

·FTX申请破产的三天后，是Ledger加密钱包有史以来最好的销售日。

·“这是数字资产的iPod时刻。不管怎么努力，都不可能把实体加密钱包集成到手机里。用户需要在加密交易中拥有一把真正的实体钥匙。”

随着加密货币交易所FTX和其他加密公司的崩溃，人们对自我管理加密货币的兴趣似乎正在上升，目前，加密钱包制造商Ledger与“iPod之父”、恒温器公司Nest的联合创始人兼前首席执行官托尼·法德尔（Tony Fadell）合作，着手开发新一代产品Ledger Stax硬件钱包。

Ledger的新实体硬件加密钱包允许用户自我管理加密货币，并可以设置NFT（非同质化通证）作为壁纸。该钱包是一个信用卡大小的设备，内置磁铁，可以和其他设备轻松地吸附在一起。钱包外部是一个环绕式电子墨水屏，可以显示每笔交易的细节。目前的Ledger的加密钱包产品中，Ledger Stax零售价为279美元，Nano S Plus为79美元，Nano X钱包为149美元。



“iPod之父”、恒温器公司Nest的联合创始人托尼·法德尔（Tony Fadell）。

Ledger：从极客到商业

虽然对标苹果听起来有些遥远，但Ledger的初创经历与苹果有些类似。Ledger由一群来自“比特币之家”（La Maison du Bitcoin）的极客们于2014年创立，有点像当年在硅谷车库里创业的乔布斯和斯蒂夫·沃兹尼亚克。

Ledger的创始团队想为硬核的极客们打造一个加密钱包。这类人永远不会把私钥留

在手机或笔记本电脑上，这样太容易被黑客入侵，也不会把他们的资产放在加密交易所里。交易所可能是一个值得信任、中心化的机构，但在他们眼里不比银行好多少。而且在那一年，加密货币旗舰交易所Mt.Gox遭到黑客攻击，数千人的投资损失殆尽，许多客户的毕生积蓄化为乌有。

Ledger精明的消费者只会把私钥托付给一个硬件钱包，即使服务器坏了，交易所倒闭了，也可以把钱包拿在手里。他们可以在任何手机或笔记本电脑上开始交易，但最终必须使用钱包进行验证。

该公司发布的前几款产品并没有什么特别之处，但它的确满足了一些加密人士的需求。Ledger最终售出了超过500万个钱包，该公司表示，这些钱包目前保护着全球20%的加密货币和30%以上的NFT。

然而，到2018年加密货币市场陷入寒潮，Ledger的销售额持平。一位名叫Pascal Gauthier的早期投资者开始认为，陈腐的心态阻碍了公司的发展。他说：“工程师们总是能提出创新，但不擅长把创新推向市场并把它变成一门生意。”随后他参与了一场董事会起义，并最终掌权。

Gauthier想把Ledger从“极客”转向商业化，从而卖给更广泛的非技术世界。他想把Ledger的安全性能与乔布斯级别的创造力结合起来，在欧洲建立一家可以与苹果竞争的公司。于是他找到了前苹果音乐的联合创始人、前奢侈品牌巨头LVMH的数字总监伊恩·罗杰斯。

2020年，罗杰斯接受提议来到Ledger。他认为自己在参与一场新生的所有权革命，他说：“我们知道这项技术在未来会很重要，因为很多人都会拥有数字物品。这就像2008年一样，当时人们还说，不是每个人都能拥有智能手机。”

罗杰斯还引起了他的朋友法德尔的兴趣。法德尔看到了Ledger设计的弱点：设备本身并不好用。要解锁钱包，必须用一个极其简陋的界面输入一个4位或8位的密码，过程也很繁琐。而Ledger下一款产品应该具有更广泛的吸引力。而这种弱点与潜力并存的产品吸引了法德尔。

“我想成为它的首席设计师。”法德尔说，并最终来到了Ledger。

“我们最终是苹果还是诺基亚？”

期待用户大规模转向加密货币和数字产品可能有些牵强。Ledger的长期愿景是，以安全、设计良好的硬件为基础，当人们被加密技术所吸引时，提供验证身份和凭证的服务。

法德尔表示：“实体加密钱包就是加密市场的希望。这是数字资产的iPod时刻。不管怎么努力，人们都不可能把实体加密钱包集成到手机里。用户需要在加密交易中拥有一把真正的实体钥匙。”

他的话很快就验证了，11月初，山姆·班克曼-弗里德（Sam Bankman-Fried）将其加密货币交易所FTX的数十亿美元客户存款，转移到他控制的另一家公司，使100多万客户陷入困境，并摧毁了加密货币的声誉。

而Ledger公司的人说，FTX事件是他们公司的福音，这是加密钱包前景的证明。那些一直在交易所持有数字资产的人，现在正把他们的资金转移到硬件钱包中。事实上，11月14日，也就是FTX申请破产的三天后，是其设备有史以来最好的销售日。而11月是Ledger有史以来销量最好的一个月。

随着大量客户的涌入，几个月来没有使用加密钱包的现有用户突然决定更新固件，导致Ledger的服务器暂时瘫痪，在一个小时左右的时间里，客户无法更新他们的软件。一些人受到了惊吓。而Ledger在推特上则发布了一条措辞不当的消息，向所有人保证：“你们的资产是安全的。”

在FTX崩溃之后，这句话已经像是一句反话，仿佛在告诉客户：你的资产已经没有了。

连精明的加密客户都对这样的小问题感到恐慌，Web 3.0的反对者自然更加不情愿。对Ledger来说，期望普通人花近300美元买一个钱包，上面只是有一张很酷的图片，而且仍然依赖于一个曾经因为各种原因崩溃数次的市场，听起来有些像天方夜谭。

对于加密货币持有者来说，实体加密钱包和自我保管的必要性将占上风。尽管如此，罗杰斯承认无论Stax有多灵巧，它在交易一些“规矩严格”的加密产品时仍然没有那么方便。

“加密货币就像1993年的互联网。”罗杰斯看到了市场的潜力，加密市场的寒冬这并没有给他带来太大的困扰。毕竟，iPod问世时，正是数字音乐最困难的时期，并且iPod花了几年时间才流行起来。

不过作为一个行业的先驱，并不一定就能走到最后。

“我脑子里唯一的问题是，我们是Web 3.0时代的苹果吗？”罗杰斯说。“或者我们是Web 3.0领域的黑莓或诺基亚？”

就目前而言，托尼·法德尔的加入至少给产品带来了亲和力，也让潜在用户从一群生硬的代码中看到了硬件加密钱包的未来。