

Praktická příručka pro podnikatele

Jak získat a chytře využít kapitál od investorů na blockchainu

PRAKTICKÁ PŘÍRUČKA
PRO PODNIKATELE

Tokenizace

**Jak získat
a chytře využít
kapitál
od investorů
na blockchainu**

Richard Watzke

XIXOIO

© XIXOIO, Ltd., 1 Kings Avenue, London, UK

Text © Richard Watzke, 2018

Illustrations © Yunjae Woo, 2018

Recenze

Tato příručka je velmi čtivá, neváhal bych jí nazvat dobrodružnou novelou z podnikatelského prostředí, přesto obsahuje dostatečné množství faktických informací nutných k vytvoření si vlastního názoru. Příručka je vhodná i pro čtenáře bez předchozích znalostí světa kryptoměn, protože nezačází do technologických detailů. Autor si vystačil s minimálním množstvím odborných pojmů, aniž by tím utrpěla kvalita jeho sdělení.

Přestože mám nastudovaných mnoho odborných i popularizačních publikací z oblasti kryptoměn, považuji za přínosné, že jsem se seznámil i s touto příručkou. Popisuje svět kryptoměn ze zcela nového, unikátního úhlu pohledu.

Tato příručka se zaměřuje na dvě hlavní cílové skupiny čtenářů. Jednak je určena podnikatelům, kteří chtějí naskočit na vlnu kryptotechnologie, která se jako tsunami šíří celým světem. Nabízí jim alternativní možnost získání financování jejich podnikatelských projektů. Druhou cílovou skupinou jsou investoři, kteří se nyní topí v oceánu kryptoměnových projektů, zvaných ICO. Nabízí jim způsob, jakým lze vybrat projekty s vysokým potenciálem a nenechat se chytit do pastí projektů podvodných.

Technologie blockchainu, ze které jsou odvozeny kryptoměny, je významnou technologickou inovací, bývá srovnávána s objevem ohně, kola, knihtisku, parního stroje, elektřiny či internetu. V této příručce je často odkazováno na podobnosti s příběhy internetových gigantů Amazon, Google, či eBay. Autor vyzdvihuje i úspěchy, kterých ve světě kryptoměn naše země dosáhla. V tomto oboru patříme ke světové elitě.

Nyní stručně shrnu obsah příručky. Autor popisuje své zkušenosti s financováním podnikatelských projektů v klasickém světě. Banky jsou svázány regulacemi, a proto se bojí

poskytovat peníze na projekty, které nezapadají do předem vytvořených šablon. Ve světě kryptoměn panuje neomezená svoboda, nicméně každý sám nese plnou zodpovědnost za svá investiční rozhodnutí, neexistují zde žádné ochranné mechanismy. Autor navrhuje vytvoření produktu zvaného IPCO, který kombinuje jednoduchost investování z kryptosvěta (ICO) s ochrannou investorů užívanou v klasickém světě (IPO).

Z mého pohledu je navrhovaný nástroj IPCO jedním z prvních kroků, které pomohou masové adopci technologie blockchainu a kryptoměn do běžného života. Jsem přesvědčen, že naše století bude patřit právě těmto technologiím.

Věřím, že nebudete litovat času stráveného s touto příručkou.

*RNDr. Jan Lánský, Ph.D.,
autor odborné monografie Kryptoměny
a českého překladu Mastering Bitcoin*

Předmluva

Před více než dvěma lety jsem se poprvé dozvěděl, že existuje něco, co se jmenuje ICO. V té době jsem chodil běhat se svým kamarádem. Vyprávěl mi o projektech, které tímto způsobem získávaly kapitál. Bylo zajímavé to poslouchat. Zvláště, když jsem se dozvídal, že jeden projekt získal doslova za pár hodin kapitál ve výši mnoha desítek milionů dolarů. První týdny mě to nechávalo vcelku chladným. Ale čím více jsem se dozvídal o podstatě tohoto způsobu získávání peněz, tím více jsem se o ICO zajímal. Zčásti to bylo také proto, že v té době náš projekt, který se zabýval peněžními transfery, rostl. A jako každý projekt nebo firma, která roste, si žádá kapitál. Pokud jste se někdy ocitli v podobné situaci, dáte mi možná za pravdu, že hledání peněz na trhu je mnohdy vyčerpávající práce. Přestože máte rostoucí firmu, musíte nové investory intenzivně vyhledávat, ba co více, musíte je přesvědčovat o výhodnosti investice. Každý, kdo si touto etapou prochází, moc dobře ví, že možností, jak oslovit investory, zase tak moc není. Můžete se obrátit na rodinu, přátele, soukromé investory, banky, finanční instituce a v tom horším případě třeba také na lichváře. Kdosi kdysi dělal průzkum a zjistil, že nejvyužívanější půjčka na světě se jmenuje Brácha. A pokud se nad tím zamyslíme, je to zřejmě tak. Pokud nám něco chybí, tak v případě, že máme alespoň částečně fungující rodinu, jdeme přesně jejím směrem. Nejprve se zeptáme nejbližší rodiny, poté příbuzných a teprve následně, když zjistíme, že nám nikdo nepůjčí, jdeme dál. Je doslova paradox, že v dnešním světě, kdy se peníze tisknou po tunách, je jich takový nedostatek.

Pokud nám tedy rodina nevyhoví, začneme hledat alternativní cesty. První, která nás většinou napadne, je banka. Konec konců, každý z nás jistě rozumí reklamním sloganům bank,

kteřé se předhání v superlativech spojených právě s půjčováním peněz. Jsme banka, která chápe podnikatelské potřeby. Rozumíme mladým a pro váš projekt poskytneme kapitál na rozjezd vašeho podnikání. Pomáháme firmám růst a zajišťujeme potřebnou likviditu.

Nabídek je doslova nepřeborné množství, a tak člověk neznalý problematiky se téměř s úsměvem na tváři vypraví do banky. Pokaždé, když si vzpomenu na své začátky, se opravdu musím smát, jak naivní představu o fungování bankovního systému jsem jako mladý měl. V bance se na vás většinou příjemně usmívají, vyslechnou si vás a poté si žádají papíry. Jeden papír, druhý papír, tisíc papírů. Pokud jste na začátku a moc těch papírů nemáte, velmi rychle zjistíte, že bez papírů peníze nezískáte.

Situace se o moc nezlepší, ani když papíry máte. Dokonce ani když jste relativně velká firma a máte těch papírů celé štosity, banku to opravdu může zajímat jen málo. Ono je totiž také velmi důležité, abyste měli ty správné papíry. Aby toho nebylo málo, tak na těch správných papírech musíte mít správná čísla. Nemáte čísla? Pardon, ale financování u nás získáte jen vysoce nepravděpodobně. Stačí tedy absolvovat pár takových schůzek a zjistíte, že situace je ve všech bankách velmi podobná. Banky jsou ze své podstaty nuceny pracovat s rizikem. A každá půjčka je riziko opravdu velké. Vzhledem k faktu, že banky pracují s cizími penězi, za které však přebírají rizika, je jejich chování vcelku rozumné. Je sice poněkud v rozporu s tím, co hlásají ve svých reklamách, ale na to jsme si již zvykli.

Pokud jsme tedy dostatečně urputní a jdeme si za svým, tedy hledáme kapitál dál, musíme do většího rizika. Proto se také lidem, kteří s tímto rizikem pracují, říká rizikový kapitál. Jedná se o různé fondy, skupiny investorů, kteří sledují

přesně definovanou část trhu, nebo o soukromé investory, kteří za své peníze požadují menší záruky, ale vyšší úroky. Přestože mnohdy je tato cesta cestou do pekel, může to být pro některé projekty či firmy cesta spásná. Existuje mnoho solidních fondů, stejně tak investorů, kteří dokáží projektu či firmám se svými penězi přinést vysokou přidanou hodnotu. Tou je většinou zkušenost, kterou investor v daném oboru, do kterého investuje, má. Pokud se vám tedy podaří propojit se s někým takovým, může to být opravdová výhra, poklad, který objevíte díky tomu, že hledáte.

Může to být však také noční můra, a to většinou v případě, že narazíte na hloupé peníze. Hloupé peníze je termín, který s oblibou používám pokaždé, když za nimi je investor, jehož zájem pramení výhradně z výnosového uspokojení. Pokud nerozumí tomu, co děláte, přináší pouze peníze. V tomto případě vám tak přinese pouze momentální uspokojení potřeby, ale do budoucna s ním počítat nelze. Naopak je nutné počítat s tím, že jakmile se něco pokazí (a ono se mnohokrát něco pokazí), můžete o firmu či projekt díky takovému investorovi velmi lehce přijít.

Tím nejšílenějším nápadem, který však mnoho lidí nejen napadne, ale kterému také mnohdy svěří svou budoucnost, je možnost získat financování od firem nebo lidí, kteří za své služby chtějí věru vysoké úroky. Pro takové lidi zdomácnělo slovo lichvář. Jsou to zpravidla ti, kdo vládnou jistým kapitálem, a jediné, co je zajímá je, zda máte čím ručit. Pokud tedy zdědíte chalupu po babičce, byt po dědečkovi, vlastníte pozemek či byt, velmi rádi vám svěří své peníze. Pokud existuje poptávka, vytvoří se nabídka.

Pro každého podnikatele tak existuje celá řada finančních možností, díky kterým může své podnikání akcelarovat. Na druhou stranu jejich využitelnost je omezená. Pokud

nemáte v rodině nikoho zámožného, dostatek cenných papírů, které můžete odnést do banky, či dům, byt nebo pozemek do zástavy, moc možností vám nezbývá. A proto když začnete poslouchat o jakési nové metodě financování spojené se třemi písmeny ICO, určitě vás to zaujme.

Mě osobně to zaujalo natolik, že jsem začal vše s tímto fenoménem studovat. Aby bylo mezi námi jasno. Mé studium je ryze praktické. Akademické diskuze mě sice velmi baví, ale z podstaty své bytosti se považuji za praktika. Zkrátka mám rád věci, které fungují a o kterých vím, jak fungují. Teprve pokud vím, jak fungují, dokážu totiž řídit, chceme-li, ovlivňovat jejich chod.

Abych však byl zcela upřímný, můj zájem se zvyšoval postupně. Rozhodně to nebyla láska na první pohled. Postupně jsem byl nucen jít do hloubky. Díky vnímání detailu jsem si čím dál více uvědomoval, že tento způsob získávání kapitálu je něčím, co ovlivní podnikatelské prostředí ve velmi blízké budoucnosti. No představte si to sami. Lidé na základě ratingu ohodnotí sami, zdali váš projekt či firma je natolik důvěryhodná, aby vám svěřili peníze. Žádný prostředník, žádná banka, žádný kvalifikovaný investor. Normální, selským rozumem uvažující člověk. Mezi ním a vaším projektem či firmou je pouze technologie. Ta sama dokáže kontrolovat mnoho věcí podobně, jako tomu je u prostředníků.

Rozdíl však je v tom, že jí, alespoň prozatím, chybí naše oblíbené lidské vlastnosti, jako jsou například: chtivost, chamtivost, soupeřivost, nenasytnost nebo třeba nečestnost, lenost nebo pohodlnost. Přestože se nad lidskými bytostmi vznáší cosi, čemu říkáme karma, v mnoha případech se stává, že na ni kašleme a podlehneme mamonu. Technologie tyto prohřešky nevlastní. Má jasně definované parametry a na jejich základě koná.

Zní vám to jako pohádka? Pokud ano, dozvíte se v této praktické příručce, jak takovou technologii můžete elegantně využít pro sebe. Dozvíte se, jaké cesty získávání kapitálu nyní existují a co to vlastně takové ICO je. Podíváme se na to pohledem praktika, který uvažuje čestně, a tedy chápe, že pokud mu někdo něco svěří, ať už přímo, či prostřednictvím technologie, přistupuje k tomuto závazku seriózně. Nahlédneme pod pokličku technologických možností, které díky tomu, že denně používáme chytré telefony, počítače či tablety, dnes lehce přirovnáme k tomu, co známe. Půjdeme cestou potřeby a jejího uspokojení. Pokusíme se společně na ICO a cesty získávání kapitálu podívat z pohledu podnikatele.

Dnes je velkou oblibou spojovat všechno do jednoho pytle s názvem technologie. V této příručce však technologii nebudeme nekriticky idealizovat. Budeme se na ni dívat jako na něco, co nám zkrátka slouží. Pokusíme se na ni pohlížet jednoduše tak, abychom rozuměli tomu, co se děje, a zároveň nešli do zbytečných detailů.

Představit si to můžeme jako auto. Jedno auto jezdí na plyn, druhé na benzin a třetí na elektřinu. V každém je jiná technologie. Pokud však řešíme potřebu převést od babičky, která žije na vesnici, vajíčka svým autem do města, možná nás až tak moc tato technologie zajímat nebude. Zkrátka otočíme klíčkem nebo stiskneme tlačítko. Co se děje uvnitř, neřešíme do té doby, dokud to funguje.

Tímto jednoduchým způsobem se v této příručce dostaneme k meritu věci. Tou je potřeba získat financování pro svůj projekt nebo firmu. Jistě nikdo z nás nepochybuje, že pokud automobilka uvede na trh auto s novou technologií, splní předtím všechny stanovené normy, ať již bezpečnostní, či například emisní.

Stejně i my se podíváme a ze všech možných stran probereme varianty, které jsou při získávání kapitálu v ICO správné, legislativně podložené a daňově korektní. Co se týká těchto norem, je ICO zcela na začátku. Proto v této příručce popisuji, jak to děláme my a jaký přístup volíme. Je tedy přímo na vás, zdali se rozhodnete jít podobnou cestou, nebo naopak zvolíte možnost využít faktu, že je to začátek, a rozhodnete se pro cestu jinou.

Rozhodně však již zde, zcela na začátku, upozorňuji, že technologie spojené s ICO jsou chytré. Pokud tedy nyní něco zanedbáte, například platbu daní, může vás to za pár let, klidně i za 20, velmi lehce dohnat. Pokud tedy čtete tyto řádky a není vám zrovna 70, doporučuji se nad každým krokem opravdu zamyslet. V této příručce získáte také doporučení na konkrétní lidi, které považuji za odborníky. Jsou to ti, kteří jsou zcela na začátku nového evolučního stupně. Každé jméno, které v této příručce najdete, vyhledáte také jednoduše na webu. Pevně věřím, že pokud se rozhodnete ICO využít, oni jsou ti praví, kteří vám s tím pomohou.

Skvělou zprávou pro vás je, že co se týká ICO, kryptoměn či technologie blockchain, je Česká republika světovým lídrem. Právě zde, tedy v Čechách a na Slovensku, je mnoho vzdělaných lidí, kteří dokáží efektivně kombinovat znalosti z několika oborů. Typickým představitelem je absolvent ekonomie a sociologie, případně práva a technologie (Karlova univerzita / ČVUT).

Zcela na závěr této příručky také získáte přístup k nástrojům, které můžete pro své ICO využít. Pokud tedy máte zájem vstoupit do světa, ve kterém získat 100 milionů dolarů není zase až tak velká komplikace, prosím, vstupte. Pokusím se vám toto čtení zpříjemnit, a to tak, abyste si do svého podnikání přinesli skutečnou hodnotu.

Věnování

Tuto příručku bych rád věnoval všem obyčejným lidem. Lidem, kteří mají omezený přístup ke zdrojům. Lidem, kteří vyrůstají v rodinách, které svým dětem mohou poskytnout jen omezený či žádný startovací kapitál. Lidem, kteří se musí denně snažit a otáčet, aby mohli svou energii směřovat také k vlastnímu posunu. Lidem, kteří vytváří v tomto světě skutečné hodnoty a kteří věří, že lidské snažení je povznášející jak pro toho, kdo se snaží, tak pro toho, kdo očekává výsledky. Lidem, kteří to, co činí, činí v dobré víře a pokoře k činnosti samé.

S úctou, Richard Watzke

Poděkování

Děkuji své ženě Kateřině, svému obchodnímu partnerovi Nikolajovi, své rodině a svým přátelům. Děkuji vesmíru za podporu. Děkuji andělským investorům Jiřímu a Pavlovi. Dále bych rád poděkoval za trpělivost a podporu lidem, kteří mě provázejí nejen světem blockchainu. Jsou to jmenovitě: Jan Lánský, Josef Tětek, Ondřej Pilný, Pavel Urbaczka, Tomáš Elbert, Michal Hanych, Karel Fillner, Aleš Minx, Ladislav Janiga, Petr Gloss, Si Luong, Evžen Hart, Aleš Krejča, Dominik Stroukal, David Stanzel, Roman Chovanec a Petr Ponert.

Děkuji všem lidem, kteří jsou součástí rodiny XIXOIO, lidem, bez nichž by nápad zůstal jen nápadem. Z celého srdce děkuji celému týmu, vám, kteří dokážete to, co navrhne, uvést v život, a to tak, že po tom touží celý svět. Z celého srdce děkuji XIXOIO týmu.

Díky!

OBSAH

<i>Kapitola I.</i>	
Lesk a bída klasického světa	14
<i>Kapitola II.</i>	
Rozkvět kryptosvěta jako analogie k internetovému boomu	23
<i>Kapitola III.</i>	
Inicial Coin Offering (ICO): příležitost, nebo bublina	36
<i>Kapitola IV.</i>	
Inicial Coin Offering versus Initial Public Offering	51
<i>Kapitola V.</i>	
Svoboda je dobrý sluha, ale zlý pán	62
<i>Kapitola VI.</i>	
Česká stopa na blockchainu	69
<i>Kapitola VII.</i>	
Základní stavební kameny	74
<i>Kapitola VIII.</i>	
Tokenizace – most mezi dvěma světy	95
<i>Kapitola IX.</i>	
Initial Public Coin Offering (IPCO) = IPO + ICO	105
<i>Kapitola X.</i>	
Proč to celé vlastně vzniklo?	120

Abychom již od začátku měli jasno, dávám v této příručce k dispozici výhradně svůj vlastní příběh. Nejedná se o obecný návod, který zafunguje kdykoli a pro kohokoli. Je to skutečná cesta, kterou procházíme s našimi lidmi tak, abychom byli schopni firmu, kterou budujeme, dovést k optimálnímu nastavení.

Pokud tedy očekáváte univerzální nástroj na získání jakéhokoliv kapitálu, bez toho, aniž byste museli sami na sobě zapracovat, vytvořili něco, co lidé opravdu potřebují a jsou schopni to využívat, rovnou číst přestaňte. Pokud však očekáváte popis skutečných událostí, které se dějí nyní, v této době, v roce 2018, v tomto stupni evolučního vývoje a s vědomím, že máme k dispozici produkt, který lidé opravdu potřebují, jste na správné stopě.

Předem také upozorňuji, že jsem zvyklý používat slova, která jasně vystihují situace, okolnosti či výrazy, pro které je náš jazyk vytvořil. Upozorňuji na to přímo zde, zcela na začátku. Zkrátka, pokud jsem v dané situaci byl nasraný, určitě zvolím přesně totéž slovo. Budiž nám všem k užitku jistá dávka vulgarismu, která však zároveň zajistí transparentnější a přesnější výpověď celého příběhu.

Již na začátku se tak zbavíme pocitu spojeného s jistou dávkou pokrytectví, kterou zakusí mnoho autorů právě v momentě, kdy místo slova „nasraný“, použije výraz „nazlobený“. Pokud čtete tuto knihu v češtině, snad mi dáte zapravdu, že význam těchto slov je rozdílný, konkrétně pak zdůrazňuje stupeň „nazlobení“.

S vědomím a úctou k celému lidskému plemeni bych také rád zdůraznil, že osobně vycházím z přesvědčení, že všichni lidé na celé naší krásné planetě jsou v podstatě dobří. Vycházím z přesvědčení, že máme stejné radosti, starosti, povinnosti, strachy a bolesti. Podle stupně, kterým

momentálně naše bytosti procházejí, se pak prezentujeme veřejnosti.

Zatímco jeden den mě má milá žena může prohlásit za ideálního, druhý den mě může častovat zcela záporným hodnocením. Je to zcela přirozené a na tomto místě to uvádím proto, aby bylo zcela jasné, že zatímco úředník chovající se v ten konkrétní den jako zcela neuvěřitelný idiot, může být druhý den pro jiného klienta posvátným andílkem. Jsme prostě jen lidé.

Prosím, berte tedy tento příběh s jistou dávkou nadhledu, pramenícího právě z tohoto vědomí. Předpokládám tedy, že jsem nyní, snad dostatečně, vystrašil lidi s jemným a vybraným způsobem chování (ti dle mého názoru kapitál nepotřebují, buď jej mají, nebo létají nad zemí, jelikož jsou éterickými bytostmi konzumujícími Pránu) a v čtení pokračují jen ti otrlejší, kteří jsou ještě dostatečně hladoví na to, aby ve své životní cestě pokračovali dál. Pojdme tedy společně zjistit, proč se to vlastně celé stalo. Abyste získali ucelený obrázek, pro který se dnes hojně vžil výraz BIG PICTURE, začneme hezky popořadě.

V roce 2010 jsem prožil osvícení. Bylo to jako rána kladivem do hlavy. Díky ní jsem si uvědomil, že nastala správná chvíle pro změnu, a začal jsem se věnovat tomu, co mě baví ze všeho nejvíce. Umění. Jak jsem však výše již uvedl, považuji se za praktika. Díky tomu je pro mne umělecká činnost nejen pohlazením na duši, ale také příležitostí k obchodu. A tak jsem se jí chopil.

Pokud se zamyslíte nad tím, jak jednoduché je v dnešní době obchodovat s něčím, o co má zájem jen minimum lidí, navíc je to drahé, a nakupovat na sklad je to tedy víceméně nevhodné, dospějete k závěru, že to může dělat jen naprostý blázen. A máte pravdu.



Galerista je dnes člověk, který je něco jako vyhynulý druh.

Je to blázen, nadšenec, dřič, mág, filozof a vizionář. Je to někdo, kdo uchopí kus malovaného plátna do rukou s přesvědčením, že tato malůvka bude v budoucnosti komoditou, za kterou bude kdosi ochoten zaplatit veškeré náklady investované do mnoho let vkládaného přesvědčování, vystavování, komentování, prezentování a logistiky.

Zkusme si jen namátkou představit, jak jednoduchá role to je. Použijme pro porovnání například kartáček na zuby. Nejprve jej vyrobíte v mnohamilionové sérii. Poté vytvoříte přesvědčivý reklamní spot. V něm lidem vysvětlíte, že pokud si tento zázrak hygieny strčí do pusy a správným způsobem s ním zahýbají, vytvoří ze svých původně zašedlých a průměrných tesáků bělostně dokonalý chrup. Stanou se chloubou každé společnosti, kterou doslova osvítlí pokaždé, když svou tlamičku otevrou. To vše získají za pár korun a hned. Máte tedy jeden produkt, lidi, kteří jej chtějí a potřebují, k němu jednu reklamu a spousty prodejních míst, na kterých si jej mohou koupit.

A nyní se mrkneme na to, jaké je porovnání například s obrazem. Obraz vytvoří umělec. Je to jediné dílo svého druhu. Abyste jej podobně jako například zubní kartáček mohli nabídnout lidem, vytvoříte reklamní spot. V něm lidem vysvětlíte, že pokud si obraz koupí, získají něco unikátního, nehmatatelného, co většinou uvidí jen oni sami, co je ovlivní neidentifikovatelně, vnitřně a neměřitelně.

