


# SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

## Inhoud

- 1) **Stijgend aantal digitale munten De Morgen - 15 Sep. 2017 - Pagina 12**  
Geld ophalen bij een investeerder of via een beursgang is zó twintigste eeuw. Vandaag haal je als start-up geld op door een eigen digitale munt uit te geven. Initial Coin Offering, zoals dat in vaktermen heet, zit in de lift. Maar is dat wel zo interessant?

# Stijgend aantal digitale munten

 De Morgen - 15 Sep. 2017  
Pagina 12

De Morgen

*Geld ophalen bij een investeerder of via een beursgang is zó twintigste eeuw. Vandaag haal je als start-up geld op door een eigen digitale munt uit te geven. Initial Coin Offering, zoals dat in vaktermen heet, zit in de lift. Maar is dat wel zo interessant?*

Bij het Leuvense blockchainbedrijf SettleMint geven ze maandag een eigen munt uit. Ze hopen er een aantal miljoenen mee te verdienen, vooral in het Midden-Oosten en Azië.

Bij SettleMint bouwen ze software die bedrijven de mogelijkheid geeft om blockchaintoepassingen te bouwen. Omdat de inspiratie bij die bedrijven nog maar heel beperkt is, maakte SettleMint zelf een toepassing: DataBrokerDAO.

De oprichter van het blockchainbedrijf, Roderik van der Veer, legt uit: "Van alle landbouwers in België heeft 10 procent geïnvesteerd in dure sensoren die de temperatuur meten, de luchtvochtigheid monitoren en de zuurtegraad van de grond registreren."

De data gaan verloren in een datasilo van het bedrijf. Door deze data aan te bieden op het platform DataBrokerDAO krijgt de sensoreigenaar de kans om de gegevens aan andere betalende partijen aan te bieden en er zo geld aan te verdienen. Mogelijke kopers zijn andere landbouwers, meststoffabrikanten of zelfs het KMI.

Om het project van de grond te krijgen en verder te ontwikkelen, biedt SettleMint een eigen munt aan die gebruikers binnen DataBrokerDAO zullen kunnen gebruiken. "Die munten zullen gebruikt worden als betaling voor de data die op de marktplaats worden aangeboden."

Dat het Leuvense bedrijf zich vooral op het Midden-Oosten en Azië richt is niet zo gek: de race naar de smart city woedt er volop. Hoe meer data je bezit, hoe slimmer je de stad kunt maken.

Hoe werkt zo'n Initial Coin Offering (ICO) precies? Het is een alternatieve manier om geld op te halen. Of je nu bij een bank leent, een private investeerder zoekt, de beurs opgaat of een crowdfunding campagne opstart, je moet steeds rekening houden met een hele set regels. Voor een ICO is dat niet het geval.

"Je moet het zien als een contract waarbij een bedrijf een eigen token uitgeeft in ruil voor geld", zegt Jean-Luc Verhelst, blockchain-adviseur bij Deloitte. Het geld van investeerders zijn geen euro's of dollars, maar populaire cryptomunten zoals ether en bitcoin. Om aan een ICO te kunnen deelnemen, heb je dus al een portefeuille aan cryptovaluta nodig.

In ruil voor dat virtuele geld ontvangen de investeerders geen aandelen in het bedrijf achter de ICO, maar digitale tokens. Meestal kunnen ze met die nieuwe tokens diensten of producten kopen van die onderneming. Je kunt het vergelijken met jetons op muziektournees die je gebruikt om eten en drinken te kopen. Het aantal tokens dat een bedrijf uitgeeft wordt op voorhand bepaald. Op die manier creëer je een schaarste. Hoe meer de digitale munt aan populariteit wint, hoe meer ze in waarde stijgt.

Eigenaars van ICO-munten worden geregistreerd op de blockchain, een digitale database die wordt bijgehouden en gecontroleerd door het netwerk met behulp van geavanceerde cryptografische technologie.

"Het enige wat een bedrijf moet doen is een document opstellen waarin wordt verklaard waarom het nieuw kapitaal nodig heeft", zegt Verhelst. "In de ideale wereld is er een duidelijke visie over waar het bedrijf naartoe wil en is er al technologie voorhanden." Verhelst investeert zelf enkel in ICO's als hij de mensen achter het project kent en vertrouwt.

## Stijgende waarde

Veel ICO-beleggers hopen dat die nieuwe digitale munten fors in waarde zullen stijgen. Het allerbekendste voorbeeld is de bitcoin zelf, die een enorme groei kende in 2017 en even zelfs meer dan 4.000 dollar, zo'n 3.400 euro, waard was. Begin deze week haalde Jamie Dimon, topman van de grote Amerikaanse bank JPMorgan Chase, nog zwaar uit naar die bitcoin, maar sluit niet uit dat een bitcoin nog tot een waarde tussen de 20.000 en 100.000 dollar kan stijgen door pure speculatie.

"Er zijn heel wat mensen die een tijd geleden al ether en bitcoins kochten en die zitten dankzij enorme koersstijgingen van het afgelopen jaar met een pak geld in hun digitale portefeuille", zegt Omar Mohout, analist bij het technologische kenniscentrum Sirris. "Het is dan ook niet verrassend dat de ICO-markt groeit, die mensen willen dat digitale geld aan het werk zetten."

Volgens de gespecialiseerde site CoinSchedule zijn er sinds begin dit jaar al meer dan 1,8 miljard dollar, ongeveer 1,51 miljard euro, aan nieuwe virtuele munten verkocht. "Dat getal spreekt natuurlijk tot de verbeelding, maar als je dat op wereldniveau bekijkt valt dat goed mee", relativeert Verhelst.

Blockchain-expert Stefaan Ponnet spreekt niet graag van een ICO-bubbel. Hij ziet vooral een enorm potentieel voor projecten

die ervoor kunnen zorgen dat blockchain zijn belofte op termijn kan waarmaken. Die van een meer transparante wereld, zonder overbodige tussenpartijen en bureaucratie. "En natuurlijk zijn er nu een aantal cowboys die mee willen surfen op het succes, maar ICO's staan zelfs nog niet in hun kinderschoenen. Ze liggen nog in de wieg."

Toch lijken banken en financiële toezichthouders over de hele wereld steeds zenuwachtiger te worden. Zo heeft China begin deze maand besloten om ICO's te verbieden, in de Verenigde Staten wil de financiële waakhond de ICO's onderwerpen aan dezelfde regels als effecten, terwijl de Britse regulator dan weer waarschuwde voor het hoge risico van te investeren in een ICO.

FREEK EVERS