

## Družstvo? To myslíte vážně?

**Zhruba taková bývá v tuzemsku reakce na příměr k družstevnímu vlastnictví. Moderní pojem crowdownership ale lze vnímat jako on-line družstevnictví 21. století. A to je model, který rozhodně nepatří do starého železa.**

### Trocha historie pro začátek

Centrální plánování po roce 1948 v očích lidí původní principy družstevnictví zdeformovalo, navíc standardní družstevní legislativa je pro dnešní rychlý svět (a zejména pak ten on-line) příliš zkosnatělá a nepružná. Přitom družstevnictví v původní podobě z poloviny 19. století bylo alternativou, díky níž se mohly menší subjekty spojit proti těm velkým, a v období mezi světovými válkami plnilo důležitou úlohu v mnoha zemích.

Společnost 1<sup>st</sup> Cloud Republic, zakladatel on-line platformy **Crowdstarter**, navrhla koncepci, díky níž bude korporátní vlastnictví mít životaschopnou konkurenci. Tu lze zároveň vnímat jako zajímavý ekvivalent klasického soukromého vlastnictví. A proto vytvořila nástroj pro rychlou a flexibilní spolupráci, která dokáže reagovat na změny postojů uživatelů a spolumajitelů jednotlivých projektů. Ty se přitom vůbec neomezují pouze na ty on-line, svoje projekty si na Crowdstarteru mohou založit zrovna tak vývojáři her pro mobilní telefony jako spoluautoři zajímavé publikace, skupina lidí zakládající sousedskou zahradu nebo moderní farmáři s bedýnkovým konceptem. V současnosti je platforma **Crowdstarter** testována ve spolupráci se studenty ČVUT.

### Kdo spí v demokracii, probudí se pod diktátem

Leckterí internetoví uživatelé se dnes rozhodli jít cestou komfortu a minima vlastní iniciativy. Nadnárodní korporace jsou si toho dobře vědomy

a z pasivity uživatelů těží data pro komerční využití. Korporace navíc drží v rukou i vývoj a budoucnost produktů. Uživatelé nejsou na prvním místě, jak by se mohlo zdát, vlastníci produktů jsou zaměřeni spíše na množství uživatelů jako takové a finanční toky s tím spojené. Jak taková situace může dopadnout, lze ilustrovat například na příběhu komunikačního programu Skype, který o své uživatele postupně přichází zejména od dob přechodu pod křídla softwarového gigantu Microsoft, prorůstání do ostatních masově využívaných platforem a postupné devalvace spolehlivosti a funkčnosti programu, která dříve těžila z jednoduchosti.

### Všichni foundeři jsou vítáni

Představte si čistě hypoteticky, že jste vynalezli Skype a ten se úspěšně rozjízdí (to je pocit!). Nechali byste se omámit nabídkou odkupu ze strany softwarových gigantů, kdybyste znali příběh popsany v předchozím odstavci? Pokud ano, v podnikatelském žargonu byste provedli exit neboli prodali krávu na maso. Tím by vaše účast na projektu skončila. A je to v pořádku, šlo o byznys.

Pokud byste však uvažovali v dlouhodobějším měřítku, mohli byste symbolicky řečeno krávu chovat na mléko. K tomu je potřeba vytvořit komunitu uživatelů. A kdo jiný by váš produkt znal lépe než právě oni. Nedopustili by nesmyslné zásahy do kódu ani odkup společností, s jejichž filozofií nesouhlasí. Dostali by od vás příležitost produkt spoluvlastnit – buď úplně, nebo částečně spolu s vámi.

Ať už kráva dopadne jakkoliv, **Crowdstarter** oba byznysové modely **plně podporuje a představuje prostředí, v němž foundeři mohou rozjet svoje start-upy a vytvořit jejich komunity**. Když se vše daří a naplní se budget, projekt se stává akciovou společností a členové komunity jejími spolumajiteli (viz Case Study na konci našeho článku).

## Uživatelé jsou si rovni

Pokud nejste zrovna solitéři nebo jednoduše neprahnete po rozjezdu firmy, i tak pro vás **Crowdstarter** může být zajímavý. Můžete být spokojeným uživatelem software, který na Crowdstarteru najdete (hry, on-line nástroje atp.). Nebo se zkrátka lidově řečeno dívat, kde co lítá.