Zároveň jim vysvětlíte, že chlubit se tím není úplně vhodné, pokud tedy nechcete být ve společnosti považováni za chvástala a současně si koledovat o návštěvu zloděje. To vše získáte za cenu, která odpovídá násobkům ročních platů většiny z nás. Koupit něco takového si můžete výhradně na zavolání, přičemž vám to přivezou domů, nebo

se musíte dostavit, a to zcela neanonymně na konkrétní místo v konkrétní čas. Jistě si nyní dovedete asi představit, jak jdou takové věci na dračku a jak jednoduché a levné je jejich nabízení.

Když jsem si všiml tím uměleckým procesem teoreticky a prakticky prošel, začal jsem se věnovat možnostem, které proces zjednodušují. Každé zjednodušení s sebou totiž automaticky nese sekundární efekt. Je jím snížení nákladů nutných pro vykonání konkrétní činnosti a docílení požadovaného výsledku. Začal jsem komunikací. Jako první jsem studoval komunikační principy praktikované v USA a použil je. Vsadil jsem na nové technologie a začal používat virtuální prohlídky, videa a sociální sítě.

Současně jsem využíval prostory, které byly určeny na prodej, byly prázdné a dočasně nevyužité. Mohly tedy nádherně posloužit pro pořádání vernisáží a jako prezentační místa pro předvádění děl. Současně však mohl tyto prostory kdokoliv koupit a já tím získal provizi z prodeje. I přestože se náklady na jednu vernisáž pohybovaly v rozmezí 20 až 50 tisíc eur, výnosy je ze střednědobého hlediska pokryly.

Jediné, co koncept narušovalo, je nutnost vlastnit jak prezentační prostory, tak vystavovaná díla. Důvodem je jednoduchý fakt, že potřebujete mít kontrolu. Tuto skutečnost jsem si na vlastní kůži a peněženku ověřil. Jednoduše, prostory se prodaly a nikdo mi nevyplatil odměnu. Budiž těmto lidem odměnou jejich narušená karma, kterou si v tomto či příštím životě odnese duše jejich či jejich nejbližších. Pro mne to byla nakonec velmi účinná lekce, která způsobila, že jsem zjistil zajímavou věc.

Potřebuji dostatek kapitálu proto, abych byl schopen zakoupit jak prezentovaná díla, tak prostory, ve kterých jsou prezentována.

Pokud zjistíte něco takového, začnete přemýšlet, jak to udělat. A nakonec přijdete na vcelku rozumné řešení, které je jednoduché jako facka. Potřebujete dostatek kapitálu. Současně potřebujete mít nad ním kontrolu, aby se točil správným směrem. Musíte jej citlivě rozsévat. Musíte se o něj starat, pečovat o něj, kultivovat jej, hýčkat a komunikovat s ním. A jelikož nástroj pro to, aby kapitál mohl působivě růst, jsem již měl, došel jsem k tomu, že podobným způsobem musím vytvořit nejprve pro kapitál kontrolní nástroj. Tato úvaha je založena na jednoduché rovnici. Máš-li unikátní nástroj, který kultivuje kapitál, dej o něm světu vědět a on k tobě přijde. Uvědomil jsem si, že potřebuji postavit vlastní banku.

Shodou okolností jsem v té době hodně běhal. Nejsem bůhvíjaký běžec, ale v té době jsem měl čas a potřebu se svému tělu věnovat. Můj kamarád Nikolaj je na tom o poznání lépe. Běhá jako o život. Běhá maratony, ultratraly, megathlony, gigathlony a je také Ironmanem. Je to prostě běžec, který uteče snad i zajíci. Jeho velikost mu byla dána do vínku nejen jménem samým, ale také povahou. Je to vlídný, milý člověk, který má v sobě velkou dávku pokory a lidskosti (vždy mě fascinuje, že ti nejlepší z nás jsou zároveň ti nejnormálnější). Když mě bolela kolena, šel jsem za ním. Když jsem nevěděl, jak to udělat, abych uběhl dál, než jsem běhal, šel jsem znovu.

A tak se jednoho dne stalo, že se mu mě zželelo a začali jsme běhat společně. Postupně jsem se zlepšoval. Po nějaké době jsem byl schopen nejprve pozvolné a následně vcelku plynulé konverzace. Několikrát týdně jsme tak během hodinového běhání v parku diskutovali o tom, co bylo pro nás tehdy stěžejním tématem – o byznysu.

precizní a hlavně umí naslouchat. Není to však takový ten suchý auditor, který je omezený přesně tím, co zná.

Naopak. Zjistil jsem, že se umí velmi dobře orientovat v nové látce, chápe souvislosti a rozumí demografii. Právě demografie a potřeby související s jejím uspokojením navázaným na evoluční růst, byly předmětem jeho podnikání. Zaměřoval se na komunity a její zvyklosti.

Komunita, jakákoliv, má totiž své jasně definované potřeby, které vychází z jejího přesvědčení, historie a prostředí. Je velmi dobře zacílitelná. Pokud jí dokážeme naslouchat a pochopit, jak funguje, jsme schopni ji poměrně přesně definovat. Z této definice poté vychází zvyklosti, ze zvyklostí potřeby a z potřeb možnosti, jak je uspokojit.

Nikolajova firma se rozvíjela a působila globálně. Komunita, například vietnamská, je rozšířená doslova po celém světě. Vietnamce najdete v Polsku, Německu, Itálii, České republice, na Slovensku, ale také v Rusku či USA. Teoreticky tedy pokud znáte jejich potřeby, můžete, pokud začnete podnikat v některé z těchto zemí, na ně aktivně reagovat. To nejzajímavější však na celé této skutečnosti byl fakt, že Nikolajova firma byla něco jako banka. Něco jako banka znamená, že fungujete s penězi, avšak máte jiné licence. Velmi zjednodušeně lze říci, že je to jednodušší verze banky. Dnes již si to většina z nás dokáže představit poměrně snadno. Známe společnosti jako Revolut, Transferwise nebo z těch letitých například Western Union a MoneyGram.

Zkrátka, na světě je stále velké množství lidí, kteří klasickým bankám nevěří. Chtějí mít větší míru pohodlí a hlavně: mají jisté zvyklosti, kterým banky dokáží vyhovět jen velmi málo. Něco jako banka znamená, že jsou to firmy, které rostou na vlně internetu. Představit si je dnes umíme také díky

tomu, že máme chytré mobilní telefony. Banka v mobilu je pro většinu z nás, lidí žijících v rozvinutých ekonomikách, něco zcela běžného. Pro mladé lidi je termín „musím do banky“ pochopitelný současně se zvednutím mobilu a spuštěním aplikace. Mobilní banka je tedy něco jako banka, na kterou méně působí regulace, může, ale nemusí mít pobočky a může, ale nemusí působit globálně. Nikolajova banka měla pobočky. Tyto pobočky reprezentovala síť agentů. A co na tomto modelu bylo nejzajímavější, celé to fungovalo globálně.

Čím více jsme běhali a čím více jsme spolu trávili času, tím více jsme si uvědomovali, jak moc jsou naše potřeby podobné. Zatímco já hledal cestu ke kapitálu a nástroj, jak jej spravovat, Nikolaj hledal cestu ke kapitálu a způsob, jak se rozvíjet. Léta jsme pak společně běhali a nakonec skončili ve stejné kanceláři. Mnoho dalších let jsme pak hledali způsob, jak nejlépe získat kapitál pro rozvoj. Nikolaj však vlastnil ve své mobilní bance pouze minoritní podíl. Majoritní akcionář se na rozvoji nepodílel, do rozvoje nepřispíval a řízení se nevěnoval.

Tím vznikla poměrně nestandardní situace. Zatímco firma rostla organicky, a to úměrně zájmu, nebyla schopna získat kapitál potřebný k expanzi. Absolvovali jsme nespočet jednání, která vždy skončila podobně. Nikdo nebyl ochoten investovat kapitál do firmy, u které neznal majoritního akcionáře, a to i přes zjevná fakta, že firma meziročně rostla a dosahovala v řádech miliard eur obratu. Majoritní akcionář zcela ignoroval jak potřeby firmy samé, tak jejího vedení. Celá tato komplikovaná situace se sunula dlouhých pět let. Dlouhých pět let jsme hledali řešení, které by vyhovovalo všem stranám. Celou tu dobu jsme se chovali čestně a loajálně jak k firmě, zaměstnancům, tak akcioná-

řům. V polovině roku 2017 se však stalo něco, co zásadně změnilo celou situaci.

Osobně jsem zastáncem zenové praxe a uznávám vliv vyšších sil. Věřím na karmu a jsem bytostně přesvědčen, že existují andělé a energie, které v určitou chvíli zasáhnou a radikálně tím situaci vyřeší v momentě, kdy se na to už nemohou dívat. Tato situace vygradovala v létě. Na základě kroků, které jednostranně učinil majoritní akcionář, zavřela jistá banka Nikolajově mobilní bance bankovní účty. Léta budované partnerské vztahy s bankovními institucemi se narušily. Pro nás však nastala zvláštní situace. Díky tomu, co se stalo, jsme pochopili, že rozvíjet něco, nad čím nemáme kontrolu, je do budoucna jen ztráta času. A proto jsme se rozhodli změnit směr a vydali se na společnou cestu podnikáním.

ROZKVĚT KRYPTOSVĚTA JAKO ANALOGIE K INTERNETOVÉMU BOOMU

Dva roky předtím, než k této situaci došlo, jsem začal od Nikolaje vstřebávat informace o něčem, co se jmenuje ICO. Přestože nás čas zavál do společné kanceláře, běhání jsme se stále – tedy abych byl přesný, občas – věnovali dál. Bylo to fajn, jelikož sport vyplaví disharmonické molekulární částice těla potem ven a během relativní chvilky jste tak v pořádku. Mnohdy poté, co Nikolaj zaparkoval a vystoupil z auta, oznamoval, že tu jeden, tu druhý či třetí projekt absolvoval ICO. Současně s tím padala taková čísla, že to ve mně budilo přirozenou nedůvěru, přerůstající doslova až v odpor. Jakýsi projekt, kdesi na internetu zveřejní svůj záměr a na základě něj mu někdo, bůhví kdo, pošle miliony dolarů. Co byste si o tom mysleli?

Nakonec zřejmě jeho vědomostmi kultivovaný mozek pochopil, že s mezkem, jako jsem já, nic moc nezmůže do té doby, dokud mě více neunaví a nedonutí naslouchat. Dodnes nevím, zdali to byla promyšlená strategie, ale od určité doby mi tyto informace poskytoval až poté, co zvýšil tempo běhu. Po několika minutách mě tak elegantně donutil naslouchat, jelikož v tomto stavu jsem ničeho jiného nebyl schopen. Přesně v tento okamžik trochu tempo zmírnil a pokračoval v tom, co jej zajímalo nejvíce. ICO a způsoby, jak získat kapitál, výměnou za prodej jakýchsi tokenů.

Čím více informací poskytoval, tím větší nedůvěru jsem v něco takového měl. Až po nějaké době jsem si však uvědomil, že má nedůvěra není založena na základě znalosti dané problematiky, nýbrž její neznalosti. Možná to znáte. My lidé uvažujeme velmi podobně, a přestože se mnozí z nás považujeme v určitých momentech za naprosto geniální (pokud čtete tyto řádky, tak jste jistě již takovou chvilku někdy ve svém životě zažili), většinu času se chováme

jako konzervativní morousové. Bylo to zajímavé a úsměvné prozření, které, jak jsem záhy pochopil, má základ v pohodlnosti.

Vše, co je nové, je podezřelé a navíc, vyžaduje-li to od nás pozornost, nebo ještě hůř, výkon ve formě učení se novým věcem, může nás to částečně, případně zcela paralyzovat. A přesně to se stalo mé maličkosti. Toto téma mě po určité době začalo natolik rozčilovat, že jsem se začal vztekat. Musím natvrdo říci, že dokáži být v určitých momentech opravdu nepříjemným padouchem. Na druhou stranu mě však život naučil, že vztekání má jednu skvělou schopnost. Odhalí přesně tu věc, které by se člověk měl věnovat ihned. A tak jsem se ponořil do studia.

Začal jsem číst knihy o blockchainu, Bitcoinu, kryptoměnách a také o ICO. Přečetl jsem uživatelské návody a přelouskal mnohasetstránkové příručky pro programátory. Mé nadšení pro technologii to však spouštělo postupně, a to především proto, že jsem již starší ročník. Zažil jsem éru osobních počítačů, tedy přesně tu dobu, kdy přístroj o velikosti tlustší klávesnice zapojený z jedné strany do elektrické zásuvky a z druhé do televize vyřadil z nabídky dva v té době občas funkční televizní programy a nabídl uživateli tmavé okno s blikajícím kurzorem jako alternativu. Tehdy jsem byl opravdu nadšený a musím říci, že dodnes to ve mně zanechává nostalgicky příjemné pocity. Možnost interakce se strojem (počítačem) namísto tupého zírání do televize se mi jevila jako fantastická.

Druhou takovou vlnu jsem zažil s nástupem internetu.

V letech 1995 až 2000 však téměř nikdo z nás netušil, o jak velkou jízdu se vlastně jedná. Navíc již v roce 2000 byl téměř každý přesvědčen, že internetu, respektive internetovým projektům je jednou provždy konec. Abych byl

přesný, byli i tací, kteří své nadšení projevovali i po prasknutí internetové bubliny. Byl jsem totiž jedním z těch, kteří do internetu investovali spousty energie i poté, co praskla. A právě proto jsem si díky čtení o nové vlně zvané blockchain stále více uvědomoval, jak neuvěřitelně podobné si tyto vlny jsou. Ta internetová má mnoho podobností identických s tím, co se děje nyní. Dokonce i prvky, na kterých je postavena, typicky například na decentralizaci, jsou podobné internetovým protokolům. Avšak ta největší podobnost, která je s internetem zcela patrná, je získávání peněz na projekty. Nemusíte být nadaný kryptogénius či abnormálně schopný matematik, abyste si dali jedna k druhé dohromady. A proto jsem zapátral ve své paměti, abych si připomněl, jak to vlastně tehdy celé bylo.

Již v roce 1995 byly rozjeté projekty jako Amazon, eBay a pár let na to také Google. Na těchto firmách si to můžeme jednoduše prezentovat. Tyto tři firmy jsou typickými představiteli internetových řešení, které vytvořila poptávka.

Původně internetové knihkupectví Amazon zahájilo svou činnost s předpokladem, že knihy lze prodávat na internetu zejména proto, že v některých místech nejsou knihkupectví. Předpoklad dále vycházel z odhadu, že některé knihy nejsou zastoupeny ve všech knihkupectvích, a proto čtenář, který má zájem o konkrétní titul, jej není schopen získat. Dalším předpokladem byl odhad, že lidé budou chtít kupovat knihy, které jsou nejprodávanější, a proto pokud se najde možnost, jak tuto statistiku transparentně, tedy důvěryhodně prezentovat, lidé ji využijí. Všechny tři vyjmenované odhady byly mimořádně pravdivé. Amazon sice vycházel z předpokladu, avšak zároveň nabídl funkční řešení, které odhadem definovanou potřebu uspokojilo.

služba vycházela z předpokladu, že lidé mají různé záliby a koníčky, přičemž je pro ně přirozené nakupovat na tržišti. Zatímco klasické tržiště je z principu omezené jak nabídkou, tak lokalitou, internetové tržiště je v těchto ohledech neomezené. Jejich předpoklad vycházel z odhadu, jehož definice tvrdila, že člověk nabízející nevyužitou část stavebního materiálu jej může prostřednictvím jejich služby prodat někomu jinému, kdo jej zrovna v tuto chvíli potřebuje (třeba někomu z jiného státu). Stejně jako u Amazonu si tento svůj odhad eBay ověřil na reálných zákaznících tím, že jim nabídl funkční řešení.

Také pánové z Google vycházeli z reálných potřeb trhu. Pochopili, že lidé na internetu potřebují interaktivní vyhledávací algoritmus, na základě kterého budou schopni získávat relevantní odpovědi na své dotazy. Do té doby byli lidé nuceni proklikávat se obsáhlými katalogy webových stránek, podobnými adresářové struktuře souborů na disku počítače. Mnozí z vás jistě také víte, že jedním z prvních investorů do tohoto, původně startupu, byl právě Jeff Bezos, zakladatel a šéf Amazonu (je to také jedna z mála jeho předbublinových internetových investic, která mu přinesla zisk).

Pokud si tedy výše zmíněné shrneme, zjistíme jednu podstatnou a důležitou podobnost. Všechny tyto internetové projekty vznikly z reálné potřeby a díky tomu, že na ni reagovaly konkrétním řešením, získaly své klienty. Měly tedy reálné zákazníky a informace, díky nimž mohly své byznysy vylepšovat. Díky zákazníkům získaly důležitá data a také finance. Díky faktu, že byznysplány těchto firem vykazovaly nárůsty v řádech stovek procent ročně, postupně získávaly větší a větší pozornost investorů. Podíváme-li se na konkrétní čísla, zjistíme jednu úžasnou paralelu.

Již v roce 1996 prodal Amazon prostřednictvím svého šéfa Jeffa Bezose dvaceti soukromým investorům celkem 5 % podílu firmy. Každý investor zaplatil 50 000 USD, celkem byl od investorů získán milion USD. Zanedlouho poté Amazon získal za dalších 13 % podílu, formou privátního prodeje soukromému investorovi celých 8 milionů USD. Krátce nato však uvedl 13 % akcií Amazonu přes IPO na burzu. Trh na nabídku reagoval a Amazon získal neuvěřitelných 54 milionů USD. Neuvěřitelných proto, že tímto krokem získal celkovou tržní kapitalizaci přesahující 400 milionů USD. Neuvěřitelných proto, že Amazon v té době byla firmička, která provozovala svou živnost z pronajatého suterénu a distribuovala knížky objednané na webové stránce klasickou poštou.

Již v této pionýrské době internetu bylo tedy poměrně jednoduché získat velkou sumu peněz výměnou za nepatrný podíl. Ovšem podíváme-li se na to důkladněji, zjistíme, že v této době bylo vcelku jednoduché odhalit, který projekt funguje, má schopný a zkušený tým, zákazníky, potenciál a tedy budoucnost. Bylo tomu tak přesně do té doby, než se toho chopila média. Média byla v raných dobách internetu k tématu víceméně vlažná. Ale postupně jejich zájem rostl a vyvíjel větší a větší tlak na veřejnost. Tento tlak byl náhle umocněn něčím, co lidé do té doby neznali. Přímou interakcí ve formě konkrétních výsledků. Nádherně to ilustruje případ, kdy se Amazon objevil poprvé na titulních stránkách novin. Lidé se dozvěděli o možnosti koupit si knihu online. Za jeden jediný den se objednávky Amazonu zdvojnásobily a tento trend pak pokračoval dál. Nejprve si lidé zakoupili jednu knihu a poté, co jim byla v pořádku doručena, začali objednávat další.

spojovat s technologií, tedy internetem. Právě tyto tři firmy jasně deklarovaly, že internet umožní mnoha společnostem na světě získat velké množství zákazníků tím, že jim nabídnou svá internetová řešení. Od tohoto momentu se spustila vlna nabídek s exotickými řešeními, které jedno navazovalo na druhé. Každé další překonávalo to předchozí a posilovalo zájem chtivých investorů. Ambiciózní obchodní plány deklarovaly teoretický příjem v násobcích původních investic již v prvních letech. O co rychleji rostl zájem finančně vstupovat do těchto projektů, o to méně lidem záleželo na tom, zdali je řešení akceptovatelné trhem, zdali jej zákazník vůbec potřebuje a jestli existuje funkční řešení, na kterém si tento zájem lze otestovat. Dnes již všichni velmi dobře víme, jak to dopadlo.

To, co však někteří lidé neví, je fakt, že internetová horečka poškodila nejvíce právě ty firmy, které zákazníky opravdu obsluhovaly. Firmy jako Amazon, eBay či Google musely zápasit v této šílené době doslova o přežití, jelikož hodnota jejich akcií šla ke dnu, stejně jako hodnota projektů, které za sebou neměly ani funkční řešení, ani zákazníky. Faktem však také zůstává, že novináři měli pravdu. Opravdu dnes, v roce 2018, funguje obrovské množství firem jen díky internetu. Jsou to však firmy, které své byznysy znají a chápou potřeby, které uspokojují. Znají tedy své klienty a dokáží s nimi komunikovat. Klientům poskytují funkční řešení. Zde si prosím pozorně všimněme jednoho zdánlivě drobného, avšak zcela zásadního rozdílu. Zatímco Amazon, eBay či Google byly v této době již funkční firmy, internetovou horečku spustila vlna projektů.

Pokud znáte definici projektu a definici firmy, jistě se na mě nebudete hněvat, když ji ostatním čtenářům přiblížím v obecné rovině. Projekt je sada činností, která spěje

ke splnění konkrétního cíle a má jasně definovaný konec. Firma konec jasně definovaný nemá, aktivně reaguje na potřeby zákazníků, vyvíjí se a roste úměrně tomu, jak tyto potřeby uspokojuje.

Nyní se prosím na chvíli vraťme k mému nadšení pro technologii blockchain. Jak jsem již uvedl, rostlo postupně. Ono totiž jedna věc je technologie a její možnosti a druhá je její skutečně reálná využitelnost a schopnost poskytovat funkční řešení, akceptovatelné trhem. Je sice skvělé, že vyrobíte supersportovní auto. Pokud však předběhnete dobu o několik století a vyrobíte jej v době, kdy pro něj neexistuje ekosystém, tedy silnice, čerpací stanice, legislativa atd., zřejmě nikomu k užitku moc nebude. Podobné to může být i v případě zvyklostí. Pokud vyrobíte a začnete nabízet supersport v zemi, kde je zvyklostí jezdit na koni, zřejmě jich tam moc neprodáte. Demografie a zvyklosti s ní spojené jsou toho jasným důkazem.

Musel jsem se tedy vrátit v čase zpět do doby, kdy jsem přišel o velké množství investovaných aktiv, do doby internetu, abych byl schopen pochopit, proč nejsem z nové technologie a převratného způsobu získávání kapitálu příliš nadšený. Právě má osobní negativní zkušenost mě zřejmě podprahově varovala před novým technologickým fenoménem zvaným blockchain a nástrojem, kterému lidé říkají ICO.

Dnes však vím, co mi tato lekce přinesla. Je to právě ta správná dávka obezřetnosti, kterou selským rozumem uvažující člověk potřebuje k tomu, aby oddělil zrna od plev. Proto projekty, které jdou do blockchainu s tím, že tam získají nové klienty, bez toho, aniž by jejich potřeby znaly a uměly je definovat, a hlavně realizovat řešení, která je uspokojí, jsou dle mého názoru vysoce rizikové. Projekty,

kteřé své odhady zakládají na domněnkách a nepodložených obchodních plánech, jsou vysoce rizikové. Projekty, za kterými nejsou lidé s historií, zkušenostmi a konkrétními výsledky z konkrétního oboru, jsou vysoce rizikové. Projekty, které nemají dopředu potvrzený zájem svých klientů o konkrétní řešení poskytované jim prostřednictvím technologie blockchain, jsou vysoce rizikové. Projekty, které slibují investorům realizaci nástrojů, které v klasickém světě patří pod regulaci, jsou vysoce rizikové.

Osobně bych do žádného takového projektu neinvestoval. A to je také důvodem, proč mě mé podvědomí zřejmě varovalo a mé tělo současně reagovalo na všechny informace spojené s tímto chtivým fenoménem vztekem. Jednoduše již něco podobného zažilo. Tento zážitek a ztráty s ním spojené byly natolik silné, že mé tělo dokázalo identifikovat jisté podobnosti. A to je na celé věci to přínosné. Pokud bych si touto šílenou a nesmírně drahou zkušeností tehdy neprošel, nedokázal bych dnes identifikovat příležitosti, které svět zvaný blockchain přináší. A právě v momentě, kdy jsem tento fakt pochopil, začalo mé nadšení pro blockchain a ICO zásadně, přesto velmi opatrně růst.

