**LiquiLab wil LP’en saai maken — en dat is precies de bedoeling**

*Concentrated liquidity* veranderde LP’en van “deposit and forget” in *actief bandbeheer*. De winst komt als je **in range** zit; de stress als je dat niet zeker weet. **LiquiLab** wil die cognitieve last wegnemen met één duidelijke visual, **RangeBand™ (patent pending)**, en een set inzichten die exact laten zien: *waar sta je nu, wat ligt er klaar aan fees, en wat betekent je bandkeuze in de praktijk?*

In gesprekken met de oprichter en aan de hand van uitgebreide productdemo’s en documentatie\* kreeg ik een scherp beeld van het platform, de strategie en de ambities. Dit stuk plaatst LiquiLab in het DeFi‑landschap, legt hun **eenvoudige prijsmodel** uit, verkent het pad naar **B2B‑analytics** en schetst drie scenario’s voor omzet en adoptie.

\*Dit artikel is informatief en geen beleggingsadvies; ik beschrijf functionaliteit en strategie op basis van interviews en publiek materiaal.

**Het begin: van “tab‑chaos” naar één mentaal model**

De kiem voor LiquiLab is herkenbaar voor elke LP op Uniswap v3‑achtige AMM’s: **te veel tabbladen, te veel bronnen, te weinig zekerheid**. Je checkt TVL, je rangediepte, on‑chain fees, incentive‑programma’s en prijsactie — vaak verspreid over interfaces die nét andere aannames gebruiken.

LiquiLab’s ontwerpfilosofie draait daarom om reductie: **één dominante visual die altijd klopt**, met precies voldoende context eromheen. Dat werd **RangeBand™**: een horizontale band met links **min‑prijs** en rechts **max‑prijs**, een **marker** op de **current price** en een **kleurstatus** die meteen zegt of je *in band*, *near band* of *out of range* bent. Rond die band verschijnen de drie dingen die LP’s telkens willen weten:

1. **Unclaimed fees** (in tokens én in USD‑equivalent)
2. **Eventuele incentives/rewards** die op die pool van toepassing zijn
3. **24h fee‑afgeleide APR**: een eenvoudige, dag‑naar‑jaar vertaling om *ordegrootte* te voelen (geen garantie of prognose)

Het doel is niet om alles te tonen, maar om alles **duidelijk** te maken.

**De UX in detail: RangeBand™, tabel en signalen**

**RangeBand™** is de kern. Elk onderdeel is bewust gekozen:

* **Labels**: *Min* links, *Max* rechts; boven de marker staat “Current price”, eronder de exacte prijs (monospaced/tnum).
* **Statuskleur**: *In Range* (groen), *Near Band* (amber), *Out of Range* (rood).
* **Breedte‑indicatie**: de **lijnlengte** reflecteert hoe smal of breed je band is (bijv. 8% agressief/eng, 80% conservatief/ruimer).
* **Strategie‑tag**: op basis van bandbreedte toont het systeem **Aggressive**, **Balanced** of **Conservative**. Deze **drempels zijn initieel** en kunnen later door het team worden getuned (bijv. <12% agressief, 12–35% balanced, >35% conservatief). De waarde van zo’n tag is niet prescriptief maar **communicatief**: het helpt LP’s over dezelfde situatie in dezelfde taal te praten.

In de **pooltabel** staan **Active** pools boven **Inactive**, gesorteerd op **TVL**. Per rij krijg je naast RangeBand™ vier compacte kernkolommen: **TVL**, **Fees (unclaimed)**, **Incentives**, **24h APR (fees‑afgeleid)**. Geen ruis, geen irrelevante decoratie. Op mobiel schuift RangeBand™ onder het poolhoofd, labels blijven leesbaar met truncation + tooltip.

Een kleine maar betekenisvolle keuze: **LiquiLab voert niet uit**. Fee‑claims en acties gebeuren **bij de partner‑protocollen** (Enosys, BlazeSwap, SparkDEX). LiquiLab ziet zichzelf als **neutrale, UX‑/analytics‑laag** die frictie wegneemt en je aanzet tot precies de acties die je zelf wil doen — daar waar ze horen.

