn jetzt von diesem Krypto-Adoption-Thema völlig abgewichen oder was macht ihr? Ich habe raus gehört, ne, ihr habt ja noch Staking, ihr habt noch andere Themen. Vielleicht kannst du dazu noch mal was sagen, das wäre noch mal spannend.

Max Burger: Nein, natürlich nicht. Krypto Adoption bleibt unser ganz großes und wichtiges Thema. Die große Nuss, die wir mit allen Mitteln und mit aller, mit allem Durchhaltevermögen versuchen zu knacken. Aber uns ist einfach, wir haben realisiert, dass sich nur auf diesen Krypto-Payment, wir zahlen im normalen Leben und Einzelhandel mit echter Kryptowährung, dass es risikobehaftet ist, sich ausschließlich damit zu beschäftigen. Ich glaube, man muss eher wirklich das bezahlen, mit wenn man, wenn man jetzt Krypto als Digital Cash betrachtet, dann ist es fast so eine Art Hygienefaktor, dass man damit auch bezahlen kann. Ja, die Leute haben den Anspruch, die wollen nicht die ganze Zeit rumrennen und gucken, ob der Laden geöffnet hat oder ob da dieses Terminal jetzt funktioniert oder nicht, sondern die wollen eigentlich rumlaufen und damit zahlen. Es gibt heute sehr viele Apps, die das möglich machen, natürlich alles Stablecoin, ne, weil das ist, das ist entsprechend, entsprechend easy. Von daher ist unser Weg jetzt, wir haben natürlich, kannst du nativ mit NIM bezahlen, es kommt jetzt auch noch bald USDT in unsere Pay-App, dann kann man dabei auch switchen, wir sind dabei in einem Bridge zu bauen, dass du dann quasi auch noch in mit anderen Coins dann bezahlen kannst. Wir haben eine Bridge zum Lightning Netzwerk, sodass du quasi mit NIM auch Bitcoin Lightning Invoices direkt zahlen kannst, wo im Hintergrund geswappt wird. Und da binden wir jetzt einfach in Zukunft alle Payment Rails, die wir als sinnvoll erachten und die sich uns auch eröffnen, binden wir da an, betrachten das aber so ein bisschen als ja klar, so, die Leute wollen zahlen und wir kümmern uns auch in Zukunft immer darum, dieses Bezahlökosystem zu erweitern und es so nutzbar wie möglich zu machen. Aber das als einzigen Fokus zu haben, ist vielleicht ein bisschen zu eng gedacht. Und es hat sich, wie gesagt, die Realität hat gezeigt, dass das kein globaler Massenmarkt-Use-Case ist, mit Kryptowährung zu bezahlen. Was wir viel mehr jetzt machen wollen, ist, wir haben so eine Kultur des des, des gemeinsamen Ausprobierens. Ja, wir die Suche nach Utility, quasi die crowdsourcen