Všichni dobře víme, že historie se opakuje. Pokud tedy technologie blockchain má tolik podobností s technologií internetových protokolů a internetu všeobecně, lze předpokládat, že spustí vlnu, která skončí podobně, jak tomu bylo s internetem v roce 2000. Do té doby však lze poměrně solidně definovat projekty, které se stanou reálnými firmami.

Toto zjištění mě doslova omráčilo. Je to tady, jsem u toho a navíc mám zkušenosti, které spousta lidí nemá. Vedle sebe mám partnera, který léta a velmi úspěšně vede odlehčenou verzi banky, tedy to, co dnes známe pod pojmem

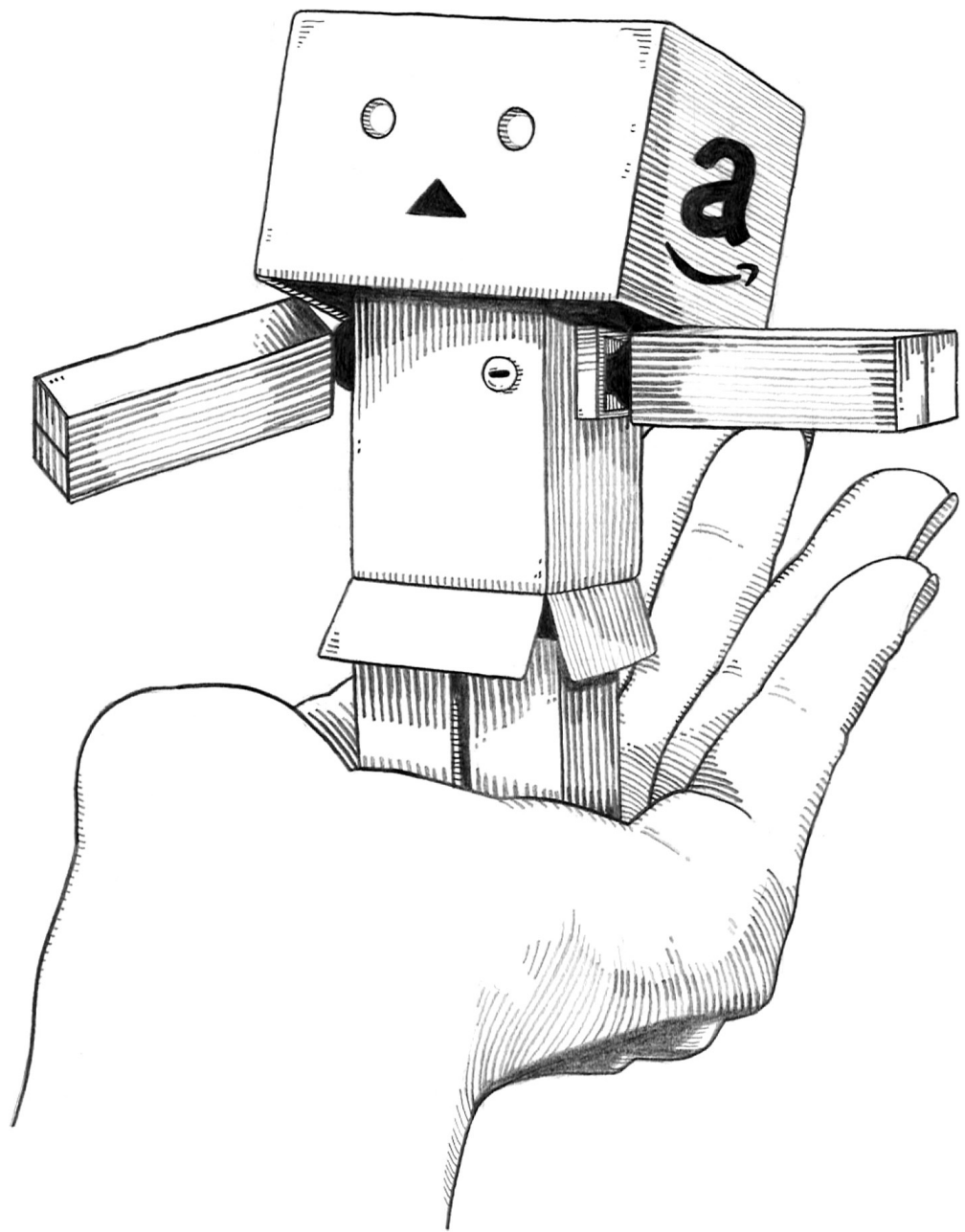
mobilní banka a navíc funguje po celém světě. Je tedy to, co mi neustále, a to s medvědí trpělivostí, Nikolaj přináší, opravdu tím úžasným darem hodným pozornosti? Opravdu je dnes tato technologie zcela na začátku a začínají ji sledovat i renomované firmy proto, že je to budoucnost, kterou bude nucen využívat každý běžný uživatel mobilního telefonu? Opravdu jsme nyní součástí evoluční změny, která vyvolá vlnu paniky související s lidskou chtivostí, chamtivostí, a to podobně jako před dvaceti lety v souvislosti s internetem?

Podle mého názoru ano. Alespoň vše tomu nasvědčuje.

Dříve však, než se společně posuneme dál, abychom zjistili, co vlastně znamená ta kouzelná zkratka ICO, jakou má souvislost s předpokládanou nákupní horečkou zvanou blockchain a jaké výhody firmám a projektům přináší, podívejme se nejprve na pár faktických čísel. Jelikož jsme začali od A, pojďme se ještě na chvíli vrátit o kousek zpět, abychom si připomněli, jak to vlastně tehdy s tím Amazonem opravdu bylo.

Amazon, jak jsme si již řekli, nejprve využil rodinné peníze. Následně prodal 5 % společnosti výměnou za 1 milion USD. Poté přišel fond, který za 13 % zaplatil 8 milionu USD. Již během této doby však pracovali právníci na uvedení akcií Amazonu na burzu. Proces uvedení na burzu se nazývá IPO (Initial Public Offering – první veřejná nabídka akcií).

Amazon vydal v roce 1997 celkem 23.858.702 akcií. Přes IPO na burze emitoval 3.000.000 akcií, při ceně za jednu akcii rovnající se 18 USD. Lze si tedy lehce spočítat, že na trh tímto způsobem uvedl 12,6 % ekvity Amazonu. Trh na nabídku reagoval tím, že zaplatil za tyto akcie 54 milionů dolarů, přičemž celkovou valuaci Amazonu posunul na pro Bezose jistě v té době velmi příjemných



438 milionů USD (jen pro porovnání, dnešní cena je 1900 USD za akcii, tedy dnešní celková valuace Amazonu činí 45,3 mld. USD).

Pokud si tedy dáme dvě a dvě dohromady, zjistíme, že v poměrně krátké době, konkrétně od roku 1995 do roku 1997, získal Bezos kapitál v celkové výši přesahující 63 milionů USD, výměnou za necelých 40 % akcií Amazonu.

Pokud se vrátíte do tohoto období a dáte si tu práci, abyste získali přístup k článkům, které tehdy noviny publikovaly, zjistíte, že to podle jejich názoru bylo vlastně normální. Získat tímto způsobem na IPO kapitál v řádech desítek milionů USD za akcie firmy, která distribuovala poštou knížky, a to bez toho, aniž by vlastnila nějaký sofistikovaný systém, centrální sklad, zásoby či jinou faktickou hodnotu, bylo v té době zkrátka možné. Bylo to možné, pokud jste nad sebou měli něco, co doslova svítilo a signalizovalo světu informaci s magickým názvem internet. Díky internetu Amazon získal kapitál a investoři, obchodníci a širší svět si toho všimli.

To, co následovalo, je vlastně to, co nyní potřebujeme vědět k tomu, abychom pochopili, co můžeme očekávat nyní. Mnoho lidí na světě si založilo webovou stránku. Vytvořili konstrukci, která navazovala na úspěch podobných firem, jako byl Amazon. Otevřeli firmy, připravili plány, podložili je zajímavými čísly a tvrdili, že nastala doba, kdy každá firma expanduje jen díky internetu a jeho možnostem (dnes víme, že opravdu nebyli daleko od pravdy). Následně si najali odborníky, ti je připravili na IPO a uvedli na burzy.

Na burzách je opravdu těžké poznat, která firma je opravdovou firmou a která je jen projektem za firmou schovaným. Ještě těžší je to v době, kdy začíná růst poptávka takovým tempem, že roste téměř vše, doslova pod rukama. V této

horečce se těžko nachází čas na to, aby si chamtivostí naplnění investoři udělali chvilku pro individuální analýzu rizik. Alespoň tedy většina z nich. Na jejich obranu však lze také sdělit, že u některých traderů ani o to tolik nejde. Zkrátka rizikový kapitál funguje poněkud odlišným způsobem. Jeho chování má však vliv na ovečky, které jsou okolo.

Většina lidí sleduje trend, a pokud něco roste, či naopak padá, chovají se jako ti, kterým věří. A tak mezi lety 1997 a 1999 bylo stále více těch, kteří věřili, že internet, tedy technologie, je něco, co zcela změní budoucnost. Proto nejprve zvolna, posléze více a nakonec zcela bezhlavě investovalo mnoho lidí do internetu své peníze. Ocenění internetových projektů na burzách dosahovalo závratných hodnot. Čím více však tento trend sílil, tím více lidí si začalo uvědomovat jednu poměrně zásadní skutečnost. Jedna věc je něco si naplánovat, druhá je využít k tomu přelomovou technologii a další je takovou věc udělat.

A právě to udělání mělo ten největší vliv na to, že v roce 2000 většina projektů zkrachovala. To, co však na tom všem je doslova fascinující, je skutečnost, že tato vlna strhla pozornost i firem, které přesně věděly, že nejprve je nutné chápat potřeby a teprve poté na ně reagovat řešením. Jednou z takových firem, které nastoupily do investičního chaosu, byl také Amazon. V letech 1997 až 1999 investoval prostřednictvím vlastních investic či fondů stovky milionů USD do právě takových projektů. Paradoxní na tom všem je, že zatímco sám rostl postupně, investoval nyní obrovské peníze hned, a to výměnou za minoritní podíly malých firmiček – projektů, které nebyl schopen hlídat a řídit. Investoval tak v důvěře, že lidé rozvíjející tyto projekty jsou schopni byznys akcelarovat podobným způsobem jako on sám. Téměř všechny tyto investice musel odepsat.

Ukázalo se totiž, že nadšení mladých podnikatelů bylo mnohem větší než jejich schopnost odolávat změně. Stejně tak vytrvalost těchto lidí vzala za své přesně v momentě, kdy zjistili, že nemají klienty, pouze investory. Jakmile se přísun kapitálu zastavil, letadlu došlo palivo a bez nároku na reparát se neodvratně zřítilo do propasti. S ním také nenávratně zmizel investovaný kapitál a celý svět si uvědomil, že ta technologie zřejmě zase taková velká věc nebude. Následoval strmý pád cen akcií technologických projektů. Impozantní na celé věci je fakt, že tento pád nejvíce poškodil právě ty firmy, které měly zákazníky, rostly a jasně deklarovaly, že internet je skvělý. Amazon, eBay, Google, ty všechny zažívaly drastické vystřízlivění. Přišly o spousty peněz, příznivce, fanoušky, investory, klienty a vlnu, na které se vezly.

Navíc k tomu musely tvrdě bojovat o přežití. Bojovaly, protože jejich vlastníci měli jiný záměr. Tím záměrem bylo vybudovat něco mimořádného, firmy, které uspokojí skutečné potřeby lidí. A toto bychom si měli pořádně zapamatovat. Zatímco lidi jako Bezos vede dál myšlenka růstu založená na poskytování skutečné hodnoty zákazníkům, většinu internetových startupů poháněla jen chtivost nedisciplinovaných investorů. Z výše popsaného si tak můžeme vzít ponaučení.

INICIAL COIN OFFERING (ICO): PŘÍLEŽITOST, NEBO BUBLINA

Pokud za firmou či projektem stojí člověk nebo tým lidí, který chápe, že podnikání je soustavná, nekončící a neustálá posloupnost po sobě jdoucích změn a komplikací, může být úspěšný. Pokud plán firmy či projektu vychází z konkrétních potřeb zákazníků, jejich přání a potvrzení jejich přání jakoukoliv formou, byť i předběžné objednávky, může být úspěšný. Pokud na plán firmy či projektu v jeho rané fázi reagují kvalifikovaní investoři, ratingové agentury a odborníci z dané oblasti pozitivně, může být úspěšný. Podle mého názoru jsme nyní přesně v té době, kdy lze poměrně s malými riziky takové firmy, či projekty vstupující do blockchainu identifikovat. Pojdme se tedy nyní konečně podívat, co je to ICO, jakou má souvislost s blockchainem, jakou roli v něm hrají projekty a proč je pro nás vhodné se o něj nyní zajímat.

Jako definici si vypůjčím popis, který jsem namátkou vygoogloval:

ICO je zkratka anglických slov Initial Coin Offering, což se dá volně přeložit jako prvotní (veřejná) nabídka digitální měny. Je to první veřejný prodej digitální měny ještě před tím, než se tato měna dostane na burzy. Projekty založené na kryptoměnách se tímto snaží získat kapitál pro své další fungování.

ICO se inspirovalo klasickým IPO (Initial Public Offering), což je veřejná nabídka akcií. Když chce tradiční firma získat dodatečný kapitál, může část svých akcií veřejně nabídnout k prodeji. Zájemci z řad veřejnosti zaplatí za akcie určitou cenu a firma tak získá kapitál.

Ovšem veřejná nabídka akcií je ve většině zemí regulovaným procesem, který podléhá přísným pravidlům. Z tohoto důvodu je spojena s řadou nákladů a můžou si ji dovolit většinou jen etablované firmy nebo začínající firmy se

silným zázemím. ICO, tedy veřejná nabídka digitální měny, funguje obdobně a zatím není regulována, takže je nákladově mnohem levnější. I když přicházejí první signály o změnách v tomto ohledu. Nedávno americký SEC rozhodl, že některé ICO mají povahu emise cenných papírů, a tudíž podléhají regulaci.

Do ICO se pouštějí firmy či projekty, které jsou přesvědčivé, že s využitím digitální měny či měn dokážou vyvinout či vyvinuly užitečnou platformu či například aplikaci. Nebo může jít o vytvoření úplně nové digitální měny. Takové projekty většinou stojí na nápadu produktu či jeho vývojové verzi, která používá vlastní kryptoměnu (tokeny). Tato měna je zásadní pro fungování projektu, a proto je předpoklad, že pokud bude projekt úspěšný, hodnota této měny poroste.

Autoři nových projektů proto nabízejí v rámci ICO kryptoměnu proprietární pro jejich projekt k prodeji veřejnosti. Veřejnost jejich měnu kupuje ze spekulativních důvodů, protože věří, že projekt uspěje, hodnota měny vzroste a v budoucnu ji bude možné prodat se ziskem. Vývojáři projektu tímto způsobem získávají kapitál pro další fungování.

U ICO je třeba si uvědomit, že na rozdíl od akcií a IPO ve většině případů s nákupem kryptoměny nezískáváte žádný podíl na hospodářských výsledcích společnosti či hlasovací práva. Proto je třeba investice do ICO vnímat odlišně.

Teoreticky je možné, že projekt bude úspěšný, ale s ním spjatá kryptoměna na hodnotě neporoste. A čistě hypoteticky může nastat i opačná situace, hodnota měny bude růst, i když se projekt nebude vyvíjet moc dobře. Podle výše popsaných principů se realizovala již celá řada úspěšných startů projektů, ale také podvodů.

Mezi nejúspěšnější ICO patří Ethereum, Stratis či NEO (dříve Antshares). Hodnota jejich kryptoměn vzrostla od ICO o desítky tisíc procent. Řada prvotních investorů se díky tomu stala dolarovými milionáři. Takovým projektům trvalo jen pár let (někdy i méně), než hodnota jejich tokenů narostla do takových výšin.

Na druhé straně ale spousta podvodníků realizovala ICO pro projekty, které byly jen prázdnými schránkami. Cílem bylo pouze vybrat peníze od veřejnosti a zmizet. ICO je investiční fenomén dnešní doby. Nabízí mnoho příležitostí, protože je možné získat za nízkou cenu kryptoměny, které v budoucnu můžou mít velkou hodnotu. Ale jak už to s investicemi s potenciálními vysokými zisky bývá, jsou spojeny s velkými riziky. Neexistují záruky, že konkrétní projekt uspěje a že hodnota jeho kryptoměny vzroste.

Toto je článek ze serveru A1Finance, jehož autorem je JP. Je kouzelné jej číst v srpnu roku 2018 (článek byl publikován 1. 8. 2017). Stačil rok a ICO se od té doby změnilo, vyvinul se trh a okolí kolem něj. Od srpna roku 2017 začal trh radikálně a zcela mimořádně růst, a to zejména díky reakci na očekávané změny související s Bitcoinem.

Tato příručka se zaměřuje na podnikatele a rozhodně si neklade za cíl vás proto zatěžovat technologickými nuancemi. Proto z tohoto důvodu zcela vynechávám konkrétní důvody a definice toho, co se dělo. Abyste však rozuměli, proč se to dělo, úplně vám postačí, když budete vědět, že lidé z krypto-scény čekali téměř dva roky předpovídaná změna související s Bitcoinem, konkrétně pak možnost uzavírat tzv. future kontrakty. Jak moc ovlivnila krypto-scénu samotnou, je opravdu těžko měřitelné a můžeme o tom pouze dalekosáhle spekulovat. Pravdou však je, že o této změně začala komunikovat média. Postupně se tak pozor-

nost mainstreamu soustředila na Bitcoin a v listopadu se už o Bitcoinu mluvilo téměř ve všech hospodách (mohu to potvrdit, po běhání chodím občas „na jedno“, a když stojím před hospodou, opravdu ti kluci, co dělají s kladivem a zednickou lžící, mluvili o Bitcoinu).

Důsledkem toho byl růst ceny Bitcoinu do neuvěřitelné výše 20.000 USD za kus. S touto horečkou také rostl zájem o tokeny, které v té době uvedly ICO projekty na burzy. Dnes, téměř rok poté, víme, jak to všechno skončilo. Vlna zájmu vyprodukovala mnoho dolarových milionářů a současně mnoho zoufale smutných investorů, kteří o své peníze přišli. Dnes, tedy v srpnu 2018, je cena Bitcoinu na hranici 6.000 USD. Celý trh diskutuje o tom, co že se to s tím kryptem děje, a opět to vyvolává mnoho zjevně nekonečných diskuzí. Pokud se však podíváme do historie, tedy abych byl přesný, do nedávné historie, nic tak mimořádného se neděje. Volatilita je něco, co je prozatím s kryptoscénou spojeno podobně jako koupání s vodou. Zatímco dříve se volatilita Bitcoinu pohybovala v rozmezí jednotek, následně desítek, stovek a tisíců USD, dnes se začíná pohybovat v desítkách tisíc USD. V procentním vyjádření však postupně klesá.

Je to zkrátka běžná situace. Co se však dá s jistotou tvrdit a co by měl každý běžný uživatel kryptoměn vědět, je skutečnost, že ostatní měny/tokeny, mají tendenci kopírovat Bitcoin. Pokud klesá, klesají, pokud roste, rostou také ostatní měny. Žádnou větší vědu v tom nehledejte. Přirovnat si to můžeme také k síle již zmíněných médií. Pokud média píšou o růstu Bitcoinu, trh reaguje na tyto informace tím, že se zvýší poptávka a pochopitelně roste cena.

Pojďme nyní však zpět k ICO. Než se dostaneme k tomu, co mě na ICO neuvěřitelně štve a co opravdu, jako selským

rozumem uvažující člověk, dokážete jen stěží pochopit, podívejme se, jak výkyv Bitcoinu zafungoval na tuto historicky ranou událost právě v souvislosti s ICO.

Zřídit si kryptopeněženku je náročné asi tak podobně, jako si stáhnout a aktivovat jakoukoliv jinou aplikaci v mobilu. Pokud již v této peněžence nějakou tu kryptoměnu máte, může vás zaujmout, že média začínají čím dál více směřovat svou pozornost právě k tomu, co máte v peněžence. Čím více o tom hovoří média odborná, tím větší pozornost tomu věnují média mainstreamová. Od nich je už jen malý krůček k bulváru, což si lze ověřit právě tím, že se o tom začne hovořit v hospodách.

Pokud se vytvoří vlna napříč mediálním spektrem, logicky zaměří pozornost jedním směrem, a to u mnoha uživatelů. A přestože většina z nás ví, že jakmile vám taxikář poradí: „Investuj do Bitcoinu!“, nastává ta pravá chvíle se ho zbavit, ruku na srdce. Kolik z nás to opravdu udělá? Skutečnou realitou byl enormní nárůst cen Bitcoinu a v závislosti na něm také ostatních měn. Ostatní měnou jsou také ICO projekty, tedy týmy lidí, kteří tvrdí, že právě jejich token je tím pravým, do kterého se vyplatí investovat peníze. A tak již v prosinci roku 2017 padaly rekordy.

Projekty, které uvedly svůj token na trh v rozmezí října až prosince 2017, vybraly takové sumy peněz, že nad tím můžeme jen nevěřičně kroutit hlavou. Částky desítek milionů USD se staly běžnými. Částky ve stovkách milionů USD se staly reálnými. A záměry projektů vybrat částky v miliardách USD se staly součástí historie a ověřeným faktem. A to, že mnoho lidí, možná stejně jako vy nyní, neví, co vlastně ten token je a k čemu vůbec taková věc slouží, bylo jen málo podstatné. Jak jsme si na začátku této příručky připomněli na příkladu internetové bubliny, pokud se lidé

vezou na vlně, málokdo z nich má čas kontrolovat, zdali ta jízda u břehu náhodou neskončí tragicky. Prostě se vezete a hurá, život je jízda. Analyzovat začnete až teprve poté, co si rozbijete čumák (tedy pokud přežijete).

Co je však na celé situaci nesmírně zajímavé, je fakt, že ačkoliv se tyto bubliny opakují, ačkoliv z historie víme, jak končí, chováme se tak jako vždy. Jdeme s davem. Naše nejistota se s přesvědčením davu stává mělčí a přechází do jistého, až přehnaně odvážného jednání. Zajímavá je také frekvence. Všimněme si prosím, že frekvence podobných bublin je v kryptosvětě opravdu rychlá. Je to také dáno faktem, že dnes žijeme v extrémně rychlé době, a proto to, co se stalo včera, je, jako by se to stalo před rokem. V době novin a televize, tedy omezené interakce, to bylo jiné, ale dnes, kdy se ke všemu a kdekoliv může kdokoliv z nás vyjadřovat, je to běžné. Proto je také pro některé z nás čím dál těžší rozlišit kvalitu dané informace, a to zkrátka proto, že na to máme málo času a energie.

Dezinformace je tedy něco, co nás může velmi jednoduše dohnat. A přesně to je to, co mě na ICO štve. ICO je skvělý a funkční proces, který pokud dodržíme a pokud za ním stojí skvělý tým, a pokud se dobře tyto lidé orientují v problematice a pokud... může vytvořit něco úžasného, funkčního, něco, co přinese investorům očekávaný zisk a uživatelům jistou přidanou hodnotu.