**Onboarding zonder wrijving: connect → zie → kies**

De **onboarding** volgt een ‘stupid simple’ belofte:

1. **Connect wallet** (met duidelijke walletknoppen en “INSTALLED” badges waar relevant).
2. **Scan**: een korte fase “Scanning your pools…”, met feedback.
3. **Resultaat**: je ziet meteen je **Active** en **Inactive** pools (op basis van wat ondersteunde adapters vinden), inclusief RangeBand™.
4. **Keuze**:
   * **Start gratis** met **één pool** (altijd gratis; geen creditcard; je kiest welke).
   * **Of volg alles**: kies een **bundel van 5** die past bij je aantal *actieve* (en eventueel *gewenste*) pools.

Hier schuilt de commerciële eenvoud. **LiquiLab rekent niet met ingewikkelde kortingen of verborgen staffels**, maar met **één prijs** en **vaste bundels**:

* **Eerste pool altijd gratis** (blijft gratis zolang je die volgt).
* **Daarna $1,99 per pool per maand**.
* **Afnemen in bundels van 5** (*Tier 5, 10, 15, 20, …*).

**Praktijkvoorbeelden** (die je na het connecten letterlijk als advies ziet):

* *Voorbeeld A*: **7 actieve**, 5 inactieve → **Tier 10** (2 bundels × 5) is logisch.
* *Voorbeeld B*: **16 actieve**, 9 inactieve → **Tier 20** (4 bundels × 5).

Abonnementen verlengen per **30 dagen** (periode start op aankoopmoment). **Upgrades** kunnen elk moment (pro‑rato tot het einde van de huidige periode); **downgrades** bij verlenging. Afrekenen doe je in **USDC op Flare** naar de **LiquiLab treasury**; je krijgt automatisch een **factuur in EUR met btw**.

**Waarom zo simpel?** Omdat LP’s al complexe keuzes maken in hun pools. Een prijssysteem hoort geen extra cognitieve belasting te zijn.

**Techniek achter de schermen: adapters, caching, datakwaliteit**

Een UX‑belofte is zo sterk als het datalaag dat eronder hangt. LiquiLab’s **adapters** praten met partner‑protocollen en indexers, inclusief de Flare‑ecosysteemplatformen **Enosys, BlazeSwap en SparkDEX**. Een paar principes:

* **Normalisatie**: *provider → markets/pools → positions → snapshots*; dezelfde vormen voor verschillende bronnen.
* **Stale‑meters**: elke response draagt **staleSeconds**: als een endpoint of provider tijdelijk hapert, laat de UI het **zien** (eerlijkheid voorkomt verkeerde beslissingen).
* **Caching & backoff**: agressieve caching voor prijzen, slimme backoff bij 429/5xx, en circuit breakers bij herhaalde fouten.
* **Hourly snapshots** voor analytics (en in latere fase: roll‑ups en cohortanalyses).

**Datakwaliteit** is de echte moating: consistent data‑model + observability (errors/latency/staleness). Wie **downstream beslissingen** wil ondersteunen, moet **upstream afwijkingen** zichtbaar maken. LiquiLab lijkt dat serieus te nemen met metric‑emissie en dashboards (intern), en met UI‑feedback (extern).

**Concurrentielandschap: tussen aggregator en diepte‑tool**

DeFi kent grofweg drie smaken tools:

1. **Portfolio‑aggregators** (DeBank, Zapper/Zerion) die *alles een beetje* tonen.
2. **Dashboard‑verzamelaars** (DefiLlama, community‑Dune’s) die sectoroverzicht geven.
3. **CLMM‑dieptetools** (bijv. APY‑Vision) die zich op Uniswap v3‑achtige dynamiek richten.

**LiquiLab** positioneert zich **smal én diep**: één use‑case meester maken (range‑beheer + LP‑telemetrie) en daaromheen **frictieloze beslisinformatie**. Geen *“volle cockpit”* maar *“heldere cockpit”*. Het tweede onderscheid is relationeel: **partnerschap** met protocollen (uitvoer daar doen) in plaats van półkoppige eigen integratie met actie‑knoppen die governance verwarren. Dit maakt LiquiLab makkelijker te omarmen door protocollen zelf.