wir. Und das, du weißt, es gibt eben Spekulation, ist immer noch der Haupttreiber, die Hauptutility, die Leute kaufen etwas und hoffen dann eben entsprechend, dass es in Zukunft mehr Wert wird. Wir sehen aber auch an Polymarket, an Pump.fun, an NFTs, wenn die Leute was Cooles irgendwie machen können, dann passiert da auch was, ne? Dann passieren da Transaktionen, dann interagieren die Leute mit diesen, mit diesen Ökosystemen und das ist natürlich was, was eigentlich zutiefst menschlich ist. Die Leute wollen eher Spaß haben, die wollen einen Nutzen, die wollen Teil einer Community sein und was bauen und darauf bauen wir jetzt eben auf, was wir jetzt in den nächsten Wochen ausrollen werden, ist ein sogenanntes Mini-App-Framework. Da kannst du quasi in unserer Nimiq Pay App, die es im in den App Stores zum Download gibt, kannst du weitere Apps laufen lassen und das kann ein Spiel sein, das kann eine Utility sein, das kann, du kannst eigentlich, was du dir ausdenken kannst, ja, in irgendeiner Form, wenn wenn wenn in irgendeiner Form das das Übermitteln von digitalem Cash da dabei ist, egal ob das jetzt ein Play-to-Earn-Spiel ist oder ob das eine Reward-Logik ist oder ob es schlicht und einfach ist, weiß ich nicht, du kannst es dir ausdenken und heute muss man ja nicht mehr coden können, sondern mit den ganzen AI Tools, ja Claude und Codex, kann jetzt im Prinzip jeder, der eine Idee hat, hingehen und sagen: Pass auf, es gibt doch davon Nimiq, dieses Mini App Framework. Ich möchte jetzt die Nimiq Community ansprechen und ich möchte jetzt etwas beitragen. Ich möchte etwas Eigenes bauen. Ich füttere jetzt schlicht und einfach meiner KI diese ganzen Bausteine, die von Nöten sind, damit meine App später mit diesem Blockchain-Netzwerk interagieren kann. Und dann fange ich einfach mal an zu bauen. Ja, ich habe das selber ausprobiert. Ich kann keine einzige Zeile Code schreiben. Im Gegensatz zu den vielen technisch versierten Menschen bei Nimiq bin ich eher ja, wie gesagt, im Bereich Partnerships, Marketing, Adoption beheimatet. Aber ich bin, habe quasi so eine Haushaltsapp jetzt mir ausgedacht. Die soll Bounty Pay heißen, wo man eben quasi fürs Müll rausbringen und für alle die lästigen Hausarbeiten, ja die vielleicht die Familie erledigen soll oder die die Erwachsenen Kinder die Garage aufräumen oder so kann man eben über diese App Bounties quasi verteilen, sagen okay, Garage aufräumen gibt einmal drei Euro dann quasi in Stablecoin oder in NIM und das ist etwas, was man eben, das kann jetzt jemand normal eigentlich nicht bauen, da müsste man ja ne also. Es hat vorher sehr viel technisches Fachwissen und Coding Skills erfordert, so etwas zu erschaffen. Und wir möchten jetzt eben allen Leuten, die etwas bauen möchten, in dieser Art, ja, wo Werte transferiert werden, wo Geld transferiert wird, die Möglichkeit geben, mit diesen neuen KI-Tools halt richtig coole Apps zu bauen. Und sind schon mega gespannt darauf, was die Leute dann quasi da produzieren und freuen uns darauf, dass wir eben damit das Ökosystem öffnen. Wir geben den Leuten viel mehr die Möglichkeit, jetzt Teil davon zu sein, selbst etwas zu gestalten und was auch immer da für Apps am Ende bei rauspurzeln werden. Ich bin mir sicher, dass es so vielfältig wie die Menschen sind, ja, wird es da auch Apps und Use Cases geben. Und ein Thema, was wir momentan gerade researchen, ist, es nennt sich "Earn Crypto from Zero". Ich glaube, es gibt sehr viele Menschen, die Interesse daran haben, mit Kryptowährungen Erfahrungen zu machen, die offen für das Thema sind, auch interessiert sind, aber denen schlicht und einfach die Mittel fehlen, um es auszuprobieren oder um mitzumachen. Ja, es gibt nicht nicht alle Menschen auf der Welt, insbesondere vielleicht die

mit, junge Leute mit technischem Interesse, ja, die müssen halt teure Mieten bezahlen für ihr Studium. Die können jetzt einfach nicht dann noch irgendwas in Krypto diversifizieren, um dann Spaß zu haben. Und da sind wir gerade stark dabei, auch gemeinsam mit der Community Ideen und Konzepte zu entwickeln, wie wir quasi so eine Art Marketplace schaffen, wo die Leute durch Aufmerksamkeit, durch die Teilnahme an Umfragen und Surveys vielleicht einfache Datenbearbeitungsaufgaben ein kleines Zubrot im Krypto quasi verdienen können, ohne dass sie jetzt mit Geld kommen müssen, um das zu tauschen. Sondern wir sagen einfach: „Hey, du kannst mit leeren Händen kommen. Komm zu uns, werde Teil unserer Community. Es gibt hier verschiedene Möglichkeiten, wie du dich einbringen kannst, wie du vielleicht irgendwie kleine Rewards bekommen kannst. Und dann kannst du ja mal versuchen, das zu staken, das zu swappen, vielleicht auch mal hingehen und wenn du dann siehst: Hey, cool, ich kann hier mit einem Stablecoin bezahlen. Ja, oder mit Bitcoin, mit Bitcoin Lightning, dann probiert es doch einfach mal aus“. Aber wir möchten den Leuten eben die die Angst nehmen, was Falsches mit ihrem Geld zu machen, indem wir sagen du brauchst eigentlich gar kein Geld vorher, um hier mitzumachen. Ja, sei Teil der Community, beteilige dich an dem, was wir hier machen. Bau vielleicht auch selber was. Vielleicht hast du selber eine tolle Idee und lass uns gemeinsam wachsen und gemeinsam ganz viele coole, lustige, vielleicht auch verrückte Dinge ausprobieren. Und da wollen wir alle mitnehmen. Wir wollen die Community wesentlich stärker einbinden und echt jeden einladen. Ich kann nicht coden, ich habe keine Ahnung. Ich habe mittlerweile schon drei Apps gebaut, mit Codex von ChatGPT oder Claude, es ist super einfach und ich, es macht mega Spaß. Ich kann echt nur jedem, jeden einladen, sich das anzuschauen und Teil davon zu werden, weil es richtig cool ist. Und so suchen wir immer noch auf der ewigen, auf der ewig währenden Suche nach dem Killer-Use-Case quasi. Und am Ende, ne, bezahlen sollst du trotzdem damit das wird auch bleiben. Aber ich glaub, da stehen uns spannende Monate und noch eine spannende, eine spannende Zukunft ins Haus. Ich freu mich da drauf.