Pokud jsou to však naivní snílci, lidé, kteří vychází z nereálných či špatných předpokladů, nebo lidé, kteří účelově tyto předpoklady zkreslují, je velmi těžké pro některé investory rozpoznat, zdali je projekt realizovatelný či nikoliv. Takovým projektům se říká scam a tokenu, který takový projekt vydá, se napříč komunitou říká shitcoin.

něco, co si koupíte a od čeho očekáváte, že to později využijete při platbě za nějakou službu. Tokenů obvykle bývá vydáno fixní množství. Pokud se projektu bude dařit, stoupne zájem o tyto tokeny a vy ho můžete prodat za vyšší cenu, než jste ho koupili. Vzácněji bývají tokeny vázány na vyplácení podílu na zisku projektu, od kterého jste si token koupili.

Definice tokenu je mnohem komplikovanější, ale jelikož toto je praktická příručka, velmi zjednodušeně si to lze představit následovně: vaše peníze získá projekt výměnou za token. Peníze následně použije na realizaci záměru. Záměrem může být například vytvoření systému, který zprovozní automobil pouze v momentě, kdy budete mít na jeho provoz dostatek těchto tokenů. Dává vám to smysl, nebo je to zbytečně složité?

Pokusím se popis záměru zjednodušit tak, že si jej představíme na konkrétním příkladu. Představte si, že vlastníte autopůjčovnu. Žijeme ve sdílené ekonomice, a tak půjčování čehokoliv, komukoliv je běžné. A proto, abyste mohli efektivně auta půjčovat, možná by se vám hodil jednoduchý systém, na základě kterého byste mohli své podnikání efektivně řídit, kontrolovat a spravovat. Z počítače nebo mobilu.

Mohlo by to fungovat třeba tak, že byste do auta namontovali zámek, který by auto odemkl jen v momentě, že máte správný token (v Chorvatsku, když jdete pro vozík na parkovišti nákupního centra, do vozíku vložíte minci nebo tzv. token – žeton). Pokud do auta vhodíte správný token, otevře se. Nyní si to představte tak, že takové tokeny máte v mobilu. Koupíte si je, vložíte do mobilní peněženky, a pokud mobil k zámku auta přiložíte, zámek pozná, že v mobilu máte zrovna ten správný token, a auto odemkne.

Sednete do auta a do navigace zadáte cíl, do kterého chcete autem dojet. Auto vám prostřednictvím displeje na navigaci oznámí, že máte 20 tokenů a že dojedete z místa, kde stojíte, do místa, které si nastavíte, za 90 minut a cenu 12 tokenů. Jakmile přijedete na místo, vystoupíte, auto se automaticky po vystoupení zamkne a tím je celá transakce uzavřena. Autopůjčovna přesně ví, kdo si auto vypůjčil, kde nyní stojí a kolik za tuto jízdu získal.

Vy jste využili jednoduchou službu, dostali se do požadovaného cíle a automaticky získali také doklad o uhrazení poplatku s poděkováním za využití zmíněné půjčovny. Žádné papírování, ověřování, dotazování, komplikování. Pokud tedy máte zkušenost s půjčováním aut, možná vás takový záměr nadchne. Abyste však takový záměr mohli realizovat, potřebujete produkt, který jeho realizaci umožní.

V případě půjčování aut je tímto produktem speciální zámek a systém, který jej umožní využívat. Poté potřebujete definovat trh a na základě jeho velikosti naplánovat byznys plán. Nejjednodušší forma byznys plánu je napsat si, kolik půjčoven si asi tak váš produkt koupí a kolik klientů asi tak může takový systém využívat. Sepíšete si, jaké náklady jsou s vývojem systému a výrobou takového zámku spojeny, a na závěr připojíte kalkulaci, ze které je patrné, za jak dlouho se to všechno vrátí a kolik to nakonec bude vydělávat.

Toto vše propojíte v čase a vytvoříte něco jako prospekt, ve kterém to srozumitelnou a pokud možno jednoduchou formou vysvětlíte investorům. Kouzlo takového tokenu směřuje právě k té formě, kterou dnes reprezentuje vše, co nás tak táhne k obrazovkám všech těch zařízení, která denně využíváme. Počítače, tablety a mobily jsou tím, co denně formuje náš život a díky čemu věříme, že vše, co je s nimi spojené, dává smysl. A to je právě ta chyba.

U ICO dává spousta věcí smysl, pokud jste laik. Spousta věcí dává také smysl, pokud jste odborník na technologii, třeba v tomto případě na blockchain. Ovšem spousta věcí přestane dávat smysl v momentě, kdy jste odborník jak na technologii, tak na obor samotný.

Tady si dovolím tvrdit, že v tomto průniku, tedy v souvislostech, který jej definují, je také odpověď, proč je tolik ICO neúspěšných. Je to zkrátka proto, že nadšení mnohdy vychází z pouhých možností daných technologií. Tým, možná i v dobré víře, prezentuje tyto možnosti lidem, kteří technologii znají, a jsou tedy schopni posoudit, zdali může nebo nemůže fungovat. Ovšem lidé, kteří v tomto procesu prozatím chybí, jsou ti, kteří konkrétnímu oboru opravdu rozumí.

A zde je zakopaný pes a také odpověď, proč 93 % všech ICO končí krachem. Velká část z nich jsou jednoduše podvod. Další skupinou jsou nadšenci, kteří vyberou obrovskou část peněz, a protože je získají dopředu, zjistí, že vlastně nemusí nic moc (spíš nic než moc) dělat, a přesto mají zapláceno. Nevím, kolik z těchto převážně mladých lidí mělo kdy na účtech svých peněženek tolik milionů dolarů. Ale věřím, že pokud je to poprvé a ucítí na vlastní kůži ten opojný účinek, něco to s nimi provede. Pokud je tento efekt akcelerován vědomím, že dnes neexistuje žádná možnost, jak tyto prostředky nárokovat zpět, vede to ke ztrátě motivace. Ztráta motivace pak způsobí, že síla prostředků může vést až k demotivaci přecházející v paralýzu a následný konec všech ambic. Ten je většinou také podporován hádkou v týmu, na základě které po sobě lidé doposud táhnoucí za jeden provaz hází kuchyňským nádobím a příbory.

na první pohled jeví seriózně. Dokonce se snaží i komunikovat. Ovšem postupně zjišťují, že problematika, kterou se snaží řešit, je mnohem komplikovanější, než se domnívali. Vždy, a nyní přichází to, co jsem si vymínil již u vás čtenářů zcela na začátku, tedy vždy mě dokáže neuvěřitelně nasrat, když vidím ICO prospekt lidí, kteří tvrdí, že řeší konkrétní záměr, a z problematiky definované tímto záměrem nemají v týmu jediného člověka. Obklopí se zvučnými jmény lidí, kteří jsou známí ve světě technologie, a zaměří veškerou pozornost na ni. Jelikož většina lidí, kteří investovali doposud své prostředky v kryptoměnách do podobných projektů, těmto lidem důvěřují, v bezhlavé důvěře svěří další investoři tomuto týmu peníze, které však nelze na podobný záměr využít. Je to pro vás opět moc složité? Nevadí, uvedu vám konkrétní příklad, ze kterého to pochopíte, jako když práskne bičem.

Pokaždé, když se lidská společnost pokoušela vyřadit z jakéhokoliv technologického procesu člověka, zjistila, že v interakci s ním funguje každá technologie mnohem lépe. Stačí se podívat do historie, konkrétně pak počítačů, a tento fakt si můžete lehce ověřit. Původní filozofie technologie blockchain vychází z předpokladu, že lidé chtějí svobodu. Ovšem lidé nechtějí svobodu, nýbrž komfort (což ostatně také dokazuje fakt, že jakmile ICO týmy získají peníze na svůj projekt, vykašlou se na své závazky a peníze použijí na zcela jiné účely).

Jelikož lidé chtějí komfort, potřebují pro jeho naplnění nástroje. V dnešní době je například ve finančních službách takovým nástrojem platební karta. Taková platební karta je velmi příjemným a komfortním nástrojem. Hodíte ji do kapsy, a jelikož s ní můžete platit už prakticky kdekoliv, nic vás neomezuje si užívat prakticky kdykoliv (tedy alespoň pokud

na ní máte dostatek prostředků). Pokud se budete bavit s lidmi v kryptosvětě, převážně s těmi, kteří o sobě tvrdí, že jsou kryptoanarchisté, zjistíte, jak dokáže být lidská rasa pokrytecká.

Berme prosím v úvahu, že v kryptosvětě se nyní pohybují převážně extrémně vzdělaní, talentovaní a chytrí lidé. Pokud se v něm orientují, mnozí z nich jsou také bohatí. Ovšem užívat si komfortně v kryptosvětě svého bohatství (pokud tedy nejste novodobí Warren Buffet a všechny své zdroje nemamoníte v dalších projektech s výhledem, že za 30 let si plánujete koupit konečně nový oblek a lepší auto) představuje nyní ještě stále poněkud komplikovaný proces.

Zkrátka je ideální, když máte kartu, která umí poskytovat tento komfort, i pokud máte zůstatky ve svých peněženkách v kryptoměnách. Dnes na trhu taková karta chybí. A proto pokaždé, když se objeví projekt, který toto řešení nabízí, vyvolá to jistou vlnu zájmu. Zkrátka kryptoscéna takový produkt potřebuje. Pokud jej někdo vytvoří, má velkou jistotu, že má také zákazníky. A pokud máte zákazníky... no znáte to. A jelikož se dlouhá léta zabývám také financemi, zaujme mě každý projekt, který tvrdí, že mě zbaví závislosti na bance nebo – a to je pro mne také jasným signálem – mně jako klientovi nabídne alternativu.

Proto mě zaujal projekt, který tvrdil, že postaví v kryptosvětě banku. Uaaau, řeknete si. Žádná obyčejná karta, rovnou celá banka. A tak si s radostí přečtete jejich prospekt, podíváte se na usmívající se ksichtíky týmu a odborníky, které přesvědčili o svém záměru tak, aby jej podpořili.

Nakonec si přečtete záměr a z něj vycházející produkt a plán, na základě kterého jej chtějí vytvořit. A pak s úžasem sledujete, jak těmto lidem investoři z kryptosvěta po-

stupně posílají 180 milionů eur. Fascinující bylo sledovat, jak během dvou měsíců převedlo 105.000 lidí z celého světa do jejich peněženek v přepočtu 4,5 miliard Kč.

Ten úžas spojený s otevřenou pusou pramení z přesvědčení, že deklarovaný záměr tak, jak jej měli postavený, zkrátka nejde udělat. Pokud jste z oboru a alespoň částečně rozumíte tomu, jak bankovní systém omezený regulací funguje, víte, že něco podobného je vyloučené.

Záměrně zde jméno tohoto projektu nezmiňuji. Je to z toho důvodu, že zrovna tento byl jedním z těch, které to podle mého názoru myslely opravdu vážně. Po nějaké době, co jejich strůjci vybrali tyto prostředky, přestali komunikovat. Osobně si dovedu představit důvod. Faktem však je, že reputace je v případě projektu vše. Pokud ztratíte důvěru, trh na to okamžitě reaguje a začne tokeny, které nakoupil, prodávat. Čím více jich uvede na kryptoburzy, tím strmější je cenový pád. Znáte to. Reputace se buduje těžce, ale velmi rychle a mnohdy se nenávratně ztratí.

Pokud to tedy podtrhneme a shrneme, na ICO je skvělé mnoho věcí:

- peníze vám posílají přímo lidé, kteří je vlastní, nikoliv prostředník, tak jak jsme byli zvyklí dodnes (například banka)
- pokud využijete ICO proces, získáte peníze na svůj projekt, tedy pokud je dostatečně důvěryhodný, s určitou jistotou
- reakce na projekt, tedy to, jak jej lidé vnímají, jsou transparentní a hlavně decentralizované (vyjádřit se může mnoho lidí)
- ICO, pokud jej nastavíte správně, vám přivede nové klienty v podobě investorů, kteří si váš token koupí a mohou použít
- máte-li dostatečně vysoko nastavený hard cap (očekávanou sumu, kterou chcete vybrat), a dosáhnete-li jej, získáte publicitu

- pokud opravdu slíbený produkt vytvoříte, máte již od počátku pro něj zajištěnou komunitu uživatelů/zákazníků
- pokud správně s investory komunikujete, komunitní základna může růst, dokonce se může znásobit, čímž získáte rating
- pokud roste rating, přinášíte hodnotu svým investorům ještě dříve, než máte hotový produkt (díky ratingu roste hodnota tokenu na burzách)

Na druhou stranu, na ICO je mnoho věcí, které jsou skvělé mnohem méně:

- zdali je projekt proveditelný, či nikoliv, dnes nikdo neprověřuje, a proto je možné, aby se v ICO nabízely projekty, které proveditelné nejsou
- rating ICO projektu nemá jasná pravidla, a proto se používá to, co funguje, aby projekt vybral prostředky bez ohledu na to, na co je použije
- projekty získají všechnen kapitál dopředu, a to bez ohledu na to, že je to vysoce rizikové a mimořádně demotivační
- týmy projektů jsou většinou zaměřené technologicky, bez ohledu na fakt, že řeší problematiku konkrétního oboru (např. bankovníctví)
- investoři nemají žádnou možnost projekt kontrolovat, případně rozhodovat o dalších krocích, pokud se neplní plán
- investoři nemají žádný právní nástroj, jak získat své peníze zpět, jediné, co mohou, je odprodat své tokeny na burze (pokud však existuje poptávka)
- neexistuje žádný nástroj, který by zajišťoval před zahájením a během průběhu ICO průběžný rating, totéž neexistuje během realizace
- v případě, že projekt své sliby související s realizací záměrů nedodrží, přijdou investoři o veškerý investovaný kapitál, a to bez náhrady

Nyní jsme si v krátkosti osvětlili, k čemu takové ICO lze použít, uvedli jsme příklady, které to ilustrují, a určili kladné a záporné stránky tohoto procesu. Pojdme však nyní na chvíli zpět k definici, kterou jsme si vypůjčili na netu, abychom si připomněli, z čeho vlastně ICO vzniklo:

INICIAL COIN OFFERING VERSUS INITIAL PUBLIC OFFERING

ICO se inspirovalo klasickým IPO (Initial Public Offering), což je veřejná nabídka akcií. Když chce tradiční firma získat dodatečný kapitál, může část svých akcií veřejně nabídnout k prodeji. Zájemci z řad veřejnosti zaplatí za akcie určitou cenu a firma tak získá kapitál. Ovšem veřejná nabídka akcií je ve většině zemí regulovaným procesem, který podléhá přísným pravidlům. Z tohoto důvodu je spojena s řadou nákladů a můžou si ji dovolit většinou jen etablované firmy nebo začínající firmy se silným zázemím. ICO, tedy veřejná nabídka digitální měny, funguje obdobně, a zatím není regulována, takže je nákladově mnohem levnější.

Pokud si tedy lehce připomeneme těch 16 bodů, které nám popisují, co je na ICO tak skvělé a co nikoliv, porovnáme je s definicí, kterou jsme našli na internetu, tak zjistíme, že to, co se nám tam moc nelíbí, je právě to, co tam oproti IPO chybí. IPO se však také vyvíjí. Za léta vývoje se dostalo do polohy, kdy je striktně regulováno, a tím pádem jasně ohraničuje svět uvnitř a vně. Pokud tedy vaše firma není dostatečně prestižní a chybí jí zdroje, je téměř vyloučené, aby se na toto herní pole dostala.

Na jednu stranu je to samozřejmě fajn. Určitě si dovedete představit, že asi nebudete úplně nadšeni, když půjdete na fotbalový zápas, kde očekáváte světové hvězdy, a místo nich na hřiště nastoupí krajský přebor. Pokud jste nadšenci do jakéhokoliv sportu, tak mi snad dáte za pravdu, že mistři svého řemesla to prostě umí lépe. A o to se pocho-pitelně IPO snaží. Pokud se tvé firmě vede, pokud máš klienty, rosteš a potřebuješ pro růst další kapitál, projdi si ratingem, splň naše požadavky, a pokud se ti, co je prověřují, shodnou, pustíme tě do ringu přímo před zraky kvalifikovaných investorů. Domnívat se, že je správné do ringu pouštět kohokoliv, je naivní. Tak jako tak tam nevydržíš

a v přímé konkurenci, pokud tedy porovnání existuje a jsou na to parametry, vypadneš okamžitě.

Přirovnat to můžu ke své zálibě v lyžování. Pokud jsem na svahu sám nebo s běžnými rekreačními lyžaři, cítím se jako hvězda. Kroutím zadkem, vytáčím poctivě oblouky a řítím se neskutečně vysokou rychlostí z kopce dolů. Stačí však jen jeden jediný skutečný lyžař, někdo, kdo lyžuje závodně, a okamžitě mi spadne brada. Zatímco já se v křeči s výrazem strachu řítím v supersportovní pozici vyjádřenou předklonem, chlap mě předjede vzpřímený, jede šusem dolů a ještě u toho telefonuje.

Podobným způsobem lze dnes porovnat projekty, které jsou nabízeny investorům na IPO a ICO. Zatímco IPO jsou ratingem prověřené firmy, ICO jsou projekty, které prověřují jen obyčejní lidé, a to většinou pocitově. Nevím, jak vy, ale pokud by lidé odhadovali, zdali pan Martin bude, podle toho, co napíše na papír, skvělým lékařem, asi bych se od něj operovat nenechal i přesto, že by těch odhadů bylo hodně. Zato pokud pan Martin má diplom, který jasně deklaruje, že je doktorem medicíny s aprobací na to, co potřebuji operovat, zřejmě mou důvěru získá. A takto je to celé jednoduché. Domnívat se, že funkční principy se změní díky technologii, a to i přesto, že je opravdu přelomová, je věru bláhové.

Možná již nyní začínáte cítit to, co na celé věci je tím úžasným. Pokud si tedy z definice ICO vybereme vše, co nám dnes chybí oproti IPO a nastavíme tak, aby to sloužilo a zůstalo jednoduché, vytvoříme nástroj, který opravdu pomůže mnoha projektům a firmám. Faktem totiž opravdu je, že proces vstupu na IPO je zkrátka složitý. Pro mnohé firmy, a to i přes zjevný fakt, že se jim daří, je nerealizovatelný. Znovu připomínám, že čtete praktickou příručku,

a proto se tedy pojdme podívat, jak by takový funkční nástroj, který – jak ostatně nyní již víme – mnoho firem na světě skutečně potřebuje, může vypadat.

Abychom šli systematicky, pojdme si nejprve vytvořit sumarizaci, ze které získáme obsah, jehož hodnotu vyjádříme konkrétními potřebami, které je nutné uspokojit. Vyjdeme tedy z reálných potřeb lidí, které do procesu vstupují. Následně navrhne formu, která tento obsah dokáže zobrazit tak, aby jej dokázal uchopit běžný člověk. Nejprve si to ukážeme na příkladu ze světa, který všichni důvěrně známe, a poté ve světě blockchain.

Ve světě, klasickém světě, který všichni důvěrně známe, stojí na jedné straně člověk, který zastupuje například firmu.

Tato firma to, co dělá, dělá dobře a má plán, jak to, co dělá, zvětší. Potřeba tohoto člověka je získat kapitál.

Na druhé straně stojí člověk, který má kapitál a zajímá se o příležitosti, které jej zvětší. Hledá proto prostředí, ve kterém přímo on, nezávisle na třetích stranách, dokáže takové příležitosti objevit, pochopit a využít.

V prostředí, které všichni dobře známe, jsou zde ještě třetí strany. Jsou to ty, které zajišťují celému procesu jistou dávku kredibility, důvěryhodnosti a bezpečí. Mezi ně patří banky, makléři, obchodníci s cennými papíry nebo třeba advokáti, pojišťovny a exekutoři.

Máme tedy definovány tři strany, které do procesu vstupují.

Jedna strana peníze poskytuje, druhá je zajišťuje a třetí je získává. Klasicky si to můžeme představit na tom nejjednodušším případě.

Když kupujete chaloupku, tak se podíváte tam, kde se chaloupky nabízí k prodeji. Třetí stranou je zde tedy technologie, která nabídky shromažďuje. V dnešní době to jsou realitní servery. Vyberete si tu, která se vám líbí, a napíšete

nebo zavoláte makléři, který ji nabízí. Makléř, tedy zástupce prodávajícího, si s vámi dohodne prohlídku. Pokud se vám chaloupka líbí, makléř přivede prodávajícího, se kterým uzavřete smlouvu. Tu si strčíte pod paži a vydáte se do banky. Pokud peníze na chaloupku máte, pošlete peníze za ni třetí straně, většinou advokátovi. Advokát oznámí, že má peníze v úschově, prodávajícímu. Ten ji na katastru nemovitostí přepíše na vás. Jakmile vás úřad zaeviduje jako majitele, advokát uvolní kupní cenu z úschovy ve prospěch prodávajícího.

Pokud peníze na chaloupku nemáte, strčíte v bance smlouvu rovnou do úvěrového oddělení. Banka se seznámí se smlouvou, zjistí, zdali projdete ratingem, a pokud ano, předloží vám návrh, který má podobu hypotečního financování. Pokud s nabídkou financování souhlasíte, podepíšete ji a banka následně provede obdobný proces, jaký v předchozím scénáři reprezentoval advokát.

V případě zmíněné firmy tento proces funguje obdobně. Firma, která chce získat kapitál, jde do banky. V bance předloží plán ve formě projektu včetně výsledků svého hospodaření. Banka na základě toho spočítá rizika, a pokud jsou pro ni přijatelná, nabídne firmě úvěr. Pokud jsou úvěrové podmínky pro banku snesitelné, uzavřou spolu dohodu. Na základě této dohody pak banka firmě spustí financování.

Pokud však banka vyhodnotí, že firma je pro ni příliš riziková, úvěr zamítne. Pokud tak učiní, máte naprostou jistotu, že finance na rozšíření toho, co umíte, co máte rádi a čemu věříte, jednoduše nezískáte. Abychom tedy byli přesní, rozhodně je nezískáte od banky. Banka je regulovaným subjektem, a proto má většinou rozumné úvěrové sazby. Pokud vás tedy odmítne, musíte jít do většího rizika.

Větším rizikem je v tomto případě míněn rizikový kapitál.

Rizikový kapitál má vyšší úrokové sazby, za což je ochoten přijmout vyšší úroveň rizika. Avšak prostředí, ve kterém jej může firma efektivně oslovit, je pro běžné lidi poměrně náročné. Většinou se totiž jedná o fondy, různá sdružení, záložny či spolky. Tyto se dále striktně zaměřují na konkrétní odvětví, tedy typy byznysů, kterým rozumí. Zde jsou také především lidé, a proto i zde je velká šance, že kapitál nezískáte.

Velmi často se tedy stává, že se k těmto lidem firma neumí dostat. Je tedy vcelku běžné, že i smysluplný plán nedojde k naplnění jenom proto, že jej banka neumí uchopit a firma nedokáže najít cestu k alternativnímu řešení. Pokud bychom tedy našli prostředí, ve kterém je možné podobné nabídky sdružit, například díky nějakému společnému jmenovateli, mohli bychom tak koncentrovat na jedno místo ty, kteří o finance zájem mají, a současně lidi, kteří mají zájem o investování financí vlastních.

A tímto společným jmenovatelem může být právě blockchain. Blockchain je technologie. Jelikož je toto příručka pro podnikatele, ušetřím vás nuancí spojených s jejím detailním popisem včetně výčtu možností, které nabízí. Soustředíme nyní pozornost výhradně k možnostem, které přináší ve spojení s příklady, které jsme si výše uvedli.