**B2B‑analytics: van individuele LP naar team‑beslissingen**

De **B2B‑lijn** is waar het voor professionele partijen interessant wordt. Denk aan:

* **Real‑time cross‑DEX‑analytics**: hoeveel kapitaal zit *in band* op venue X versus Y; wanneer verschuift dat; welke banden werken *feitelijk* beter voor welke paren?
* **Wallet discovery** en **cohort‑retentie**: wat doen “narrow” versus “broad” strategen over tijd; welk gedrag correleert met lagere out‑of‑range‑tijd?
* **Incentive‑efficiëntie**: correleren incentives met *duurzaam* LP‑gedrag of enkel met “hopping”?
* **Enterprise feeds/APIs**: integreer signalen in interne tooling en risk dashboards.

De **go‑to‑market** hier is klassiek enterprise‑saas: een **design‑partner cohort (3–5)** met harde succescriteria (bijv. *x% minder out‑of‑range‑tijd*, *y% hogere fee/TVL‑ratio*), duidelijke **SLA’s**, en een **data‑policy** die audit‑sporen, RBAC en GDPR respecteert. Het is een andere buyer dan de individuele LP, maar wel **adjacent** aan dezelfde datapijplijn.

**Juridisch en compliance: geen grijze terminologie, wél heldere afspraken**

Omdat LiquiLab betaalde abonnementen aanbiedt en wereldwijd klanten wil bedienen, is de **juridische basis** belangrijk:

* **Eenduidige SaaS‑voorwaarden** (ToS) met leveringsomvang (analytics, alerts, dashboards), **disclaimers** (geen financieel advies, zelf uitgevoerde acties bij partner‑platformen), en **opzeg/terugbetaal‑regels**.
* **Facturatie in EUR met btw**, juiste btw‑behandeling voor EU‑klanten; **boekhouding via GetGekko**.
* **Dataverwerking**: privacyverklaring, DPA (indien nodig), subprocessor‑lijst, bewaartermijnen, recht op inzage/verwijdering.
* **IP**: alle **intellectueel eigendom** berust bij LiquiLab; **RangeBand™: patent pending**.
* **Veiligheid**: geen custody, geen keys; wallet‑connect uitsluitend voor *read‑only posities*; expliciete risico‑paragraaf voor DeFi‑protocollen buiten LiquiLab’s controle.

**Simpel prijsmodel: waarom “bundels van 5” de juiste frictie is**

De keuze om **slechts één prijs** te hebben — **$1,99 per pool per maand** — en dat in **bundels van 5** af te nemen, blijkt psychologisch en operationeel handig:

* **Mentaal**: LP’s hoeven geen kortingstabellen of breakpoints te doorgronden.
* **Operationeel**: minder edge‑cases rond proration/creditnota’s; upgrades/downgrades uit te leggen zonder calculator.
* **UX**: het **advies** na connect (bijv. *7 actief → Tier 10*) sluit direct aan op de realiteit van de gebruiker.

De **gratis eerste pool** is een verstandige growth‑keuze: elke LP heeft tenminste één “anker” dat hij/zij dagelijks bekijkt; die gratis pool is de **habit loop** die de rest van de upgrade‑beslissing drijft.

**Twee mini‑cases (fictief, illustratief)**

**Case 1 — De “breed‑en‑rustig” LP**

Marta beheert 6 pools, telkens met **brede banden (>35%)**. In RangeBand™ kleurt vrijwel alles groen, fees druppelen binnen. Na connect ziet ze **6 actief**, **3 inactief**. Aanbevolen bundel: **Tier 10**. Ze start met de **gratis pool** die het meest liquide is, en klikt daarna door: “Volg alle 6” → 10‑bundel. Haar *why*: **minder tabbladen, minder twijfel**; LiquiLab bevestigt dat haar conservatieve stijl *feitelijk* in band blijft.

**Case 2 — De “smal‑en‑agressief” LP**

Ravi runt 14 smalle posities (**<12%**), vangt hoge fees maar schiet vaker **near/out of range**. Na connect: **14 actief**, **5 inactief** → **Tier 15**. Cruciaal voor hem is **alerting**: hij wil *net op tijd* verschuiven zonder spam. LiquiLab’s visuele rust helpt hem prioriteren welke posities hij als eerste wil aanpassen. In de toekomst ziet hij waarde in **B2B‑analytics** (team‑niveau), maar voorlopig begint hij individueel.