Alireza Siadat: Ja, Max, vielen Dank. Wir sind schon fast durch mit der Zeit. Allerdings, ehm, eine Sache nehme ich mit und da kannst du vielleicht zum Abschluss noch mal eine Sache noch mal hervorheben. Die NimiQ App, die kann sich jeder runterladen, die Mini App Framework mal ausprobieren. Aber gibt es auch schon ein Produkt, was du vorstellen kannst? Etwas, was ihr schon habt, Staking hab' ich jetzt öfters gehört? Gibt es da irgendwas Spannendes?

Max Burger: Ja, also das Thema Staking ist wirklich super, super interessant. Unser Ansatz bei diesen Payments war, oder ist schon immer, diese von dieser Problematik, mit dem gebe ich jetzt die Bitcoin gerade jetzt aus oder werden die vielleicht noch mehr wert? Dann haben wir verfolgen wir die Philosophie. Es wär doch eigentlich am allerbesten, wenn du die, wenn du dein Crypto, was du gekauft hast, das musst du gar nicht anfassen, ja, sondern durch dieses Staking hat man eben die Möglichkeit du kaufst eben jetzt du tauschst ne gewisse Zahl von Euro in NIM, dann packst du die in dieses in diesen Staking Contract und dann bleiben die da erstmal unangetastet, aber die produzieren eben ständig Rewards, natürlich auch im Krypto, auch in NIM entsprechend. Und unsere Idee ist dann eben gewesen, dass man sein eigentliches Krypto gar nicht anfasset, sondern dass man eben im Alltag dann mit den Staking Rewards bezahlt. Ne, das fühlt sich so ein