Pojďme se tedy nyní vrátit, abychom zjistili na příkladu nákupu chaloupky, jak by taková transakce vypadala, kdyby byla uskutečněna prostřednictvím technologie. Současně si ukážeme, že je možné z procesu třetí strany vyvázat. Důvodem, proč v současné době stále více vnímáme potřebu z procesu vyvázat třetí strany, je fakt, že chybují. Jsme přeci jen lidé, a pokud máme příležitost, můžeme ji využít. A to mnohdy ve svůj vlastní prospěch. Advokát

tak může zneužít advokátní úschovu, makléř zpronevěřit peníze, dokonce i bankéř dokáže bance připravit opravdu těžké chvíle.

Děje se tak proto, že do procesu zasahují i lidé, kteří fakticky s procesem samým nemají nic společného. Pokud jeden člověk prodává dům a druhý jej kupuje, stačí, když prodávající předá kupujícímu klíče a kupující vloží do ruky prodávajícímu na oplátku svazek bankovek. Trošku složitější je to v případě firmy, přesto si to dokážeme zjednodušit. Pokud firma potřebuje kapitál, předá do ruky toho, kdo jej poskytuje, klíč od svého účtu. Každá platba, která na účet přijde, tak je plně pod kontrolou toho, kdo kapitál poskytl. Jakmile si z tohoto účtu odečte investovanou sumu včetně předem definovaného úroku, vrátí klíč od účtu zpátky firmě.

A bez toho, aniž bychom se trápili, jsme vlastně elegantně došli až k technologii. Technologie totiž nemá vlastnosti, které jsou lidské (tedy alespoň prozatím). Pokud tedy technologii přesně definujeme, co a kdy má provést, provede to přesně tak, jak jsme definovali. Přesně z této potřeby vychází například autopilot v letadle, a to zkrátka proto, že lidé dělají více chyb. Když jsme tedy u technologie, pojďme si ukázat, jak to funguje v blockchainu.

Jediné, co potřebujete vědět o blockchainu, je skutečnost, že se jedná o distribuovanou databázi. Databáze je distribuována sítí. Každý, kdo je v síti, vlastní aktuální kopii. Pokud dojde k její změně, každý, kdo v této síti je, může ověřit, že tato změna proběhla v souladu s pravidly sítě. Tímto způsobem dochází k absolutní kontrole a je zajištěná bezpečnost. Toto zajištění má formu decentralizovaného řešení, tzn. o správnosti zápisu nerozhoduje pouze jedna autorita, ale všichni účastníci sítě.

katastru nemovitostí. Pokud se změní majitel chaloupky v databázi z prodávajícího na kupujícího, projeví se tato změna v databázi blockchain. Aby však byla zapsána, musí tuto změnu přijmout síť. Aby ji mohla přijmout, musí dojít k naplnění jistých parametrů. Pokud k nim dojde, síť změnu potvrdí tím, že zapíše do aktuální databáze jako nového majitele kupujícího. Pokud tyto parametry splněny nejsou, změnu nepotvrdí a majitelem zůstane prodávající.

Aby to bylo ještě srozumitelnější, představíme si to zcela konkrétně a výpravně. Kupující s prodávajícím se dohodnou a na dveře chaloupky dají speciální zámek. Nadefinují jednoduché parametry, na základě kterých se zámek otevře tomu, kdo je zapsán v blockchainu jako majitel. Momentálně tedy zámek otevře dveře pouze prodávajícímu. Aby došlo ke změně, musí kupující poslat prostřednictvím své elektronické peněženky prodávajícímu do jeho elektronické peněženky celou kupní cenu. Pokud tak kupující učiní, elektronická peněženka platbu prodávajícího přijme a zašle automaticky na katastr nemovitostí informaci, že cena byla uhrazena. V tento moment se z kupujícího stává majitel nemovitosti. Katastr tuto informaci automaticky zapíše do blockchainu a současně s tím zašle také tuto informaci speciálnímu zámku na chaloupce. Od této chvíle se zámek otevře kupujícímu.

Dříve, než se dostaneme ke konkrétnímu řešení, díky kterému získá v prostředí blockchain kapitál firma, podívejme se nejprve, co to vlastně znamená, když řekneme, že firma předloží projekt. Firma, která chce růst, má pro svůj růst zpracovaný záměr. Aby věděla, jak tento záměr uskutečnit, potřebuje vytvořit byznys plán (BP). V BP má stanoveny konkrétní cíle a k nim přiřazeny rozpočty, které potřebuje zajistit tomu, aby k cíli dospěla. Současně má také

definovány výnosy, ze kterých je jasné, kdy se investované prostředky vrátí.

Cíle, rozpočty nutné k jejich dosažení a očekávané výnosy jsou znázorněny v čase. Čas se dělí na úseky, podle kterých je možné zjistit, kdy se co musí stát, aby záměr dosáhl stanoveného cíle a generoval očekávané výnosy. Jsou to milníky, které se zapisují do tzv. RoadMap. RoadMap může být jednoduchý graf, ze kterého pochopíme, co se má dít nyní a co se má dít poté. Pokud se na RoadMap podívá obyčejný člověk, měl by z něj pochopit, zdali je to, co záměr řeší, proveditelné, či nikoliv. Je-li to proveditelné, měl by mít možnost nahlédnout do BP a zjistit, zdali milníkům odpovídají rozpočty. Pokud jsou rozpočty v pořádku (tedy nejsou podhodnocené nebo nadhodnocené), dovedou jej k cíli. Je-li cíl pro obyčejného člověka jasně a stručně definován, tedy pochopitelný, může se rozhodnout do záměru investovat. Aby tak mohl učinit, potřebuje ještě jednu malou drobnost. Zjistit, zdali pro konkrétní záměr, jehož cílem je vytvořit nějaký produkt nebo službu, existuje trh. Tím trhem jsou zákazníci ochotní za produkt či službu platit. Firma, která svůj záměr podloží konkrétní poptávkou, tak deklaruje komplexní návrh ve formě projektu. Projekt tedy v jednoduché formě prezentuje řešení, které navazuje na konkrétní potřebu. Toto je velmi zjednodušený popis toho, co je nutné předložit investorům k tomu, aby byli schopni posoudit, zdali projekt je, nebo není proveditelný, zdali rizika jsou, či nejsou akceptovatelná a zdali očekávané výnosy jsou, nebo nejsou reálné.

Projekt ve svém rozpočtu stanoví celkovou sumu, kterou potřebuje k tomu, aby mohl být realizován. Již dříve jsme si ukázali možnosti, které může firma využít, aby získala financování s takovým projektem, ve světě, který všichni dobře

známe. Popsali jsme si cestu do banky a následně rizikový kapitál, jež může projekt využít poté, co jej banka odmítne. Taktéž jsme si řekli, že mnohé z takových projektů cestu k rizikovému kapitálu najít neumí.

Pojďme se proto nyní podívat, jak jednoduché je získat takový kapitál v prostředí blockchainu. Opět, a to opakovaně (bude to v této příručce uvedeno mnohokrát) upozorňuji, že jde o příručku pro podnikatele. Popis je tak maximálně zjednodušen, a to zejména s ohledem na skutečnost, že většina podnikatelů nejsou technologičtí inženýři, a proto potřebují jednoduše pochopitelné vysvětlení toho, jak to zhruba funguje.

V prostředí blockchainu je investování nesmírně jednoduché. Tím podstatným je fakt, že mezi investorem a projektem je přímá linie. Nejtransparentněji je to možné pochopit v porovnání s klasickou bankou. Klasická banka spravuje cizí peníze. Za tyto peníze přebírá odpovědnost, a to tak, že přebírá většinu rizik s nimi spojených. Jelikož má tato rizika, pracuje převážně s rizikem. Její hlavní činností je tedy posuzovat riziko a chránit vložené prostředky. Proto cokoliv je mimo její oblast zájmu či chápání, je posouzeno jako investičně nevhodné. Jakýkoliv projekt tak posuzuje třetí strana, nikoliv investor. Investorovi jsou předkládány výhradně investice, které podle banky jsou rizikově vyvážené. Z tohoto důvodu se do nabídky investic nedostanou projekty, kterým banka nerozumí, nechápe je nebo je neumí uchopit.

Pokud se tedy stane, že začíná růst nový trh a banka nemá pro tento trh metodiku, na základě které by posoudila rizika, všechny projekty, které reagují na tento trh, odsune stranou. Pokud však je za tímto růstem ukrytý zrovna technologický růst, může jen těžko zabránit tomu, aby si

projekty nenašly svou cestu k penězům. Ale k tomu se dostaneme za malou chvíli.

Nyní si tedy řekněme, že hlavní rozdíl mezi klasickou bankou a financováním prostřednictvím technologie je ve vynechání prostředníka. Pokud z celého procesu vyřadíme banku a nahradíme ji technologií, získáme přímý kanál, který projekty vede k investorům. Pokud tedy roste nějaký trh, může jakýkoliv člověk, který kapitál má, zhodnotit sám za sebe, zdali jsou pro něho, tedy pro jeho peníze, rizika akceptovatelná. Pokud ano, může kapitál poskytnout přímo danému projektu (pozor, nezaměňujeme crowdfundingové platformy typu kickstarter za ICO – ICO vydává titul – token, který je likvidní na burze, více si řekneme později). Toto vše může učinit na základě informací z trhu, a tedy aniž by měl potřebu mít na konkrétní trh předem definovaná hodnotící kritéria. Nyní si pojdme ukázat, jak taková věc funguje v praxi.

Jak jsme si již řekli, firma vypracuje projekt. V projektu definuje cíle, milníky, náklady a výnosy. Současně v něm prezentuje budoucí zákazníky. Konečná cena pak jasně ukazuje, kolik prostředků projekt potřebuje k tomu, aby mohl být realizován. Toto vše zpracuje do podoby, kterou představí ve formě prospektu.

Prospekt je webová stránka, na které svůj projekt prezentuje veřejnosti. Na tuto webovou stránku přivádí potenciální investory. Pokud investora projekt zaujme a rozhodne se investovat, investuje přímo do projektu. Otevře svou peněženku a z ní pošle peníze do peněženky projektu. Peněženka projektu vrátí investorovi do jeho peněženky podepsanou smlouvu. Smlouvou projekt potvrzuje, že investor projektu zaslal kapitál, a deklaruje podmínky, které stanovil v prospektu. Získané peníze projekt následně

investuje do realizace plánu. Technologie kontroluje plnění plánu podle milníků.

Jakmile projekt dojde k cíli, začne automaticky plnit finanční podmínky stanovené smlouvou vůči investorovi. Peníze, které zákazníci zaplatí za využívání hotového produktu či služby, projekt vrací investorům přímo do peněženek, ze kterých je odeslali. Kruh se uzavírá a všichni jsou šťastni. Projekt byl realizován, jelikož získal peníze. Peníze byly využity a zvětšily se díky tomu, že řešení uspokojilo potřeby zákazníků. Investor zhodnotil investovaný kapitál.

Toto je velmi, opravdu velmi zjednodušené schéma, které je dnes plně funkční a využily a využívají jej tisíce projektů po celém světě. Je to řešení, které reaguje na technologické možnosti a díky nim přímo propojuje vlastníky kapitálu s konkrétními řešeními.

SVOBODA JE DOBRÝ SLUHA, ALE ZLÝ PÁN

To, co zní jako technologická pohádka, však má v tomto případě mnohem blíž k hororu. Tím hororem je totiž vysoká míra podvodů, která se v tomto odvětví objevuje. Existuje totiž statistika, která tvrdí, že 93 % takto vybraných peněz se do peněženek svých investorů nikdy nevrátí. Takto vysoké číslo nás tedy vede k zamyšlení, proč tomu tak je a co se vlastně za tak vysokým procentuálním výrokem skrývá. Pojdme si ještě jednou proces projít. Projdeme si ho nyní ze strany projektu, tedy ze strany těch, kteří peníze od investorů získají a nevrátí je.

Jak jsme si již řekli, projekt vydá prospekt. Pokud se prospekt investorům líbí, pošlou do jeho peněženky kapitál. A zde cesta končí. Proč tomu tak je, se dozvíme z následujících řádků.

Jelikož se většinou jedná o technologické projekty, stojí za nimi převážně mladí lidé. Jsou to přesně ti, kteří již na školách programují vlastní aplikace a vymýšlejí ty převratné věci, ze kterých jsme pak my všichni obyčejní zcela vyřízení. Koneckonců i Google vznikl podobným způsobem. Pokud tito lidé, možná i v naprostém přesvědčení, vytvoří prospekt, jehož hodnotu si v BP ocení na částky rovnající se desítkám, mnohdy až stovkám milionů USD, je to jedna věc. Pokud se však takový projekt opravdu setká se zájmem investorů a ti jeho cenu potvrdí tím, že do peněženky projektu zašlou celou sumu, jistě to vyvolá divoké emoce.

Představme si však, co se stane v momentě, kdy lidé v projektu získají na realizaci svého nápadu všechny peníze dopředu. Ano, slyšíte správně. ICO přesně takto funguje. Investoři posílají peníze na realizaci záměru projektu do jeho peněženky. Činí tak v dobré víře a dopředu.

Projekt, tedy lidé, kteří jsou pod projektem podepsáni,

získají přístup ke kapitálu, a to neomezeně a v celkové výši. Je to tedy asi, jako kdybychom přišli do zaměstnání a zaměstnavatel nám zaplatil mzdu na deset let dopředu jen proto, že bychom mu předložili plán s výčtem prací, které pro něj v průběhu času vykonáme. Jakou bychom asi měli motivaci pracovat, si můžeme jen představit.

Každý, kdo podniká, mi snad dá zapravdu, že podnikání je souvislá a nikdy nekončící sada překážek, komplikací, složitostí a měnícího se prostředí. Jedinou konstantou proto v celém tomto procesu je změna samotná. Měnit se a reagovat na ni tak, abychom uspěli, je to nejtěžší. A přesto, že odměna je v celé této řadě posloupností, které říkáme podnikání, jen jedním z bodů, je velmi důležitá. Pokud ji získáme bez boje jen tak, že si o ni řekneme, mívá se naše konání účinkem. Ztrácíme motivaci, spojení a partnera. Peníze jsou v celém procesu vždy partnerem, který ukazuje, jak si v čase vedeme. Jsou-li ponechány bez kontroly, není-li jim věnována dostatečná pozornost, máme-li jich dostatek, a to neomezeně dopředu, ztrácí na síle jak naše konání, tak energie s ním spojená.

Alespoň u většiny lidí na této planetě to tak je. Proto jsou zaměstnanci placeni v závislosti na potřebách, které v čase musí uspokojovat. Uspokojování se děje v termínech a termíny jsou přizpůsobeny možností. Dochází tak k cyklické harmonii celého procesu, díky kterému to funguje. Motivace, tvoření, odměna. Velmi podobné je to v podnikání a motivace je jeho neodmyslitelnou součástí. Pokud jakoukoliv součást z tohoto procesu omezíme, fungovat to přestává.

Každý růst s sebou nese také růstové daně. Pokud roste technologie, kterou vyvíjí mladí lidé, je zcela logické, že je tento růst založený na jejich představě o fungování světa.

Postupně se tak rodí inovativní nápady a z nich inovativní řešení. Vždy nějakou dobu fungují a poté nastane zlom, díky kterému se jejich vývoj posune dál. Tyto principy jsou vlastně jednoduché a většina z nich je známa pod pojmem, pokus – omyl. Pokud někde něco roste a shodou okolností je tento růst spojen s financemi, přitáhne to vždy pozornost jak těch, kteří je potřebují a umí je čestně využít, tak těch, kteří je chtějí, a to výhradně pro sebe. Přesně z těchto důvodů si růstového potenciálu všimli lidé, pro které ICO znamenalo mnohem víc, než pouhé získání kapitálu pro realizaci svého projektu. Všimli si jej lidé, kteří tento kapitál chtěli od počátku výhradně pro sebe.

Vysoké míry podvodů spojených s ICO projekty si všiml také člověk, který stojí za technologickou změnou v prostředí blockchainu, jež získávání kapitálu touto cestou umožnila. Možná jste toto jméno již někdy slyšeli, pokud nikoliv, jmenuje se Vitalik Buterin. Vitalik je mladý ruský programátor, který naprogramoval druh blockchainu, který se jmenuje Ethereum. Ethereum umožňuje na blockchainu uzavírat tzv. chytré kontrakty (smart contracts).

Představíte si to velmi jednoduše. Chytrý kontrakt je vlastně elektronickou formou smlouvy. Je to, jako byste uzavřeli dohodu podobnou klasické smlouvě, jen nemá formu papíru, ale kódu. V této smlouvě jsou definovány parametry podobně jako v klasické smlouvě. Již jsme si to v předchozí části této příručky demonstrovali na příkladu prodeje chaloupky. Chytrý kontrakt je samovykonatelný, jinak řečeno, je nezávislý na jiných stranách. Pokud nastane situace A, provede A. Pokud nastane situace B, provede B. Vlastně to není žádná velká věda. Každopádně Vitalik se Ethereum proslavil po celém světě právě proto, že zcela,



a to zásadně rozšířil možnosti blockchainu. Právě v tento moment se o něj začaly ve zcela novém měřítku zajímat banky.

Dříve než se dostaneme k bankám, vám ještě objasním, jak se to vlastně celé dál vyvíjelo. Ethereum vytvořil Vitalik Buterin teprve v roce 2015 (na čemž lze ukázat, jak nesmírně rychlý je technologický růst na blockchainu). Na Ethereu začaly růst ICO projekty. Díky chytrému kontraktu byly schopny investorům za jejich peníze vydat tzv. token, který ve svém kódu reprezentuje dohodnuté podmínky. Investor tak investuje do projektu a projekt získává za jeho peníze token. Toto jsme si již vysvětlovali.

Aby však token začal fungovat a investorům tak přinášel zisk, bylo nutné vytvořit pro něj prostředí, ve kterém by jeho hodnota rostla. Pokud roste hodnota tokenu, roste hodnota investice. Opět to není v zásadě nic složitého. Ovšem vytvořit hodnotu účelově jen pro token již složitě docela je. Sama o sobě totiž technologie nepředstavuje, a to u většiny řešení, hodnotu sama o sobě. Je pouze pojítkem, akcelerátorem, řekněme aplikací, která pomáhá hodnotu budovat. Je však zásadním článkem řetězce v procesu, jakým se kapitál dostává z místa na místo. Vlastně by výstižnější bylo, kdybych uvedl, že je zcela primární, vstupní bránou pro každý takový projekt. Laicky řečeno, díky Ethereu proudí prostřednictvím chytrých kontraktů reprezentovaných tokenem do projektu peníze.

Ale zpět k Vitalikovi. Jak jsme si řekli, Ethereum a jeho řešení umožňuje projektům získávat peníze na realizaci projektů. Díky tomu, že tyto peníze proudí do projektů v celkovém objemu, který projekt žádá, a to najednou, dochází k vysoké míře podvodů. Je to zkrátka tím, že lidé získají mnohdy obrovský kapitál dopředu, nikdo jeho využívání nekontro-

luje ani nelimituje, a tak se jim pravděpodobně do nějaké velké práce zřejmě nechce.

Již v roce 2016 založil Vitalik organizaci The DAO, která tuto komplikaci měla řešit tím, že by chytrý kontrakt uvolňoval získané peníze projektům teprve na základě plnění předem stanovených milestonů. Ale jak to v životě občas bývá, stalo se něco, s čím nikdo zřejmě moc nepočítal, a sice hned v několika směrech. The DAO byl ryze programátorský počín, jehož základ spočíval v ideologii, že chytrý kontrakt bude vykonávat funkci uvolňování kapitálu čistě na základě technologických vstupů, a to nezávisle na lidech.

V programátorském světě si takové nastavení představit většina z nás jistě umí, avšak v běžném životě je to jen velmi málo pravděpodobné. The DAO si dalo za cíl původně vybrat částku 10 milionů USD, ze kterých by financovalo výrobu například chytrých zámků, které by fungovaly pro Airbnb tak, že by si lidé nemuseli předávat klíče. Jelikož se jednalo o historicky první ICO a hard cap, tedy omezení vybírané částky se tehdy ještě nepoužívalo, vybralo se nakonec ve velmi krátké době 116 milionů USD. Krátce nato, v červnu roku 2016, však z této sumy plnou třetinu (zprávy hovoří o 50 milionech USD) odsál neznámý hacker.

Na tuto událost lidé reagovali přesně tak, jak lidé běžně reagují. Vykašlali se na svá dosavadní přesvědčení týkající se decentralizace, a striktně zasáhli. Rozhodli se porušit jedno ze základních pravidel, kterými se každá kryptoměna řídí: neodcizitelnost vlastnictví. Peníze hackerovi sebrali a vrátili je původním investorům. Pro nás obyčejné smrtelníky není až tak podstatné, co to způsobilo v komunitě, nýbrž podstata, která je tímto krokem prezentována.

Přesvědčení inovátora může, ale také nemusí být v souladu s funkčním řešením, a to i přesto, že základní myšlenka je

podobná. The DAO si dalo za cíl získat kapitál a vyplácet jej na základě skutečně provedených milestones. Zásadní odklon byl však v provedení, které předpokládalo, že tato bezpečnostní a limitní opatření zajistí technologie sama. Jakmile však nastala komplikace, byla to právě technologie a její nedostatečná autonomie, která postavila její tvůrce do situace, ve které museli jednat tak, jak je to ve smečce běžné. Chránit svůj majetek bez ohledu na ideologické předpoklady.

Technologie, jak jsme si již ostatně několikrát řekli, je ve spolupráci s člověkem mnohem efektivnější než bez něj. Výše uvedené řádky to potvrzují. Člověk zkrátka hraje v procesech významnou roli, což jsme si již mnohokrát a na různých příkladech ověřili (krásně to ilustruje případ Amazonu, který ve svých skladech vyřadil supermoderní třídící stroje a nahradil je lidmi poté, co zjistil, že lidé dokážou zboží na dopravní pás směřující k balírně dopravit výrazně rychleji). Pokud tedy nastane něco, co tento řád věcí naruší, nastane jistá anomálie, která nám to připomene. Skvělou zprávou pro nás pro všechny však je, že v technologiích, zejména těch spojených s kryptoměnami a blockchainem, je mimořádné množství mladých lidí. Jejich ideologie tak sice může respektovat některé ověřené postupy, ale také nemusí. Pokud tedy k těmto funkčním technologickým procesům přidáme ty, které fungují jako kontrolní a limitní, získáme progresivní nástroj, který dokáže využít doslova každý z nás.

ČESKÁ STOPA NA BLOCKCHAINU

Než se dostaneme ke konkrétním a praktickým využitím technologie, ze kterých velmi jednoduše dokážete pochopit, o jak úžasný evoluční proces se jedná a jaké investiční příležitosti díky jeho pochopení můžete uchopit, pojďme se podívat ještě na jeden příklad. Stalo se to přímo v České republice. Nádherně to ilustruje postup, který byl správně pochopen a rozveden.

Možná víte, že Česká a Slovenská republika jsou skutečnými a nefalšovanými králi ve světě kryptoměn a blockchainu. Máme extrémní množství chytrých a akceschopných lidí, kteří v tomto oboru reprezentují skutečný vrchol. Zkrátka my Češi a Slováci nyní zažíváme něco podobného, jako jsme kdysi zažili v technologii strojírenské nebo sklářské. Koneckonců první republika je toho zdárným důkazem.