**Drie scenario’s (rekenvoorbeelden, geen guidance)**

Hieronder **indicatieve** scenario’s met simpele aannames. De rekenformule is:

**MRR = betalende wallets × (betaalde pools per wallet) × $1,99**

De **gratis eerste pool** telt niet mee; bundels van 5 bepalen je checkout, maar de rekeneenheid blijft “per betaalde pool”.

| **Scenario** | **Betalende wallets** | **Betaalde pools pp** | **MRR (USD)** | **ARR (USD)** | **Wat moet kloppen** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| “Beachhead” | 5.000 | 6 | $59.700 | $716.400 | Flare‑focus, sterke UX, goede signalen, heldere paywall |
| “Base case” | 25.000 | 8 | $398.000 | $4.776.000 | Multi‑DEX‑dekking, stabiele adapters, lagere churn |
| “Ambitious” | 100.000 | 10 | $1.990.000 | $23.880.000 | Breed ecosysteem, performance op schaal, B2B‑upsell als flywheel |

**Churn** en **ARPPU** zijn hier de knoppen. ARPPU stijgt als LiquiLab consequent aantoont dat **zichtbaarheid = beter bandbeheer = betere fee/TVL‑ratio**, waardoor LP’s meer posities willen volgen. Churn daalt als alerting **tijdig maar niet opdringerig** werkt.

**Roadmap: van Flare naar breder, van B2C naar B2B‑cohort**

1. **Adapter‑uitbreiding**: meer protocollen, meer chains/L2’s; dezelfde normalisatie.
2. **Observability**: nog rijkere staleness‑/error‑telemetrie; publiek statusboard.
3. **Alerting‑tuning**: *near band* vs *out of range* drempels per paar en per strategie; *quiet hours*, bundeling, *one‑tap deeplinks* naar partner‑acties.
4. **B2B‑design‑partners**: 3–5 teams, meetbare doelen, referentie‑cases, API/feeds, **SLA’s** (uptime, latentie, supporttijden).
5. **Compliance by design**: privacy‑by‑default, duidelijke dataretentie, audit‑trails, heldere IP‑licenties.

**Risico’s en mitigatie**

* **Databron‑breekbaarheid** → *Mitigatie*: fallback‑adapters, backoff, staleness zichtbaar, en bereikbare support.
* **UX‑overdaad** (weer “cockpit‑spaghetti”) → *Mitigatie*: *RangeBand™‑first* discipline, labels en orde bewaken.
* **Te smalle use‑case** → *Mitigatie*: B2B‑analytics als tweede as, zonder de kern te vertroebelen.
* **Regulatoire grijze zones** → *Mitigatie*: strikt SaaS‑model, EU‑btw correct, heldere disclaimers, geen custody, geen “donatie”‑terminologie.
* **Concurrentie kopieert visual** → *Mitigatie*: **merk + patent pending** + datakwaliteit + relaties met protocollen.

**Conclusie**

LiquiLab kiest radicaal voor **duidelijkheid** in een domein dat vaak aanvoelt als micromanagement. Eén **RangeBand™** om alles aan op te hangen, **één prijs** (**$1,99 per pool per maand**), **één bundle‑stap** (**5**), en **één gratis pool** om iedereen te laten ervaren wat het oplevert. Voeg daar een serieuze **B2B‑analytics**‑route aan toe en je krijgt een product dat zowel de **individuele LP** als **professionele teams** *beslissingen* laat nemen in plaats van *gevoelens* na te jagen.

De vraag wordt niet of LP’s tools gebruiken — die tijd is voorbij — maar **welke** tool het **mentale model** zo helder maakt dat je het durft te *vertrouwen*. LiquiLab zet in op dat vertrouwen, met een interface die eindelijk zegt: *hier sta je, dit betekent het — en de rest doe je met één klik bij je protocollen*.

**Juridische noot**: alle intellectuele eigendomsrechten berusten bij LiquiLab; **RangeBand™** is *patent pending*. Dit artikel bevat geen beleggingsadvies. DeFi blijft risicovol; handel bewust en doe eigen onderzoek.

