

Warum steigt der Kurs des PLCU nicht (mehr)?

Natürlich kann ich hier auch nur spekulieren, aber die Gründe liegen für mich trotzdem auf der Hand.

Erinnert Ihr Euch, wie ich zu Anfang über die Farmen geschimpft habe, da sie äußerst kontraproduktiv für den Coin-Wert sind? Natürlich haben sie der Firma sehr viel Geld eingespielt und tun es noch. Der Anteil dieses Gewinns, der von Seiten der Firma zum Stützen des Coins verbrannt wird, schafft es jetzt allerdings nicht mehr, den Kurs nach oben zu treiben. Die vielen neuen Partner in der Community, auch dank der Farm, bringen natürlich auch viel frisches Geld herein und sorgen zusätzlich durch Coin-Käufe für eine gewisse Stabilität, aber nach spätestens einem Monat kommen auch bei ihnen die ersten Ausschüttungen.

Es ist nur natürlich, dass auch diese Partner von den Renditen der Farmen partizipieren möchten und sicher ist bei zu vielen die 80/20-Regel von Alex (80% zurück in die Farm und 20% fürs Leben) noch gar nicht angekommen. Sicherlich reichen vielen Partnern die 20% auch gar nicht und außerdem wird diese Regel in ein paar Monaten eh hinfällig sein, da die Ausschüttungen immer schneller laufen und immer höher ausfallen werden. Dafür sinkt der Mintingfaktor einfach zu langsam und das von einem zu hohen Niveau. Ich will mich darüber natürlich nicht beschweren, schließlich habe ich auch Farmen gekauft. Ich benenne nur die Gründe.

Es ist Zeit, den Turbo zu starten. Mit Turbo meine ich vor allem das Rabattprogramm, wobei ich in meinem letzten Statement meine Bedenken und einen möglichen Lösungsweg dazu schon kundgetan habe. Es braucht auf kurz oder lang meiner Meinung nach auch unbedingt Kunden außerhalb der Community für das Rabattprogramm. Diesen kann man vielleicht ein Wallet und eine weitere Plattform, wie PLCU Member oder [Mountainwolf](#) zumuten, aber nicht noch eine zusätzliche Börse. Idealerweise wäre dort dann, wenn dies rechtlich möglich ist, gleich eine Option integriert, PLCU und PLCU Pro Token 50/50 mit einem Knopfdruck zu kaufen bzw. zu tauschen. So etwas technisch z.B. im Easy Trading bei Mountainwolf umzusetzen, wäre sicher kein Problem für die Profis dort. Schließlich leben wir jetzt im Zeitalter der Digitalisierung.

Der Mensch ist von Natur aus faul und es ist für ihn auch mit einer Plattform schon relativ aufwendig und aufregend. Natürlich lockt ein möglichst hoher Rabatt, aber der ist nun mal nicht garantiert und ich wette, wenn das Handling nicht möglichst einfach gehalten wird, werden viele Kunden eher den direkten Weg über ein Autohaus, um mal dieses Beispiel zu nehmen, wählen. Wenn sie dort direkt 5-10% Rabatt heraushandeln, haben sie diesen Rabatt sicher und sofort in der Tasche.

Ich gehe davon aus, dass Alex noch einiges im Köcher hat, um das Verfahren beim Rabattprogramm zu vereinfachen. Zum Turbo gehören für mich aber auch Platideal, Platinhero und auch PLCU in POS-Terminals und ATM's. Wir warten darauf, dass es hier ebenfalls endlich losgeht, nicht zuletzt, damit sich die Firma auch endlich um die Liquidität unseres geliebten PLC kümmern kann.

Vielleicht ist mit Alex neuer Strategie jetzt der Weg für all diese Plattformen frei. Es ist natürlich immer ein Berg an Arbeit, wenn nicht eins nach dem anderen, sondern alles auf einmal starten soll. Genießen wir den Sommer und lassen wir die Profis ihre Arbeit tun.