Proto vás zřejmě nepřekvapím faktem, že jedním z největších těžařů Bitcoinu na světě jsou právě Češi. Již v roce 2010 byla společnost SLUSH POOL největším těžařským uskupením na světě. Společná těžba, tzv. Pool, je výsledkem kooperativního přístupu a je založen, velmi zjednodušeně řečeno, na spojení těžebního výkonu v jeden celek. Představit si to můžete jako propojené počítače, které v síti mají mnohem silnější počítačový výkon než jako samostatné stroje. Díky tomuto propojení a výkonu tak dokážou vytěžit více, než by dokázal každý sám. Právě SLUSH POOL, za kterým stojí Marek Palatinus a jeho tým, byl prvním těžařským poolem svého druhu na světě. Jeho snažení je klasickým příkladem skutečného zájmu, který začal jako koníček a přerostl v globální společnost, která nese prvenství hned ve dvou směrech. V těžbě a bezpečnosti.

Možná si nyní říkáte, že jsou předchozí odstavce přeci jen příliš odborné. Je to však pro vás podstatné, dovolím si říci dokonce nutné pro to, abyste mohli pochopit, jak moc jsou

technologické principy s těmi obyčejnými, lidskými podobné. Pokud spravujete největší těžařské impérium na světě a těžíte jakési kódy, jejichž cena se počítá v centech, nikoho moc nezajímáte. V momentě, kdy však cena těchto podivných řádků, uchovávaných kdesi v ještě podivnějších softwarových aplikacích roste, začne se o vás zajímat každý.

A to se stalo i v případě SLUSH POOL. Zkratka za vším hledej peníze, říká staré pořekadlo. Zřejmě se tímto příslovím řídil i hacker, který SLUSH POOL navštívil a ukradl z jeho zásob 30 % vytěžených bitcoinů. To, co následovalo, však patří do všech podnikatelských příruček a jako mantru by si měl odříkávat každý, kdo chce v podnikání uspět.

Nádherně ji popisuje jedno známé čínské pořekadlo, které praví: Každé naše rozhodnutí je volbou mezi rozhořčením a zázrakem. A Marek to zřejmě vyhodnotil jako zázrak a začal intenzivně pracovat na řešení, jehož cílem bylo vytvořit první hardware peněženku pro kryptoměny na světě.

Z původního půlročního odhadu byly nakonec roky dva.

Fakticky je však dnes hardware peněženka nazvaná Trezor číslem 1 na světě v zabezpečení hodnot, které jsou reprezentovány držením kryptoměn. A nyní si zasloužíte malé shrnutí, ze kterého bude patrné, proč byste se nyní měli více zajímat o vývoj technologie zvané blockchain, a to zejména o nástroje, prostřednictvím kterých se tato technologie dostává k běžným lidem.

Na dvou příkladech a dvou mimořádně úspěšných lidech jsme si ukázali, že technologie blockchain, resp. aktivity s ní spojené se stále více přibližují lidským zvyklostem. Pokud technologie samotná zprostředkovává, uchovává či rozvíjí skutečnou hodnotu, přitahuje pozornost těch, který ji umí využít. V transparentně bílém i černočerném slova smyslu. Zjednodušeně řečeno, jakmile lidé chápou,

k čemu něco mohou využít a rozumí hodnotě, kterou toto řešení má v reálném světě, využijí to jak skuteční tvořící podnikatelé, tak zloději.

V obou případech však platí, že bezpečnost a pravidla jsou základem každého funkčního procesu a je méně důležité, zdali se jedná o technologii, či obchodní metodiku. Převertatná je technologie jen do té doby, než se k jejímu používání „převrátí“ většina lidí. Následně se stává běžnou, známou a bezpečnou. V souhrnném měřítku však vždy platí, že to, co je funkční částečně a je podporováno trendem, se postupně doplní tak, že se stane funkčním komplexně. Abychom toto tvrzení dokázali lépe pochopit a měli tak příležitost zjistit, jak komplexní blockchain již nyní je a v jakém stadiu této komplexnosti se nachází, potřebujeme se více seznámit s průběhem, který nám definují historické milníky. Podíváme se na to z obecné perspektivy tak, aby to bylo co možná nejjednodušší. Díky tomuto pohledu zjistíme, že se momentálně nacházíme v bodě, který lze poměrně suverénně přirovnat k roku 1997, a to konkrétně ve spojení s technologií internetových protokolů. Názorně si také ukážeme, že tato podobnost úzce souvisí s reakcí bank, které plány svých investic do blockchainu cílí právě do roku 2020 (podobně jako tomu bylo v roce 2001, kdy praskla internetová bublina).

Než však začneme, stručně si připomeňme, co se to vlastně v tom zajímavém roce 1997 vlastně stalo. Tento rok nebyl zajímavým jen tím, že Amazon provedl své IPO, na kterém získal výměnou za necelých 13% svých akcií kapitál ve výši 54 milionů USD i přesto, že se tehdy jednalo o malinkou firmičku sídlící ve sklepních prostorách pronajatého činžáku, jejímž obchodním uměním bylo zasílat knížky koupěchtivým čtenářům pozemní poštou. Tento rok

byl podstatný tím, že technologie internetových protokolů dozrála (tuto větu si prosím zapamatujte).

To, co provedl Amazon se skutečnými zákazníky, začaly nejprve v malém a postupně ve velkém stylu kopírovat další projekty. V samém začátku tak bylo možné velmi dobře rozeznat (pokud jste tedy byli natolik chytří, že jste dokázali oddělit projekty, které měly klienty, a projekty, které deklarovaly, že budou mít klienty), který projekt má potenciál, a který nikoliv. Nyní se, podle mého názoru, tato situace opakuje, avšak je o notný kus dál. Jak si za chvíli ukážeme, současná technologie, a to při vhodně zvoleném nástroji dokáže sama predikovat, který projekt za investici stojí, a který nikoliv.

Navíc mezi projektem a investorem, kterým může být skutečně každý, je jen technologie. Žádný makléř, broker či bankéř, který nakládá s vašimi penězi, a to jen na základě jakéhosi oprávnění. Skutečně lze nyní využít nástroje, díky kterým získáte informace, na jejichž základě můžete investovat. A jak to známe z historie, nejvíce se vydělává v momentě, kdy dochází k převratu. Přebírat však není revoluční, nýbrž evoluční změna. Je to pozvolné působení sil z mnoha směrů, jejímž důsledkem je rostoucí vlna.

Než se k podložení mého tvrzení dostaneme, vraťme se k mé prosbě. Žádal jsem vás, abyste si zapamatovali jednu větu. Pokud jste ji zapomněli, zde ji připomínám: Tento rok byl podstatný tím, že technologie internetových protokolů dozrála. To způsobilo internetovou horečku, díky které se na http protokolech začala stavět nejprve obchodní a vzápětí algoritmická řešení. Jasným příkladem této posloupnosti jsou Amazon, eBay a teprve po nich Google. Všechny tyto firmy, a to znovu opakuji, měly skutečné zákazníky.

Dnes se píše rok 2018. Vzpomínáte si ještě na jméno Vitalik Buterin? Lehce připomenu, že je to ten mladý ruský programátor, který vytvořil druh blockchainu zvaný Ethereum. Přidal vrstvu, na které lze uzavírat chytré kontrakty, tzv. smartcontracts. Je to přesně ta funkcionalita, kterou začaly projekty využívat pro získávání kapitálu od drobných investorů. Právě tato globální superhvězda, která je dennodenně spelována ve všech možných světových médiích, pořádá na konci října (2018) v Praze již čtvrtý ročník konference pro technologické programátory s názvem Devcon.

Hlavním tématem této konference je samozřejmě Ethereum a také Vitalikovo prohlášení, ve kterém sdělil následující větu podobného obsahu: Tento rok byl podstatný tím, že Ethereum a řešení s ním spojené dozrály. Neočekávám, že by růst kryptoměn byl akcelerován pouze technologickým růstem (cena kryptoměn na kryptoměnových burzách posledních několik měsíců vytrvale klesá).

ZÁKLADNÍ STAVEBNÍ KAMENY

Pokud dokážete číst mezi řádky, jistě nyní již tušíte, k čemu dochází. Díky technologickému vyvržení mohou na technologii blockchain růst obchodní a posléze algoritmicky zaměřené firmy. Firmy, které pracují s reálnými assety či daty. Firmy, které mají zažité a léty ověřené funkční mechanismy, které jsou s penězi spojené a které řeší to, co dnes řeší také technologické firmy. Bezpečnost.

Nyní se tedy pojďme podívat na historické milníky, ze kterých velmi jednoduše pochopíme, proč je to vlastně dnes a proč je technologie pouze jedním z hybatelů této změny. Dejme si do souvislostí 8 základních skutečností, které nás k této evoluční změně přivedly. Díky těmto souvislostem snadno pochopíte, že mobil, který vám možná nyní leží na stole, se ve velmi krátké době stane více než správcem vašich financí.

Stane se vašim investičním partnerem, který při správném použití učiní z mnoha lidí na této planetě skutečné podílníky ve skutečných a funkčních firmách. Firmách, které slouží skutečným zákazníkům a ke kterým by se do struktury obyčejní lidé, jako jsme my, za současných podmínek nebyli schopni dostat.

Milníky si uvedeme jen obecně, vynecháme přesná data a pozornost zaměříme jen na to podstatné: na fakta, kterým rozumíme, abychom z nich jednoduše pochopili, o čem je řeč, a byli tak schopni i jako laici vyhodnotit, před jakou příležitostí nyní vlastně stojíme.

Nejprve si tedy těchto 8 bodů/milníků vyjmenujme:

1. Peníze – především, včera a dnes
2. Demografie – generace a její zvyklosti
3. Byznys – rozvoj, růst a kontrola
4. Systém – správa, procesy a řešení
5. Hodnota – decentralizovaná poptávka

6. Tým – odbornost, zkušenosti, výsledky
7. Informace – ochrana, předávání, sdílení
8. Trh – ohraničení, otevření, předávání

1. Peníze – především, včera a dnes

CASH – DIGITAL – KRYPTO

Z historie známe vývoj peněz poměrně jasně. Určitě každý z nás někdy viděl nějaký western, ve kterém jezdí chlapáci na koních a vedle sebe mají měšec plný zlatáků. Pohádky jsou toho plné, je to něco, co dokážeme jednoduše pochopit. Avšak jezdit s celým kapitálem se moc nevyplácelo, protože stačilo málo a přišli jste o něj. Po krátké době přišly agentury, následně banky. Kapitál, třeba ve formě zlata, jste u nich složili. Oproti kapitálu jste získali papír, který tuto hodnotu stvrdil.

Mohli jste tak cestovat relativně v klidu. Tento způsob byl natolik oblíbený, že se rozšířil a vznikly tak papírové peníze. Papírové peníze byly tedy kryté zlatem, sloužily dlouho a jejich popularitu začal narušovat až rozvoj počítačů. Počítače do procesu vstoupily razantně a z papírových peněz se staly peníze digitální.

Přestup na další úroveň byl postupný, zato radikální. Papír postupně začal nahrazovat plast a po plastu mobil. V Číně například již platí kreditní kartou jen velmi málo lidí, používají tam platbu mobilem. Zásadní rozdíl však přichází nyní. Dorůstají nám totiž generace, které chtějí rozhodovat o svém majetku a chtějí s ním nakládat nezávisle na tom, co si myslí bankovní prostředníci (úředníci).

Proto vznikají kryptoměny, které z procesu prostředníky vylučují. Mezi plátcem a příjemcem je technologie, která dokáže sama zprostředkovat to, co doposud uměly výhradně banky. Z hlediska technologie představuje blockchain

skutečný evoluční posun, který je podobně pozvolný, jako tomu bylo u digitálu. Většina lidí na tomto světě preferuje komfort před svobodou. Blockchain má vlastnosti, které teprve nyní objevujeme.

Skutečným faktem však je, že využívání krypta je mimořádně komfortní, a to zejména s ohledem na skutečnost, že většinu operací dokáže za uživatele doporučovat, navrhnout a dokonce i provádět. Algoritmy jsou dnes již na takové úrovni, že chápou mnohdy více než samotný člověk a umějí predikovat situace, kterých si vlastně ani úplně nemusíme být vědomi. A právě tato komfortní funkcionalita postupně způsobí, že přenecháme stroji řízenému algoritmem velké množství zodpovědnosti.

Nyní jsme zcela na začátku, avšak je to mimořádně zřetelné.

Pokud tedy tento evoluční vývoj spojený s transformací peněz a chování s ním související uchopíme v podobě konkrétního nástroje, budeme schopni pracovat s informacemi, které jsou již dnes dostupné a které ve velmi krátké době bude potřebovat většina lidí na této planetě. Jak si v dalším bodě názorně ukážeme, dnešní generace upřednostňuje nástroje rozšiřující komfortní zónu. Pokud získají přístup k nástrojům, které využijí sílu kooperace na blockchainu, z něž vytvoří finančně-sociální síť sdílenou na základě decentralistických pravidel, upřednostní je před nástroji částečně, či zcela centralisticky řízenými, které vyžadují kontrolu člověkem.

2. Demografie – generace a její zvyklosti

KALKULAČKA – POČÍTAČ – MOBIL

Jak jsme si řekli v předchozím bodě, každá generace má jisté zvyklosti, které jsou dány mírou vzdělání, schopností jej předávat a možnostmi jej aplikovat. V době nedávné jsme

tak všichni věděli, že bankovka je jediným možným platidlem. Mělo skutečnou formu v podobě papírové pohlednice a kovové mince. Velmi dobře víme, co je to kalkulačka, a právě tento nástroj je typickým představitelem této doby. Některé generace se však již narodily v době, kdy bylo těchto platidel více. K bankovkám a mincím přibyla platební karta. Platební kartu jsme již využívali ve spojení s počítači, přestože jsme v té dřevní době ještě počítač ani vlastnit nemuseli. Mnozí z nás si jistě vzpomenou na staré dobré „žehličky“, tedy mechanické přístroje, které umožnily přejetím platební karty vkopírovat vyražená čísla platební karty na papír. Papír byl následně předán do banky ke zpracování.

Dobu počítačů však velmi brzy nahradily mobily. Vezmeme-li v úvahu, že mobily využíváme již více než 20 let, dorůstají nám generace, pro které jsou typickým nástrojem již téměř pro všechno, co se informací týká. Tyto generace chápou peníze dnes již výhradně jen jako informace. Data, kterým rozumíme ve smyslu čísel a konverzí, se začínají zásadně měnit do podoby užitku. Mladé generace až tak nezajímá nominální hodnota peněz ani jejich forma, nýbrž skutečná reálná hodnota, která jim umožňuje růst, dělat to, co mají rádi, a rozvíjet to, co je baví.

Přechod k mobilu a cryptu je tak postupný a vázaný na demografické zvyklosti spojené s konkrétní generací. Jak budou nové generace nahrazovat ty staré, začnou do společnosti prorůstat zvyklosti, které považují za samozřejmé. Pro generaci mileniálů je samozřejmé, že věci, které je obtěžují, zkrátka nepoužívají. Rádi sdílí vše, co sdílet jde, i přesto, že tím ztrácí jistou dávku svobody. Avšak co je pro jednu generaci svobodné, pro druhou svobodu znamenat nemusí.

možný, s ohledem na demografické zkušenosti je velmi málo pravděpodobný. Generace, které nyní vstupují do produktivního věku, potřebují řešení, která je vyprostí ze spleti rozhodovacích procesů, které za ně dokáže vykonat technologie. Využití nástrojů, které na těchto technologiích nyní rostou, je pro ně otázkou přežití, zatímco prioritou zůstává soustředění se na sebe a rozvoj toho, v čem jsou dobří. Tyto generace využijí jakékoliv nástroje, které jim rozšíří komfortní zónu i za cenu ztráty svobody.

3. Byznys – rozvoj, růst a kontrola **PAPÍR – SOFTWARE – CLOUDWARE**

Generace mileniálů je zvyklá sdílet nejen své soukromé, ale také komerční informace, a to jak v podobě dat, tak v podobě hmotných věcí. V dnešní době je zcela normální, že se sdílí vše, co se jen sdílet dá. Vidíme to na každém kroku. Sdílí se bydlení, cestování, hudba, ale také třeba auta, kola, dokonce i podnikání. Sdílený rozvoj sítí, softwaru či byznysu je v současné době něco, co se mezi lidmi, ale i v médiích objevuje čím dál častěji. Čím více prorůstají do společnosti zvyky mladých generací, tím více to ovlivňuje i ty starší.

Pokud se v médiích objeví informace, že v roce 2022 již nebude dávat ekonomický smysl vlastnit automobil, promptně na to reagují prodejci aut s nabídkou operativního leasingu. Vždyť kdo by se dnes trápil se servisem, když z automobilu se stává spotřební věc. Přesto však jsme k této změně opět dospěli zcela postupně a pozvolna.

Mnoho starších lidí dodnes používá k řízení svých firem klasickou tužku a papír (a pochopitelně jim to velmi dobře funguje). Plánují v klasických diářích a kontrolují plnění svých aktivit i aktivit zaměstnanců postaru. Dodnes exis-

tují firmy, které nemají počítače a svá účetnictví vedou na papírech. Osobně znám jednu firmu působící hned na třech trzích (CZ, DE, AT), která si přímo zakládá na tom, že nemá počítače, e-mail ani mobilní telefon. Dodnes vše evidují tak, jak se to před padesáti lety naučili. Takových firem je však dnes již opravdu jen málo.

Drtivá většina je zatím v mezifázi, kterou reprezentují počítače, takové ty klasické bedny s monitorem, klávesnicí a myší. Uvnitř mají software, díky kterému řídí jak interní chod svůj vlastní, tak externí komunikaci se světem. Už ale i tito lidé jsou tlačeni zvenčí ke změně. Sdílení má totiž obrovské výhody, a to především díky kooperativě lidí, které byste jinak pro řešení nějaké konkrétní věci jen těžko získali. Zkrátka uzavřené systémy jsou omezené tím, jaké jsou uvnitř procesy, informace a lidé. Uvědomujeme si to čím dál více, a to zejména díky sociálním sítím. Jsme zkrátka v obraze. Pokud něco nevíme, ptáme se, sdílíme, diskutujeme, rozvíjíme se a rosteme. Je to trend, který lze jen těžko ignorovat. Cloudware řešení, open source řešení, blockchain řešení.

Dokonce i banky, nejkonzervativnější instituce ze své podstaty, začínají svá data sdílet, přesouvat do cloudu a otevírat se světu. Stačí se podívat do novin a přečíst si nějaké články o GDPR či blockchain bankingu. Zkuste si například vygooglovat rozhovor, který nedávno poskytl médiím Jean Lemierre, předseda představenstva jedné z největších evropských bank, francouzské BNP Paribas. V článku na téma blockchain pan předseda uvádí, že jeho banka investuje do roku 2020 částku ve výši 3 mld. eur, což v přepočtu znamená 76 mld. Kč během 2 let. Jistě si všichni dovedeme představit, že pokud extrémně konzervativní banky hledají nástroje, které dokážou uchopit stále sílící

a měnící se potřeby nových generací, a investují do něčeho, co se jmenuje blockchain, tak obrovské sumy peněz, něco se skutečně mění. Strach je největším hybatelem věcí a jeho působení dokáže přivést k rychlé reakci dokonce i velké banky.

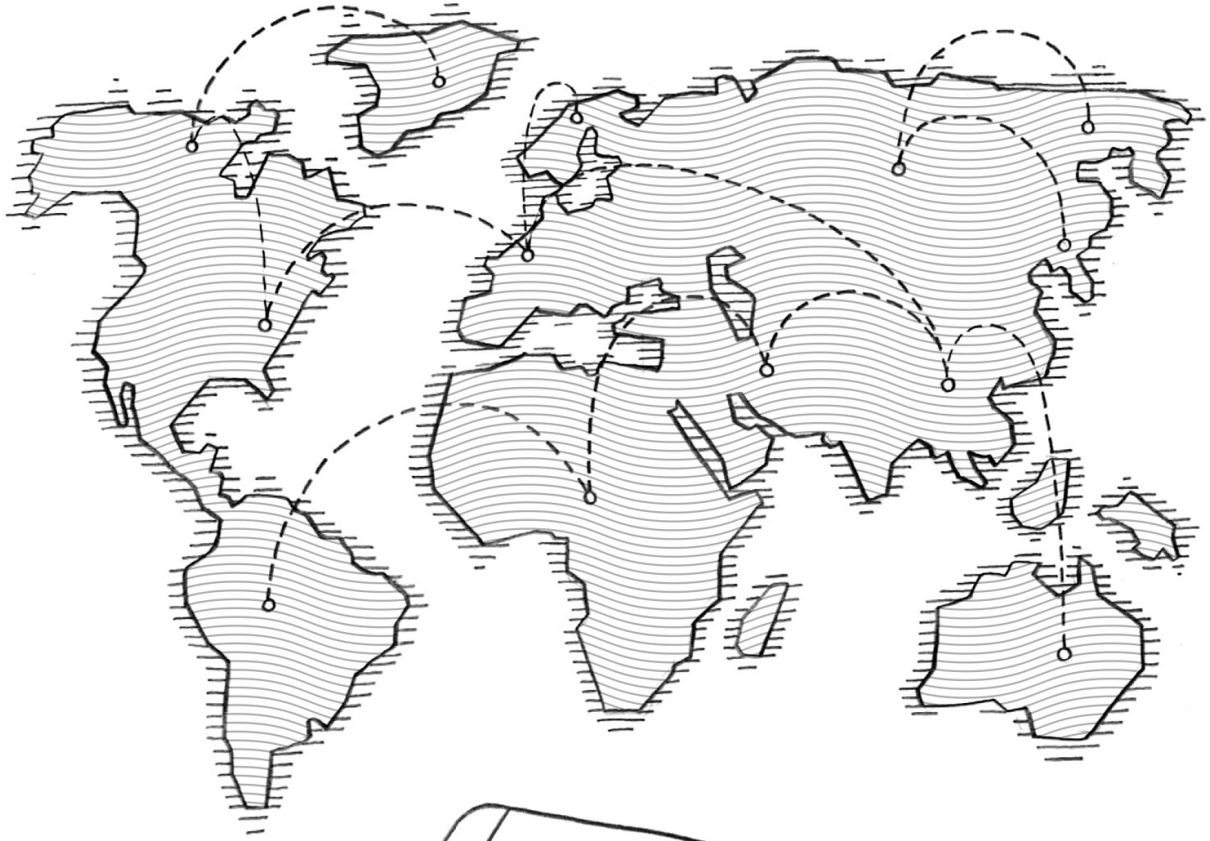
4. Systém – správa, procesy a řešení

ČLOVĚK – TECHNOLOGIE – BOTI

Možná někteří z vás znají český startup KIWI.COM. Tento fenomén odstartoval svou hvězdnou kariéru před několika lety a stal se z něj světový unikát. Technologická inovace, kterou přinesl klientům, spočívá v možnosti kombinovat různé lety leteckých společností tak, že se dokážete dostat kamkoliv za téměř jakoukoliv sumu peněz. Samozřejmě to poněkud zveličuji, ale podstata je taková. Služba je natolik žádaná, že startup vyrostl na tisíce zaměstnanců a miliony spokojených zákazníků.

Přesto dnes, několik let po startu této společnosti, můžeme s klidem tvrdit, že tato technologie je již zastaralá. Dnes již existují modernější algoritmy, které dokážou podle zadání, které klient systému předá, rozpoznat, že jeho skutečnou potřebou není poskládat spoustu letenek tak, aby přiletěl na konkrétní místo, nýbrž že tak činí proto, jelikož má rozpočet X a letí do oblasti Y chytat ryby. Tento chytrý algoritmus zákazníkovi tedy rovnou nabídne, a to v očekávané výši, řešení v podobě individuálního rybářského zájezdu v oblasti, která jej zajímá. Je zajímavé, jak intuitivní tyto systémy jsou a jak automaticky a pozitivně na ně lidé reagují. Bez toho, aniž by KIWI vytvořilo unikátní řešení, by tento algoritmus jen stěží vyrostl.