Pokud se vám nějaký projekt opravdu zalíbí – například se budete chtít zapojit do vytvoření sousedské zahrady v místě vašeho bydliště – máte možnost projekt finančně podpořit a stát se spolumajiteli, tzv. equals. Právě z řad uživatelů se rekrutuje naprostá většina equals. A ti mají možnost rozhodovat o všem, co se projektu týká – jsou si naprosto rovni. Tím se projekt vyhne palčivým místům typickým pro postupné rozrůstání start-upů (jako jsou například partneři zakladatelů, osobní konflikty v užším vedení, neochota udělat kompromis). Uživatelé, kteří ovládají programování a UX design, mohou nabídnout svůj um komunitě patřící k příslušnému projektu.

## Crowdstarter čeká právě na vás

Společnost 1<sup>st</sup> Cloud Republic ve spolupráci s ČVUT spustila studentský projekt, který vám dává prostor vyzkoušet si jednotlivé role v komunitě: founders (zakladatelé), users (uživatelé) i equals (spolumajitelé – partneři – se stejnou vahou hlasu, potenciální akcionáři firmy).

Sama zakladatelská společnost chce v ostrém provozu výsledně působit jako nezisková organizace a zároveň podpůrný subjekt pro komunitu, který technicky, legislativně i administrativně zaštití chod projektů. Equals se pak mohou zaměřit na to podstatné – samotný crowdmanagement. Každý projekt bude mít vlastní aplikaci pro jeho řízení komunitou.

**O projektech, které jsou na Crowdstarteru k dispozici nyní a na podrobnosti se můžete těšit v následujících článcích. Jedná se o hru na mobilní telefony Numerus 2, on-line systém projektového řízení Common Tongue a koncept nového virtuálního mobilního operátora Student Mobil.**

## Jdu do toho. A chci za to odměnu.

**Jsme rádi, že vás komunitní vlastnictví projektů zaujalo.**

**Naše spolupráce může vypadat takto:**

- zaregistrujte se na adrese [www.crowdstarter.cz](http://www.crowdstarter.cz)
- pracujte na projektech, pro začátek vám trochu poradíme
- účastníci testovacího režimu získají roční členství zdarma ve vybrané komunitě (po vyhodnocení testování na ČVUT platformu spustíme do ostrého placeného provozu)
- prvních 100 testerů, kteří vyplní dotazník, získá finanční motivaci 500 Kč

Za projevovaný zájem děkuje

Tým 1<sup>st</sup> CR

[www.crowdstarter.cz](http://www.crowdstarter.cz)

### Case Study: projekt Common Tongue

Po dosažení Break Even Momentu (bodu zvratu, kdy se náklady rovnají výnosům) komunita přestane platit členské příspěvky, a naopak mezi své členy začne rozdělovat zisk. Původní zakladatel projektu bude skrze akcie rozpuštěn mezi jednotlivé spolumajitele a dostane se tak do role najatého vedení.

- Produkt: Common Tongue, systém on-line projektového řízení a komunikace, který stál u samotného zrodu společnosti 1<sup>st</sup> Cloud Republic a platformy **Crowdstarter**.
- 1. cíl: vytvoření komunity skrz testovací a ostrý provoz platformy Crowdstarter, zapojení již existujících cca 1 200 uživatelů systému Common Tongue, postupná kumulace finančních prostředků do budgetu od všech equals.
- 2. cíl: naplnění budgetu, založení akciové společnosti. První vlna rozdělení akcií. Prvních 100 000 akcionářů mezi sebe rozdělí 50 % akcií v hodnotě přibližně 250 000 EUR. Spolumajitelé firmy budou již placenou verzi Crowdstarteru využívat zdarma.
- Každých 12 měsíců budou noví aktivní uživatelé zaregistrováni u Obchodního soudu jako akcionáři.
- Rozhodování o dalším vývoji bude probíhat formou voleb přes on-line aplikaci; všichni spoluvlastníci budou průběžně informováni o aktuálním vývoji, hospodaření, o volbách, které čekají na vyřízení atp.
- 3. cíl: zbývajících 50 % akcií bude postupně rozděleno mezi spoluvlastníky; dokud zakladatelská společnost nerozprodá všechny akcie, vystupuje v exekutivní roli, poté se jednou ročně bude management volit komunitou (nebo častěji, bude-li si to vyžadovat situace).

- Zakladatelská společnost se po rozprodání všech akcií stane majetkem všech akcionářů, i původní zakladatelé se stanou plně nahraditelnými členy komunity – přímá demokracie v praxi.
- Akcionáři budou moci své podíly přeprodávat jiným aktivním členům komunity (rozložení kapitálů se opět přepočte tak, aby podíly byly shodné pro všechny).