**LiquiLab: grip op je digitale spaarpot — zó simpel kan DeFi worden**

**Door de redactie van LINDA.**

*Voor vrouwen (50+) die slim met geld willen omgaan, zonder gedoe.*

**1. De belofte in gewone-mensentaal**

Stel je voor: je hebt een paar potjes geld die rente opleveren. Niet bij een bank, maar online — in de wereld van *DeFi* (spreek uit: die-fai), wat staat voor *decentralized finance*. Daar kun je je digitale munten “uitlenen” aan ruilbeurzen en in ruil daarvoor een vergoeding verdienen. Klinkt ingewikkeld? Dat **was** het ook. Tot LiquiLab.

**LiquiLab** is een nieuw platform dat al die losse potjes (zogenaamde *liquidity pools*) **bij elkaar brengt in één overzichtelijk dashboard**. Je ziet in een oogopslag wat je hebt, wat het oplevert en wat je slimste volgende stap is. Het is gemaakt voor mensen die geen zin hebben in twintig tabbladen, moeilijke grafieken en technische Engelse termen — dus precies voor ons.

**2. Wat is zo’n “liquidity pool” eigenlijk?**

Vergelijk het met een **marktkraam** waar twee producten liggen: bijvoorbeeld appels en peren. Bezoekers ruilen de ene voor de andere. Als jij de kraam helpt vullen met appels én peren, zorg je dat de ruil vlot blijft lopen. Daar krijg je een **vergoeding** voor: een beetje van elke transactie. In DeFi heet zo’n kraam een *pool*, en het vullen heet *liquiditeit verschaffen*.

De haken en ogen:

* De **prijzen bewegen** (soms flink).
* Je geld ligt **verdeeld** over meerdere kramen (pools) en websites.
* Je ziet niet altijd wanneer het slim is om iets aan te passen of je opbrengst “te innen”.

**LiquiLab** lost precies dát op: **één plek** waar je **al je kramen** (pools) ziet, **duidelijk** en **rustig**.

**3. Waarom LiquiLab anders (en fijner) is**

* **Alles bij elkaar:** pools op verschillende platforms in **één** dashboard.
* **Helderheid:** geen vakjargon, maar **duidelijke labels** en **kleurcodes**.
* **RangeBand™:** een vinding van LiquiLab die in één horizontale lijn laat zien of de huidige prijs **binnen jouw band** (comfortzone) zit. Net als een koortsthermometer: je ziet direct of het “goed” is, “bijna uit de band” of “ernaast”.
* **Actie op het juiste moment:** een nuchtere hint: *claim nu je vergoeding*, of *je staat buiten je band — tijd om te verschuiven*.
* **Trial zonder drempels:** je kunt **altijd één pool gratis** volgen om te testen of het wat voor je is.

**4. Zo simpel werkt het (stap voor stap)**

**Stap 1 — Verbind je wallet**

Je wallet is je digitale portemonnee. Met één klik koppel je ’m aan LiquiLab. LiquiLab **neemt niets over**: het **kijkt** alleen welke pools je al hebt.

**Stap 2 — Je krijgt een overzicht**

Meteen zie je je pools, **actieve** bovenaan (waar je nu in zit), **inactieve** eronder. Slim gesorteerd op **grootte** (TVL: hoeveel er van jou in zit).

**Stap 3 — Gratis proberen**

Je kiest **één pool gratis** om te volgen. Zo proef je hoe het dashboard werkt: wat er binnenkomt, of je “in de band” zit, wanneer je moet bijsturen.

**Stap 4 — Willen meer?**

Daarna kun je **meer pools toevoegen** voor een **klein maandbedrag** (zie hieronder). Je kunt altijd op- of afschalen.

**5. Wat kost het?**

**Eenvoud boven alles:**

* **Eerste pool: gratis** (blijft gratis).
* **Daarna:** **$1,99 per pool per maand**.
* **Per 5 tegelijk** te nemen (handig bundeltje).

Betaal je liever per jaar? Dat kan ook — LiquiLab rekent **10 maanden** voor **12 maanden gebruik** (2 maanden gratis). Betalen kan in **USDC** (een digitale dollar) op het **Flare**-netwerk; je krijgt automatisch een **factuur in euro’s**, btw inbegrepen. Zo blijft je boekhouding netjes.