Pokud se však vrátíme do nedávné minulosti, opět se dokážeme položit na jemnou a pozvolnou evoluční vlnu, díky



kteřé dnes mohou podobné technologické společnosti růst do oblak. Systém je především v nás lidech, v přírodě a vesmíru, který nás obklopuje. Teprve postupné chápání principů s těmito znalostmi spojených nám dovolilo vytvářet procesy, které vedly k očekávaným řešením.

Dnes, kdy tato řešení jsou známa, jelikož existují na mnoha úrovních, přichází doba sdílení. Sdílení je možné jednoduše proto, že nezávisle docházíme k podobným závěrům. Krásně je to vidět na bankovních systémech. Jejich centralizace sice dokáže zajistit bezpečí, které od institucí tohoto zaměření klienti očekávají, ovšem již těžko dokáže pružně reagovat na změny, které s sebou přináší znalosti klientů samých a potřeby z nich vycházející. Klienti jsou díky snadno dostupným informacím mnohem vzdělanější, a vyžadují proto individuální přístup i na nižších úrovních.

Proto vznikají alternativy, které jim naslouchají a umí na jejich potřeby reagovat. Jsou však mnohem rizikovější. Zatímco banky hledají řešení ve vodách, které znají, alternativní řešení, třeba vznikající na blockchainu, spouští ti, kteří jsou z principu schopni podstoupit mnohem vyšší rizika (a to bez ohledu na neuvěřitelně vysoké investice do technologií, které banky medializují).

Zkrátka banky umí své a Fintech řešení zase své. V konečném důsledku se tato řešení elegantně doplní. Banky zajistí bezpečí, rating klientů/firem/projektů a Fintechy s alternativními technologiemi a umělou inteligencí to ostatní. Tento nový trh vzniká právě nyní a vytváří jej nástroje, které jsou schopny chápat současné lidské potřeby vycházející z možností, které doba přináší. Velmi podobně jako KIWI či algoritmus, který ocení každý, kdo rád chytá ryby v zahraničí. Je to podobné jako v době, kdy stroje nahrazovali lidskou práci. Lidé je rozbíjeli ze strachu, že o práci přijdou. Pravda však

byla taková, že přestože se efektivita práce zněkolikanásobila, poptávka po lidech se ztrojnásobila. Zkrátka stroje a lidé jsou efektivnější, pokud kooperují.

5. Hodnota – decentralizovaná poptávka

BURZA – BURZA – BURZA

Pokud jste si někdy půjčili peníze od banky, tak možná znáte pocit strachu spojený s myšlenkou, že půjčku nebudete schopni splatit. Ještě nádhernější je to v případě, že si takovou půjčku vezmete jako firma. Banka si podle určitého vzorce vypočítá nutnou zástavu a v podstatě si založí vše, co máte, pro případ, že byste zapomněli splácet. V takovém případě se stáváte tak trochu vlastním vězněm ve vlastním prostředí.

A pokud se ptáte proč, tak důvod je poměrně jednoduchý. Pokud se zadlužíte, například díky tomu, že máte plán na rozvoj podnikání, začne banka kontrolovat všemožné výdaje s vaší firmou, aby dokázala případně ovlivnit, že si neužíváte přespříliš. Má to samozřejmě také své kladné stránky, a to zejména proto, že získáváte spojení. Na začátku této příručky jsem však několikrát uváděl, že se zde dozvíte, jak zajímavé je podobné spojení v prostředí blockchain, a to zejména ve spojení s burzou.

Než se k tomu dostaneme, uzavřeme nejprve spojení s bankou. Pokud se nám tedy propojit s bankou povede a úvěr získáme, máme před sebou mnoho let bezesných nocí, tedy jsme-li zodpovědní a uvědomujeme-li si sílu závazku, který jsme s úvěrem na sebe samé převzali. Pokud se však stane něco, a to něco se docela často také stává, je před námi období velmi neradostné. V takovém případě začne banka podnikat kroky, jejichž cílem je zmírnit dopad vlastních ztrát s vaším neúspěchem spojených.

Nějak zásadně s tím nic moc dělat nemůžete. Najednou jste ve světě, který ovládá někdo jiný, a vy jen přihlížíte všemu, co se kolem vás děje. Jsou to standardní postupy, které se vyvíjí, vylepšují a které jsou provázány se systémem. Vaše hodnota se sníží mnohdy až na neuvěřitelné zlomky. Dům, který jste postavili, již nezná termín tržní, nýbrž nabídková a následně vydražená cena, vše, co jste vybudovali, je najednou tak nějak podivně levnější. Na rozdíl následně vydělávají ti, kteří jsou v systému aktivní a kteří mají ten správný papír k tomu, abychom jim na to, co činí, nemohli nic říci.

A právě to se nám lidem již moc nelíbí. A proto vznikají alternativy, které to řeší způsobem, jenž je mnohem efektivnější a zároveň zajišťuje rovnocenné postavení všem, kterých se proces týká. Pokud řeknu tržiště, někteří z nás si představí burzu, která se koná jednou za měsíc kdesi za městem. Jiní si představí internetový portál a někteří zase pobíhající makléře pod blikajícími billboardy plnými čísel a znaků.

Tak jako tak se však jedná o místo, na kterém se potkává nabídka s poptávkou. Pokud máte dobré zboží a dobrou cenu, dokážete prodat. Je to spravedlivé, pro všechny pochopitelné a jednoduché. A protože to známe, vznikají systémy, které jsou transparentnější a spravedlivější než ty, které jako nyní jediné využíváme a které v konečném důsledku posléze vlastně dozoruje jen exekutor.

Jedním z nich je například blockchain a kryptoburzy, na kterých můžete zlikvidovat (prodat) token. Token, jak jsme si již řekli, reprezentuje velmi zjednodušeně řečeno hodnotu, která je vyjádřena chytrým kontraktem (obdobou smlouvy, kterou uzavírá například banka s firmou). Pokud token vlastníte a z jakéhokoliv důvodu se jej rozhodnete prodat, jdete na burzu a nabídnete jej trhu. Trh je decentralizovaný,

likvidita je transparentní a proces je tak čistý a férový.
A opět jsme u toho, proč jsme na peaku evoluční.

6. Tým – odbornost, znalost, výkon

ZKUŠENOST – VÝSLEDKY – REFERENCE

Podobně jako v předchozích bodech je vhodné vnímat, jak se původní představa toho, co dnes chápeme pod slovem tým, v čase měnila. Zatímco v nedávných dobách jsme si tým představovali jako partu zaměstnanců, uzavřenou v nějaké samostatné kanceláři, dnes si dokážeme představit lidi, kteří jsou každý na jiné straně polokoule a skvěle fungují. Dnes je běžné, že spolupracujeme bez ohledu na vzdálenost, kterou mezi sebou máme. Je dokonce stále běžnější, že komunikujeme v jazycích, které neovládáme.

Zkrátka existují aplikace, které nám vše přeloží. V mobilu máme také komunikační aplikace, které můžeme rozdělit na pracovní, osobní, společenské nebo třeba zábavní. Jsme v kruzích, které jsou odborně zaměřené, a aktivně do nich vstupujeme a čerpáme z nich informace. Pokud sledujeme nějaké téma ve skupině, která jej s námi sdílí, získáváme takový informační přehled, o jakém se nám v dobách minulých ani nesnilo.

Dnes je již zkrátka sezení v rohu uzavřené krabice minulostí.

Sice můžeme zaměstnávat ty největší mozky z celého světa, ale již těžko jim můžeme zabránit, aby přestaly s okolím komunikovat tak, jak jsou dnes zvyklé, virtuálně. Právě toto interaktivní sdílení informací a témat, na která se zaměřujeme, nás automaticky řadí do týmu se společnými preferencemi.

Preference jsou pro nové generace mnohem důležitější než původní zvyklosti, které jim vštěpovali rodiče. Proto je také stále častější, že ti samí lidé jsou v různých týmech a rozvíjí témata na několika úrovních, v různých organiza-

cích. Stále více je také citelného poměrování souvisejícího s tématem a například odměňováním v těchto kruzích obvyklých. A to nezávisle na lokaci, ve které člen týmu působí. Týmy na určitých úrovních komunikují nezávisle na organizacích, pro které primárně pracují, a to je automaticky vyvádí z centralizací ztížených pracovních podmínek. Tým je dnes parametr, který je závislý na preferenčním znaku mnohem více než na zájmovém zaměření organizace, pro kterou člen týmu může pracovat, ve které je zaměstnán.

A to je teprve začátek. Zejména technologické, finanční, bankovní či jiné odborně zaměřené společnosti již nyní zjišťují, že musí mnohem více automatizovat nebo otevírat témata, která spadají do preferencí těch, které baví. Automatizace nevyřazuje z procesu lidi, nýbrž umožňuje, aby kvalita těchto lidí mohla být průměrná. Proto letité a silné organizace se zažitými brandy jsou nuceny automatizovat, neboli tokenizovat. Jsou nuceny trhem, jelikož týmy jsou dnes již světové, globální a díky technologiím je téměř vyloučené, aby cokoliv tento trend narušilo. Nyní zažívají překrásnou, zcela pozvolnou a automatickou změnu, díky které je síla týmu, jeho zkušeností, výsledků a referencí tím podstatným, co vytváří značku. Pokud si značky chtějí zachovat to, za co je mají klienti, jsou nuceny podřizovat se preferencím týmu i za předpokladu, že zvýší rizika, která by před několika málo lety nebyly vůbec schopny podstoupit.

7. Informace – ochrana, předávání, sdílení

ŠÉF – VEDENÍ – VŠICHNI

Osobně jsem zastáncem názoru, že pokud dva dělají totéž, není to totéž. Tvrdím, že pokud se nyní svléknu do naha,

vylezu na sochu svatého Václava na Václavském náměstí v Praze v pravé poledne a vykřičím z plných plic ten nejgeniálnější a nejlukrativnější nápad na světě mezi lidmi, nic se nestane. Jakýkoliv názor, informace či nápad skončí v propadlišti dějin do té doby, než je zapsán, proklamován a sdílen. Teprve poté může být uchopen, kritizován, přijat, oslavován a proveden. Je to proces, který je obdobný tomu, co nám předkládá právě blockchain, a proto je také tak velmi příjemně a zcela nenásilně přijímán. Odpovídá totiž přesně současnému trendu, kterým je informační doba.

Všichni již chápeme pojmy jako informační slepota, informační šum nebo informační přetlak. Právě díky přemíře informací a jejich mnohdy až neúnosné kvantitě jsme imunní k jejich důvěryhodnosti a kvalitě. K čemu však imunní zase tolik nejsme, jsme my sami. Naše jméno, příjmení, bydliště, jména dětí, psa či kočky. To je vše, co je pro nás svaté, a to i přesto, že v některých informačních blocích to tak nevypadá. Dnes již striktně oddělujeme, které kanály a jaké informace v nich použijeme a co a kde uvedeme. Zatímco v sítích, které jsou sdíleny zejména mezi kamarády, jsme ochotni uvést své jméno i příjmení a bavit se o mnohdy pro některé až neuvěřitelně intimních věcech, v odborně zaměřených kruzích tomu může být zcela naopak.

V blockchainu, tedy síti zacílené momentálně spíše na finanční operace než na cokoli jiného, je to vlastně velmi podobné. Všichni vidí, jaké operace se dějí, jen ti, kteří je provádějí, však vědí, komu patří. Toto je kouzlo, které funguje automaticky, jelikož chrání to, co je pro síť blockchain tak podstatné – vlastníky.

Můžeme to uvést na příkladu, kdy někdo vyhraje větší obnos peněz. Zatímco do té doby se o něj nikdo moc nezajímal,

stačí, aby se to dozvědělo více lidí, a najednou je zájemců tolik, že by to člověk nespočítal. Pokud by však výhercem byl jakýsi účet a nevěděli bychom, komu patří, zřejmě nic zásadního by se nestalo (pokud by se tedy majitel účtu nepochlubil médiím). Doposud s těmito informacemi pracovaly výhradně banky. To, jak si zde postupně ukazujeme, se však dnes, a to zcela zásadně, mění. Mění se to zcela pozvolna, a to díky způsobu, jakým pracujeme s informacemi.

Zjišťujeme totiž, že některé informace na některých sítích můžeme publikovat zcela běžně a ničemu to vlastně nevadí. Naopak již chápeme, že některé z nich publikovat není zcela vhodné, někde je to dokonce nebezpečné až nepřijatelné. Zatímco starší generace to chápou ve smyslu rozšířených zvyklostí, pro mladší jsou to již zcela primární zvyklosti. Zvyklost to však není jen lokální, jak jsme byli do doby internetu, aplikací a chytrých řešení zvyklí, nýbrž globální. Nové generace si osvojují zvyklosti nezávisle na rodičích a okolí, které dříve mladé lidi formovalo nejvíce. Proto je nárůst a rychlost změn čím dál intenzivnější.

8. Trh – ohraničení, otevření, předávání

HRANICE – SÍŤ – KOMUNITA

A konečně jsme u trhu a s ním spojenými teritorii. Zkuste si zavzpomínat, jaké to bylo třeba před dvaceti, dvaceti pěti lety. Jak tehdy fungovaly peníze a kde a jakým způsobem jsme je používali. Pokud jste staří přibližně jako já, tak jste ještě zažili peníze lokální. Lokální peníze byly krásné a vždy kralovaly konkrétnímu území. Zcela jasně prezentovaly vlastenecké umění a symboly na nich uvedené zdůrazňovaly kulturní odkaz či jiné významné spojitosti svázané s vydavatelskou zemí.

Například francouzský frank byla velká, opravdu velká bankovka. Bankovka to byla barevná, zdobná, kompozičně dokonalá, vyvážená. Graficky byla vytříbená a zručně provedená. Pokud jste vlastnili frank, bylo to, jako byste měli umělecké dílo. Opravdu to byla, tedy alespoň podle mého názoru, nejkrásnější bankovka, kterou jsem kdy viděl. Platila ve Francii, Monaku a Andoře. V Rakousku jste v té době platili šilinkem, v Německu, Kosovu a Černé Hoře markou atd., atd.

Avšak jak jsme si již na předchozích sedmi bodech ukázali, ani trh nebyl výjimkou a začaly se u něj objevovat tendence pro síťování. Evropská unie je typickým příkladem sítě, která se snaží propojit území proto, aby sjednotila funkční principy do jednotných pravidel. A to se týká nejen trhu, ale také peněz. Dnes již na krásu franku můžeme jen vzpomínat. Euro nahradilo spousty měn a ukázalo, že lokální, hranicemi omezené platidlo může být přežitek.

Jak jsme si již na začátku řekli, my lidé máme rádi komfort.

A je opravdu velmi komfortní, když můžeme platit kdekoli v celé unii jednou bankovkou, bez toho, aniž bychom museli hledat směnárnou, přepočítávat kurzovní rozdíly a zatěžovat se tak zbytečnostmi. Zkrátka si do peněženky vezmeme euro či použijeme euro kartu a věc je vyřešena.

Ovšem toto je pouhý začátek. Ta podstatná evoluční návaznost, ta nejzajímavější změna nastává nyní. A to díky pochopení toho, co síť vlastně je, a také faktu, že sítě se stávají stále více specializovanými. Jejich zaměření je natolik úzké, že samo o sobě dává vzniknout dalším, které přijímáme stejně jednoduše, jako když na trhu objevíme nové ovoce či ve vinotéce odrůdu, kterou jsme ještě nepili. Prostě ji uchopíme a použijeme. Pokud je to podle našeho gusta, proces opakujeme, doporučujeme, komunikujeme,

propojujeme se a komunitníme. V případě, že nám to nechutná, jdeme dál a zapomeneme.

Zatímco tedy dříve byly peníze lokální, posléze mezinárodní, dnes se stávají komunitní, chceme-li účelové. A právě tato účelovost je zásadním milníkem v naší evoluční finanční transformaci, která nese jméno token. Představte si, že zmizí peníze, tak jak je známe. Třeba jako zmizel frank. Ony nezmizí jen tak, nýbrž proto, že je přestaneme postupně používat. Tím hlavním důvodem, proč se tak stane, je fakt, že používání tokenů je mnohem jednodušší, transparentnější, a tedy komfortnější.

Dám vám konkrétní příklad, na kterém je to jednoduše patrné. Představte si, že vaše oblíbená značka piva vydá vlastní token. Token, jak jsme si již řekli, je hodnota krytá jistou dohodou, smlouvou, chceme-li, které říkáme chytrý kontrakt (smartcontract). Pokud výrobce piva vydá token, který není jen investiční, ale je zároveň i platební (tokenů je více druhů), stává se měnou. Pokud tedy nakoupíte tyto pivní tokeny na burze, můžete jít do obchodu, přiložit k terminálu mobilní telefon a z peněženky v mobilu se automaticky odečte přesný počet pivo tokenů. Stejným způsobem vydá své tokeny výrobce pneumatik, nábytku, osvětlení, bot, zkrátka každý, kdo něco vyrábí, poskytuje nějakou službu či servis. Dokonce i každý z nás si může vydat vlastní token, jehož hodnota je vázána na jeho LinkedIn profil. Nabídka a poptávka na burze přímo a automaticky vyhodnotí, jaká je hodnota našeho tokenu na trhu práce, a v momentě budeme mít zcela jasno v tom, co náš čas stojí. Kdo získá náš token, ten získá náš čas.

Díky technologiím totiž dokáže zařízení, jako je mobilní telefon, vyhodnotit ve zlomku vteřiny, kterým tokenem a v jakém počtu má uhradit to, co kupujete. Současně

s tím získáte jistotu, že v ten moment, kdy za zboží platíte, to byla pro vás nejvýhodnější možná varianta, jak toto zboží či službu nakoupit. Díky aplikacím totiž můžeme vlastnit miliony různých tokenů různých firem a společností. Aplikace je za nás automaticky nakoupí na burze, automaticky vymění, bude-li to pro nás výhodné, a automaticky odprodá, pokud transakce zajistí ekonomický profit. Umělá inteligence, která dnes již úspěšně v mnoha přístrojích pracuje, nám všechna data představí v takové formě, ve které je to pro nás nejpříjemnější či nejkomfortnější (vzpomeňme si prosím na KIWI a algoritmus, který mu šlape na paty). Toto není vize vzdálené budoucnosti, nýbrž současnost a pro mnohé z nás velmi blízká budoucnost, která nastane nejdéle do 7 let. Je to natolik přesné datum, jelikož vše pro to, aby se výše popsané mohlo stát, již existuje. Je to natolik přesné datum, jelikož v roce 2025 bude většina mileniálů v produktivním věku. Je to natolik přesné datum, jelikož ekosystémy, které dnes vznikají a rostou, budou do 7 let využívány většinou lidí v produktivním věku. Tito lidé na těchto systémech již rostou.

Nyní jsme se seznámili s 8 základními skutečnostmi, které společně utváří jeden celek. Tento celek spěje v konečném důsledku k jedinému. Evoluční změně, se kterou je spojena finanční transformace. Tato transformace již probíhá, a přestože ji někteří z nás ještě příliš nevnímají, zasáhne nás velmi brzy. Ale dříve než pokročíme dál k popisu toho, jak bude tato transformace probíhat, jaké nástroje ji spouští a jak můžeme na této změně ekonomicky profitovat, udělejme si malou rekapitulaci toho, co jsme se vlastně dozvěděli.

Nejprve jsme si vysvětlili, že peníze se transformují z podoby digitálních měn do kryptoměn. Poté jsme si názorně

objasnili, že tato změna je akcelerována demografickými souvislostmi, které jsou vázány na zvyklosti typické pro mladé generace. Deklarovali jsme si také, že se mění povaha byznysu, a to zejména díky sdílení, které je již podporováno i těmi nejkonzervativnějšími z nejkonzervativnějších, bankami.

Ukázali jsme si, že systém blockchainu je přesně tou formou, která elegantně navazuje na potřeby, podporu a možnosti, které poskytují kryptoměny ve formě tokenů. Díky tomu jsme pochopili, že jsou již k dispozici součástky, ze kterých se utváří systém, který s tokeny pracovat umí, podporuje je a dokáže efektivně komunikovat s jejich hodnotou. Představili jsme si rozdíly mezi poskytováním půjček v centralistickém a decentralistickém světě, a zároveň si ukázali možnosti, díky kterým lze tato aktiva elegantně zlikvidovat na burze.

Na konkrétním případě jsme si připomněli, jakým způsobem dnes fungují týmy a jak mimořádně jsou nezávislé. Současně jsme se dozvěděli, že brandy jsou nuceny těmto týmům naslouchat a vytvářet pro ně podmínky, které jsou v souladu, a to zejména s jejich vlastními preferenčními znaky. Zároveň s tím však již nyní také víme, že tlak je vyvíjen současně i na automatizaci spojenou s firemní hodnotou brandů, tzv. tokenizaci.

Následně jsme si vysvětlili, jaké informace a v jakých sítích považujeme za veřejné a jaké za důvěrné. Díky tomu jsme získali příležitost uvědomit si, že většina z nás se již zcela, a to mnohdy podvědomě, dokáže v sociálních médiích přirozeně pohybovat a díky těmto zkušenostem umí také rozlišovat, jaké rozdíly v povaze informací mezi nimi jsou. A zcela v závěru jsme všechna svá zjištění podtrhli prezentací chování trhů, jejich automatizací a komplexností, díky kterým jsou schopny všechny výše uvedené prvky uchopit, akceptovat a využívat. Využít již nyní.

Pokud to tedy odlehčím a zjednoduším, jsou zde vytvořeny podmínky, díky kterým rostou nové trhy. Pozornost je však ještě prozatím soustředěna na jejich, nyní již méně prioritní části, jako jsou kryptoměny, volatilita a technologie. Zaměříme-li ji však na celek, objevíme překrásnou krajinu plnou možností, díky kterým zde zapouští kořeny rostliny, které bude možné ve velmi krátké době poměrně snadno a opravdu velmi výnosně monetizovat.

Mezi tyto rostliny patří systémy, aplikace a řešení, které jsou potřebné pro uživatele k tomu, aby byli schopni tokenizovat své byznysy. Současně s tokenizací je nutné zapojit do tohoto ekosystému další řešení. Díky nim se totiž automatizují procesy s tokeny souvisejícími, které nastolí pro nás prozatím doposud nejvyšší úroveň komfortu spojenou s využíváním vlastních financí, a to jak osobních, tak firemních.

Tyto systémy nebudou invazivní, nýbrž kooperativní a porostou na vzájemné vlně sdílení a růstu. Pokud jsme tedy schopni identifikovat systémy, které jsou pro růst takového ekosystému podstatné, máme před sebou něco, co se podobá například Americe v době jejího osídlování. Je to otevřený prostor pro každého, kdo má zájem investovat do nové ekonomiky, která zaručeně poroste. Jen v této příručce jsme si ukázali 8 proměnných, na základě kterých jsme si ověřili, že jsme těsně před vrcholem finančně-evolučního peaku. Jakmile se dostaneme zcela nahoru, přejedeme vrchol a celé se to rozjede. Nejprve to bude pomalé, poté to nabere rychlost a posléze to poletí tak svižně, že to smete každého, kdo na to nebude dostatečně připraven. Jakmile nastane tento okamžik, bude každého, kdo se financemi baví, zajímat především ta vlna, která míří přímo do nejúrodnějšího údolí, a současně řešení, které ho tam co nejbezpečněji donese.

Pojďme se tedy nyní více zaměřit na to, jaké systémy a jaká řešení jsou potřebná právě nyní, v této rané části transformace, a současně se také podívejme na indicie, podle kterých je dokážeme identifikovat.