kleines bisschen an wie gratis Geld, obwohl es natürlich letztendlich ne, man trägt zur Sicherung des Netzwerks bei und Verwässerung und Co, egal, es fühlt sich an wie gratis Geld. Und dann wollte ich das mal einfach nutzbar machen und zeigen und dann habe ich bei der Nimiq Foundation angefragt, ob wir nicht mal ein Endgerät zeigen dürften, wo so ein paar NIM drauf liegen, die da gestaked sind, dass wir einfach mal visualisieren können, wie das aussieht, tatsächlich. Und dann gibt es die Kryptostadt-Reserve. Das ist eine bestimmte Anzahl an NIM, die eben für dieses Kryptostadt-Projekt zurückgelegt wurde, und die sind gestaked und dann hat mir die Nimiq Foundation eben quasi ein Telefon zur Verfügung gestellt, wo diese Staking Rewards da eintickern und da macht es alle zwölf Stunden Ka Ching und dann kommt da halt echtes Geld rein in NIM natürlich, aber das waren jetzt in den letzten Monaten hat es alle zwölf Stunden fünf bis sechs Euro ausgespuckt, also so zwischen zehn und zwölf Euro pro Tag. Das ist schon richtig, das ist schon echt spannend und das bin ich dann, das hab' ich Leuten einfach nur gezeigt. Ich hab' denen gezeigt, hey guck mal, wenn du sowas hättest, ja, wäre das interessant für dich und jeder ist darauf angesprungen. Es gab Leute in ihren Sechzigern, die gesagt haben: "Ey, keine Ahnung, was ich dafür machen muss, aber erklär es mir und ich mache es, weil das will ich auch haben". Und das funktioniert mit jedem möglichen Betrag, ne. Du kannst 20 Euro da reinpacken und dann kriegst du halt irgendwie, Teile eines Cents, dann alle zwölf Stunden und das richtig cool. Aber auch hier haben wir in Deutschland wieder die Situation, dass du halt in dem Moment, in dem das in deine Wallet tickert, keine steuerliche Beratung, wohlgemerkt, musst du darauf Steuern bezahlen und das macht das Ganze wieder unpraktisch. Dann dachten wir, mhm, eigentlich ist das, eigentlich ist es so cool, aber es müsste einfach so ein Mechanismus geben, der einfach das Geld, wenn das reinkommt, zieht es direkt die Steuern ab, tauscht das dann in den Euro Stablecoin und verwahrt es in so einer Steuerreserve. Und am Ende des Jahres, dann habe ich immer nur in meiner Wallet, was ich gerade wirklich sicher ausgeben kann, weil ich weiß, meine Steuern sind sicher verwahrt und das Ganze hat sich halt echt irgendwie so wie ein Goldesel angefühlt. Alle zwölf Stunden Ka Ching, Ka Ching, Ka Ching die ganze Zeit durch. Und dann hab' ich einfach irgendwann mal geguckt, ist denn der Name Goldesel, ja, gibt es da noch Domains und dann gab es tatsächlich Goldesel.app, gab es noch und dann haben wir uns hingesezt und überlegt, wie könnte denn das aufgemacht sein und dann dieses Goldesel, ja, es kommt ja aus einem Märchen der Gebrüder Grimm. Und dann haben wir wirklich, sind wir so weit gegangen, dem Ganzen so einen mittelalterlichen Märchenanstrich zu geben. Das ist jetzt also quasi eine Art Tamagotchi mit Esel, der Staking Rewards, quasi Staking Rewards so aufsplittet, dass ich eine Steuerreserve hab'. Und der halt, je nachdem, wie viel ich stake, immer dicker und immer muskulöser wird, mein Esel, so dass es sich ein bisschen anfühlt wie ein Tamagotchi. Das ist eine App, die wir wahrscheinlich ins Mini App Framework integrieren wollen, die wir gerade 'n bisschen testen, ob wir dafür Traktion bekommen. Ich kann also jeden nur einladen, sich mal Goldesel.app anzuschauen und vielleicht die E-Mail-Adresse da zu lassen, weil das würde uns signalisieren, dass daran Interesse besteht. Es gibt aber auch im Hintergrund sicherlich, hab' ich jetzt schon 15 andere Apps auch von der Community gesehen, von denen es dann hoffentlich zum Launch schon ein paar in diesen Mini App Store quasi schaffen. Ich glaube, da kommt sehr, sehr viel Spannendes. Jeder ist momentan am White coden und am Ideen entwickeln. Ich bin

einfach super gespannt, was da kommt, aber das Staking-Thema ist auf jeden Fall sehr spannend, und das hat gezeigt, dass es eine sehr große Zahl an Menschen interessiert und dass sie das nützlich finden. Und wenn sie das dann noch im normalen Leben ausgeben könnten, ohne dass sie Angst vor den Steuern haben müssen, da hat sich so ein Use Case aufgetan. Und nach solchen Möglichkeiten suchen wir. Die testen wir dann und hoffen, dass was dabei ist, was dann wirklich sehr populär werden kann und mit dazu beiträgt, dass das gesamte Ökosystem in Zukunft gesund und nachhaltig wachsen kann.

Alireza Siadat: Ja, lieber Max, vielen Dank. Also was ich jetzt mitnehmen werde, ich werde mir mal gleich die App anschauen, die neue, ich mein die alte, die kenne ich schon. Und vor allem die Goldesel.app-Seite. Mal gucken, was man da Mittelalterliches sehen kann. Vielen Dank an dich, Max, vielen Dank, dass du dabei warst. Ich hoffe, dass wir bald wieder einen Podcast machen können. Und an die Zuhörer, vielen Dank fürs Zuhören.

Max Burger: Ich danke dir, Alireza. Ich bin immer gerne dabei, wenn du einlädst.