*Belangrijk:* LiquiLab is **geen bank** en **geen adviseur**. Het helpt je **inzicht** te krijgen en **op tijd te handelen**. Keuzes maak je zelf.

**6. De slimme truc: RangeBand™ uitgelegd**

Liquiditeit werkt het beste als de prijs van je producten (denk weer aan appels en peren) **binnen je gekozen band** blijft. Dat is waar je **het meeste verdient**.

**RangeBand™** laat die band zien als een **heldere streep**:

* **Links:** je **minimumprijs**.
* **Rechts:** je **maximumprijs**.
* **Het stipje:** de **huidige prijs**.
* **Kleur:** groen = **binnen band**; oranje = **bijna eruit**; rood = **eruit**.

Je hoeft geen grafiek te lezen — **één blik** en je weet het.

**7. Voor wie is dit?**

* Voor vrouwen die **rust en controle** willen over hun digitale spaarpot.
* Voor iedereen die wél **opbrengst** wil, maar **niet** van losse tabbladen en tech-taal houdt.
* Voor wie al wat tokens heeft en nieuwsgierig is naar **passief inkomen** met **duidelijke kaders**.

*Let op risico’s:*

* **Prijsschommelingen** kunnen je opbrengst beïnvloeden.
* Er bestaat zoiets als **impermanent loss** (tijdelijk waardeverlies doordat verhoudingen in de pool verschuiven). LiquiLab **legt dit uit** en **waarschuwt** als je buiten je band valt.

**8. Hoe start je verstandig?**

**Checklijstje:**

1. **Begin klein** — volg je **gratis pool** eerst een paar weken.
2. **Lees de tooltips** — LiquiLab legt termen simpel uit.
3. **Claim regelmatig** — laat vergoedingen niet stof happen.
4. **Blijf in band** — een kleine aanpassing kan veel schelen.
5. **Spreid** — zet niet alles in één pool of munt.

**9. Wat brengt de toekomst?**

* **Meer netwerken:** naast Flare koppelt LiquiLab steeds meer *DeFi-kramen* (zoals Enosys, BlazeSwap, SparkDEX en soortgenoten).
* **Slimme analyses:** voor grotere gebruikers (bedrijven, fondsen) komt een **analytics-abonnement** met **marktinzichten in real time** — maar daar heb je als particulier alleen voordeel van als die kennis terugvloeit naar het gewone dashboard (spoiler: dat is de bedoeling).
* **Veilig en netjes:** facturen in euro’s, btw op orde, en je **bezit blijft in je eigen wallet**. LiquiLab **ziet** je posities, maar **pakt ze niet af**.

**10. Veelgestelde vragen (kort & krachtig)**

**“Moet ik Engels kunnen?”**

Nee. De **interface is helder**, met duidelijke Nederlandse uitleg en korte Engelse termen waar nodig.

**“Raakt LiquiLab mijn geld aan?”**

Nee. Je **beheert** je geld **zelf** in je **wallet**. LiquiLab geeft **inzicht** en **signalen**.

**“Wat als ik niks met techniek heb?”**

Juist dan heb je er wat aan. Het platform is **ontworpen voor overzicht** en **eenvoud**.

**“Wat als ik twijfels heb?”**

Begin met de **gratis pool**, **lees rustig** mee en neem **kleine stappen**.

**11. Waarom dit voelt als een goed plan**

We raken allemaal wel eens verdwaald in een doolhof van apps, grafiekjes en meningen. **LiquiLab** kiest een andere route: **rust**, **overzicht** en **timing**. Geen blabla, maar **“dit is je band, hier sta je nu, dit kun je doen.”** En precies dat maakt het voor ons — vrouwen met levenservaring, geen tijd voor gedoe — zo aantrekkelijk.

**Kortom:** LiquiLab geeft je **grip** op je digitale spaarpot. Begin met **één gratis pool**. Bevalt het? Dan breid je uit voor **$1,99 per pool per maand**. Stapsgewijs, met je hoofd koel — zoals we dat gewend zijn.

*Disclaimer: dit is geen financieel advies. Beleggen en deelnemen aan DeFi brengt risico’s met zich mee. Doe altijd je eigen onderzoek en beleg nooit geld dat je niet kunt missen.*