TOKENIZACE - MOST MEZI DVĚMA SVĚTY

Jak tedy bude tato finanční transformace vlastně probíhat? Možná se společně shodneme, že nikdo z nás nemá rád revoluce. Zato evoluční, pozvolný růst, který je založený na postupném vedení, vylepšování a rozšiřování toho, co již známe, je pro mnohé z nás poměrně komfortní. Jak jsme si již mnohokrát řekli, jediné, co je v životě opravdu konstantní, je změna sama. A proto evoluční změna akceptovatelná na základě sdílení bude funkční natolik, nakolik ji lidé v procesech zapojení budou schopni uchopit. Možná je tato definice příliš komplikovaná, pokusím se ji zjednodušit. Pokud k tomu, co již známe, přidáme něco, co to rozšíří, vedeme tím lidi k poznání a zároveň jim dáváme příležitost se do procesu zapojit. Učiníme-li to však příliš rychle a nezávisle na nich, budou tyto změny považovat za příliš revoluční, novátorské a vyhodnotí je s vysokou pravděpodobností jako nebezpečné. A ve financích, jak jsme si již řekli, je bezpečnost tím nejdůležitějším.

Nová řešení, aplikace a systémy, které budou z dlouhodobého hlediska na blockchainu perspektivní, tak kupodivu nebudou zase až natolik novátorská a překvapivě inovativní. Budou naopak poměrně konzervativní a jejich implementace bude podložena postupy, o kterých víme, že zkrátka fungují. Je vhodné si uvědomit, že technologie je jedna věc a zvyklosti a možnosti jejich vzájemného propojení věc druhá. Proto systémy, které tyto paralely pochopí a vystaví na nich svá řešení, budou úspěšné. Úspěch sociálních sítí pramení především z pochopení toho, jak lidé skutečně fungují, jak komunikují, jak se prezentují a jak interagují se svým okolím. Technologie, která tuto komunikaci umožňuje, pouze aktivně podporuje tyto zvyklosti a postupně, pomalu a pozvolna její možnosti rozšiřuje. Pokud by tomu bylo jinak, například by růst byl příliš rychlý, nerespektoval by

uživatelské zvyklosti či trend, síť by zcela jistě fungovala, ovšem využíval by ji pouhý zlomek populace.

Velmi jednoduše si to můžeme přirovnat třeba k hudbě.

Aby se skladba stala opravdovým hitem, který miluje obrovské množství lidí, musí splňovat kritéria, která je schopna pochopit většina z nás. Čím více proměnných je tedy ve skladbě uchopitelných pro většinu lidí, tím je pravděpodobnost, že ji budou poslouchat, vyšší. Pokud vytvoříte skladbu žánrového stylu, která je sice dokonalá, ale zacílená pouze na zlomek populace, vždy bude určena jen a pouze pro tuto specifickou menšinu. Zkrátka co lidé nepochopí, jednoduše vytěsní. Velmi podobně je to s projekty na blockchainu. Ideologie, přesvědčení a vize do budoucna jsou sice úžasné proměnné, ovšem fungují pouze za předpokladu, že jsou součástí dlouhodobého realizačního plánu, který počítá s korekcemi.

Tento plán, aby byl naplnitelný, musí tedy plně respektovat potřeby, které jsou v souladu se zájmy většiny lidí (zejména pokud se jedná o finance a změnu v pohledu zacíleného na jejich používání).

Pokud tedy lidé zvyklí každý den pracovat za mzdu a automaticky platit daně získají nástroj, který budou nuceni spravovat sami, přičemž s touto správou je přímo spojeno převzetí odpovědnosti za chyby se správou spojenými, zcela jistě takový nástroj používat odmítnou. Pokud však něco podobného bude automatizované a přínosné, po ruce, takže ji stačí jen natáhnout a užívat si, přijmou změnu zcela přirozeně.

Tím, kdo však změnu související s tokenizací přímo spustí, jsou firmy. Právě ony potřebují kapitál, který výměnou za tokeny mohou využívat pro akceleraci svého podnikání. Token vydaný pro tyto účely pak následně vytvoří

sekundární trh. Parametry vydaného tokenu související s reputací svého vydavatele, možnostmi a využitelností jeho produktů či služeb pro širokou veřejnost získají jistou atraktivitu, která se na volném trhu poměří s poptávkou. Volným trhem je v tomto případě burza dostupná běžným lidem, která však listuje výhradně tituly tokenů, jež jsou vydané řádně pod platnou regulací. Právě tato regulace, která umožní vydávat tzv. security tokeny, tedy tokeny řádně navázané na výkon tokenizované společnosti, je tím zásadním spouštěčem.

Regulace zaručí firmám bezpečí související s procesem vydání security tokenu a současně zajistí investorům transparentní podmínky vázané na vyplácení dividend či výhod, které mohou čerpat v případě držení těchto tokenů. Potřebu firem tokenizovat své byznysy však může uspokojit pouze a výhradně někdo, kdo je mezi trhem a investory. Ve světě, který všichni známe, hrály tuto roli mnoho let banky. Avšak banky jsou v prvních kolech této transformace odsouzeny k pasivní roli jakéhosi přihlížejícího partnera, jelikož jsou natolik svázané regulací a zároveň paralyzovány nedostatkem legislativy, že jim ani jiná možnost nezbyvá. Jak si však za chvíli ukážeme, jejich role je mimořádně důležitá a v průběhu času získá na významu.

Tím, kdo firmy začnou tokenizovat, jsou Fintech společnosti. Právě ony, pokud jsou správně vedeny, mají dobře nastavené systémy a řádné regulace, jsou nyní tím, kdo je přesně ve středu mezi trhem a investory. Jejich legislativa sice není ve smyslu vydávání security tokenů dokonalá, ale licence, jako například EMI (Electronic Money Institution – chceme-li vydavatel elektronických peněz), jim umožňuje vykrývat prostor, který vzniká poptávkou firem po tokenizaci (tedy na rozdíl od bank jsou již nyní akceschopné). Fintech řešení

do tohoto prostoru umí přivést také klienty/ investory, kteří hledají vhodné investiční nabídky s cílem získat pro svůj kapitál částečně konzervativní a částečně výkonnostní tituly. Pro firmy i investory je právě tento aspekt přidanou hodnotou, díky které získají obě strany více než peníze.

Stačí si analyzovat v nedávné minulosti proběhlé ICO

a zjistíme, že pokud jsou správně připravené, nesou společně s kapitálem i zákazníky. Před necelým rokem proběhlo ICO společnosti bankera.com, která získala kapitál ve výši přesahující 180 milionů eur. Prostředky společnosti zaslalo 105.000 zákazníků. U správně realizované tokenizace tedy není neobvyklé, že společně s kapitálem přijde i početná skupina investorů, ze kterých se stávají zákazníci.

Jedním z hlavních důvodů, proč spouštěcím faktorem bezpečné tokenizace firem jsou Fintechy, a nikoliv společnosti vycházející z kryptosvěta, je úzká spolupráce Fintech společností s bankami. Společnosti z kryptosvěta mají procesy nastaveny většinou podle potřeb a požadavků svých klientů tak, že se regulacím vyhýbají. A to přímo ze své podstaty. Navíc, mnoho těchto společností se ještě stále veze na ideologické vlně decentralizační idey navázané na předpoklad, že lidé touží po svobodě a anonymitě (jak jsme si již dříve ukázali na příkladu centralizačního zásahu v případě The DAO, kterou provedla komunita sítě Ethereum, nemůžeme být dále od pravdy).

Decentralizace, anonymita a svoboda jsou proměnné, které přímo souvisí s převzetím odpovědnosti sama za sebe. Drtivá většina lidí na této planetě má však ve zvyku být přímo závislá na systému, přestože ví, že právě svoboda je v tomto případě tím prvním, co obětují. Navíc trendem je zcela jasná a zřetelná profesionalizace tokenizačních procesů, která přímo souvisí s regulacemi.

Je však pravdou, že právě společnosti z kryptosvěta byly těmi prvními, které se začaly ucházet o zákazníky vyžadující bankovní servis. Právě jim patří velké díky za to, že ukázaly světu skutečnou potřebu vycházející přímo od uživatelů z prostředí blockchainu. Osobně jsem četl WhitePapery mnoha takových firem a nepřestával žasnout nad částkami, které od naivních investorů získaly. Dodnes pochopitelně své ambiciózní plány neuskutečnila ani jedna. Hlavním důvodem, proč se tak nestalo, je neznalost regulací a procesů s nimi souvisejících. Sekundárním důvodem je zásadní nepochopení role bank a vyhrazení se vůči nim.

Jak jsme si již v této Příručce několikrát říkali, invazivní modely založené na tlaku proti bankám zkrátka nedávají žádný smysl. Banky jsou dokonce v procesu tokenizace naprosto podstatné, na což přicházejí i některé firmy fungující v kryptosvětě, například těžaři kryptoměn. Pokud uvažujete o tokenizaci svého byznysu seriózně, musíte řešit také jednu zcela zásadní věc. Kam uložíte kapitál, který od investorů na blockchainu získáte. Jednou z možností, podle mého názoru suverénně tou nejméně bezpečnou, je ponechat všechnen kapitál v kryptoměně. Nehledě na mnohdy extrémní volatilitu je kumulovaný kapitál, za který jste převzali odpovědnost, opravdu tím posledním, o co byste měli přijít.

Proto je poměrně logické, že většina firem chce tokenizovanou hodnotu převést do bezpečí vyzkoušeného a ověřeného bankovního systému. Tím podstatným důvodem, proč je toto řešení prozatím nejvýhodnější, je kyberkriminalita. Pokud získáte za své tokeny velké množství kryptoměny, jistě vzbudíte pozornost těch, kteří kryptoměnám rozumí mnohem více než vy. A pokud se vám to povede, máte co dělat s těmi nejchytřejšími lidmi na této planetě. Zkrátka banky jsou zde dlouhá léta proto, že dokážou pracovat

s riziky, a riziko je něco, co mnoho lidí na této planetě moc rádo nemá. Zejména když jde o finance. Jak jsem již říkal na začátku této části, role bank v blockchain tokenizaci je ze začátku vedlejší. Ovšem postupně se do hry dostanou a stanou se velmi důležitou složkou celého procesu, přestože jejich role v něm se mění.

Jak jsme si řekli, tokenizaci spustí Fintech společnosti proto, že trendem je vydávání security tokenů. Fintech společnosti mají regulérní licence a spolupracují s bankami. Mnoho bank na světě dokonce již i respektuje, že tyto společnosti obsluhují segment, který je až tak moc nezajímá nebo jej obsluhovat nechtějí či neumí. Co však zajímá jak banky, tak Fintech, jsou klienti. Pokud tedy Fintech dokáže tokenizovat firemního klienta a vydá mu security token, výměnou za něj získá firma kapitál.

Připomeňme si, že klasické ICO vybere celý kapitál do své peněženky a vlastně tím má všechny peníze na avizovaný projekt od investorů na svých účtech dopředu. Obrovská míra podvodů s tímto procesem spojená – zopakujme si, že hovoříme o 93 % – ukazuje, jak neregulovaný proces tedy funkční ICO vlastně je. Proto proces tokenizace spojený s vydáním security tokenu má být navázán na postupné uvolňování prostředků získaných od investorů a to v závislosti na plnění milníků stanovených v projektu, který firma prezentuje. Je to něco, co banky umí a na co mají vytvořené produkty. Jejich první role je tedy poskytování escrow účtů, na které firma uloží získaný kapitál, který je následně uvolňován až na základě plnění dohodnutých podmínek.

Takto elegantně a nenásilně jsou banky vtaženy do hry zvané blockchain. To nejzajímavější nás však teprve čeká. Banka je ze své podstaty centralizační autorita a navíc řízená

kontrolou posedlým systémem. Je to tedy úhlavní nepřítel všech anarcho-kapitalistů, kteří se zaměřují výhradně na svobodný kapitál a decentralizované systémy (je však nutné dodat, že si to anarcho-kapitalisté mohou dovolit, jelikož se jedná, jak jsem již uvedl, o vysoce vzdělané a chytré jedince). Na oplátku banky vnímají kryptoměny a některé lidi s nimi spojené mnohdy velmi podobně (není se co divit, když drtivá většina těch, se kterými pracují banky, jsou konformní jedinci, tedy pravý opak anarcho-kapitalistů). Oběma stranám se však nedá upřít jedna zásadní věc: oběma to funguje.

A pokud něco funguje, dá se to zvětšit. Pokud však něco zvětšujeme, je to vidět. Pokud je to vidět, vyžaduje to lepší zabezpečení. Zabezpečení souvisí s rizikem. A rizika? Ano, s těmi pracuje banka. V tuto chvíli by si tedy člověk mohl myslet, že jsme uvízli ve tmě tunelu. Pravda je však někde uprostřed. Banka sice pracuje s riziky, avšak v tomto případě je k riziku v jiném postavení. Není to riziko banky, nýbrž riziko jejího klienta. A v tom je podstatný rozdíl. Pochopení tohoto vztahu je pro to, abychom rozuměli podstatě procesů souvisejících s průběhem transformace, velmi důležitá. A proto si to pojďme uvést na konkrétním příkladu:

Stavební společnost tokenizuje svůj projekt na výstavbu venkovského bydlení určeného k pronájmu. Vydává security token, který je vázán na výnosy z pronájmu a současně je také platební, tedy jeho držitel může v budoucnu za pronájem hradit výhodné nájemné. Společnost se rozhodla tokenizovat z toho důvodu, že má velmi dobrou reputaci a tokenizační proces spojený s technologií blockchain jí přivádí jak kapitál, tak klienty. Současně však do procesu zapojuje banku, u které si otevře escrow účty, na které pošle celou získanou částku.

Pokud by však banka hrála v celém tomto procesu pouze roli schovatele, velmi těžko by se investoři dozvěděli o řádném plnění plánu. Jelikož se nejedná o kapitál banky, nýbrž klienta, staví to banku do zcela nové role. Tou rolí je poskytování nezávislého ratingu, na základě kterého klienti poznají, jak si stavební společnost vede v souvislosti s plněním závazků vůči investorům. Z banky se stává Rating provider.

Rating providerů může být prakticky neomezený počet, a přesto všichni slouží jednomu a tomu samému. Kvalitativní, nezávislé a kontinuální prezentaci výsledků spojených s plněním předem stanovených milníků. Rating všichni velmi dobře známe, a proto to pro nás je opět pouze evoluční posun spojený s rozšířením v oboru, kterého se to doposud netýkalo. Zatímco tedy začátek transformace související s tokenizací a prostředím blockchain spouští Fintech společnosti, postupně se v nových rolích do procesu zapojují banky, rating provideři, burzy, firmy a pochopitelně jejich projekty. V konečném důsledku tak vzniká celý ekosystém, který má – a nyní přijde to zásadní – velmi podobné parametry, jaké měl na začátku: decentralizační prvky spojené s možností nastavení vlastní úrovně odpovědnosti/anonymity/pseudonymity.

Vzhledem k tomu, že tento text si klade za cíl být maximálně jednoduchý, ponechám stranou hluboké vysvětlování spojené s výkladem, proč je v prostředí blockchainu anonymita na určitých úrovních možná a na určitých nikoliv. Čím vám snad posloužím, pak informací, že pokud do tohoto prostředí vstupujete dnes, nejste anonymní, nýbrž pseudonymní (a to je teprve začátek).

Není se však čeho bát. Transformace začala již před mnoha lety a peaků s ní spojených jsme již zažili také mnoho.

Avšak teprve nyní se dostáváme k tomu, co se týká nás, obyčejných lidí, kteří již tak nějak chápeme, k čemu to, co vzniká, můžeme vlastně využít.

Pojďme se konečně podívat na konkrétní nástroje, které tuto transformaci spouští a díky kterým ji můžete zcela prakticky využít. Projdeme si proces, který s nimi je spojen, z čehož velmi jednoduše pochopíte, jak to celé vlastně funguje. Sami na vlastní kůži si nyní ověříte, zdali tomuto procesu rozumíte. Pokud zjistíte, že ano, tak jste si vlastně odpověděli na mimořádně jednoduchou otázku:

Je toto opravdu součást evoluce, nebo je to revoluce?

Existuje parametr, podle kterého se na světě řídí většina hitmakerů. Tím parametrem je podobnost, která je zabalená do atraktivního kabátu. Všimli jste si někdy, jak zajímavě působí skladby, které jsou notoricky známé, ale přitom jsou aranžovány nově? Zkrátka nejhůř se šíří velké inovace a nejlépe naopak věci povědomé, jen lehce vylepšené. My lidé máme rádi věci, které umíme pochopit a kterým rozumíme, jelikož jsou nám tak nějak povědomé. Je to takové to typické pravidlo módy, které zní: Nové je dobré, staré je špatné a hodně staré je opět dobré.

S nástroji, které jsou využívány při tokenizaci, je to vlastně docela podobné, a některé jsou nám dokonce notoricky známé, jako například: peněženka, burza, účet, prospekt, verifikace, směnárna, platební brána, platební karta, nezávislý posudek, systém, plnění, tranše, dividenda, podíl, byznys plán atd.

INITIAL PUBLIC COIN OFFERING (IPCO) = IPO + ICO

A bychom však vytvořili hit, tedy něco, co bude fungovat a lidem se to bude líbit, musíme respektovat regulatorní omezení a celý proces navázat tak, aby byl funkční, maximálně bezpečný, transparentní a v souladu se všemi platnými legislativními pravidly. Musíme využít takové nástroje, licence a procesy, díky kterým jsme schopni vydat security token, jenž je v podstatě jednou z forem cenného papíru.

Pokud se bavíme o cenných papírech, automaticky spadáme, a to ať chceme, či nikoliv, pod dozor Komise pro cenné papíry. Celý proces musí být správně i z toho důvodu, že pokud chceme, aby byl vydaný token obchodovatelný po celé EU, musí být vydán v souladu s pravidly EU. A to nejpříjemnější nakonec. Doposud platné zákony nechá-pou termín token jako finanční nástroj, nýbrž jej považují za produkt. A jak všichni víme, na produkty se vztahuje DPH a další mimořádně přitažlivé daně, na které se vždy jen těšíme. Takže pokud to uděláte špatně, tak vlastně vyrobíte produkt a ten prodáte, neboli směníte za peníze. Dovedeme si jistě všichni představit tu radost, pokud by se krátce poté dostavil úředník finančního úřadu s velkým pytlem, do kterého byste mu ze získaného kapitálu museli odsypat značnou část svého „výdělku“. Celý systém nástrojů, licencí a procesů tak musí ctít vše platné, dokonce i neplatné. Zároveň musíte nastavit takové parametry, aby tokenizace vůbec dávala smysl.

Nejprve si tedy projdeme nástroje, následně procesy a poté funkční pravidla, která je nutné dodržet, aby to všechno dohromady fungovalo, jak má. Pokusím se to všechno opět maximálně zjednodušit, aby tomu rozuměl každý. A jelikož se pomalinku, ale jistě dostáváme k tomu podstatnému, požádám vás o maximální pozornost. Pokud nyní pochopíte to, co vám zde předkládám, dokážete velmi

jednoduše poznat rozdíl mezi systémem funkčním a nefunkčním. Na první pohled to možná bude vypadat trochu komplikovaněji, ale opak je pravdou. Stačí si zapamatovat pár podstatných věcí a poté již plně postačí používat svůj vlastní selský rozum. Ono jak jsme si již zde mnohokrát řekli – co je komplikované, většinou funguje blbě a žádné moc velké výsledky to nepřináší. Jednoduché věci zkrátka fungují přirozeně a díky tomu jim také více lidí rozumí. V zásadě tedy půjdete-li po energii, která je čistá, uděláte jen a jen dobře. Konec řečí, jdeme na to.

Pokud chcete tokenizovat, je nutné, abyste svou firmu předali systému, který dokáže v současné legislativní nedokonalosti najít cestu, která je pro vás co nejdokonalejší. Rád bych vás totiž nyní vystrašil a znovu zopakoval, že pokud si vyberete systém, který to udělá tak nějak napůl, můžete se, možná ne hned, ale po čase, dostat do velmi nepříjemné situace. Je vhodné si uvědomit, že blockchain je otevřená databáze, která je distribuována na obrovské množství uzlů/počítačů, které ji archivují. Vše, co se tedy na blockchainu stane, je v blockchainu. Již nyní se objevují trackovací softwary, které dokážou vysledovat informace, jež sledující entity zajímají. Je tedy jen otázkou času, kdy bude možné vytrackovat věci, které nyní trackovat ještě nejdou (zřejmě tedy).

Rád bych proto zdůraznil, že systém by měl fungovat v zemi, ve které tokenizujete, měl by chápat regulatorní omezení a rozumět daňovým povinnostem. Rozhodně by měl být jedna ruka s Komisí pro cenné papíry a současně chápat, že investiční nástroj není jarní pyl, který lze šířit jakýmkoli směrem, a to pouze za pomoci větru. Měl by chápat, že to, co jde provést v EU s dosahem ESMA (Evropský orgán pro cenné papíry a trhy), je dost proti srsti pánům

z Amerického regulačního útvaru SEC (Securities and Exchange Commission). Takže zatímco byste si vesele prodávali tokeny své firmy přes internet v angličtině kamkoliv, mohlo by se to hrubě nelíbit lidem, pro které je Evropa jen místem na mapě. Nejen z těchto důvodů bych proto doporučoval, abyste vyhledávali nástroje, za kterými stojí týmy lidí s praxí z klasického světa (používám termín klasický svět pro bankéře, Fintechy atd. a nový svět pro krypto, blockchain atd.)

Prozatím to budete mít jednoduší, jelikož komplexní nástroje pro tokenizaci firem, zaměřené na vydávání security tokenů, vlastně neexistují. Prozatím existují jen projekty, které slibují, že tato řešení vytvoří. Ovšem existuje nesmírná poptávka, jelikož firmy tokenizovat chtějí. Jak jsme si řekli, není to jen kapitálem, který získají. Je to především technologií, kterou díky tokenizaci přijmou za svou a díky které se dokážou propojit se zákazníky, které dnes oslovit neumí. Čím dříve tokenizační proces podstoupí, tím rychleji se mohou k zákazníkům do jejich mobilů, iPadů a počítačů dostat. A je úplně jedno, zdali vyrábíte boty, obchodujete se dřevem nebo provádíte audity či poradenství. Blockchain a tokenizace je vhodná pro každého. Pokud samozřejmě respektujete funkční pravidla spojená s propojením klasického a nového světa. Pojďme však zpět k nástrojům, které vám pomohou tokenizovat vaši firmu.

Jak jsem již řekl, nástroje pro tokenizaci teprve rostou. Rostou však a to je důvod, kdy firmy začínají chápat, že by měly něco dělat. Proto hledají cesty a registrují se, případně podepisují nezávazné poptávky po tokenizaci, díky kterým získávají možnost být mezi prvními společnostmi, jež vydají svůj vlastní security token. Je to pochopitelně velmi rozumné. Ze začátku totiž budou na burzách jen

security tituly těchto prvních firem, tedy nabídka bude malá (poptávka po security tokenech roste úměrně tomu, jak rostou krádeže spojené s ICO). Pokud projdou tokenizační proces a úspěšně vydají svůj security token, jednoznačně tím dávají investorům do rukou informaci, že stojí za to jejich token koupit. Dodnes takové principy naplnily pouze firmy, které prošly procesem ICO. Ovšem jak jsme si již několikrát řekli, tento proces je velmi zjednodušený a funguje jen do té míry, než přivede kapitál. A to je jaksí pro investory málo dostačující skutečnost.

Proto nástroj, který si vyberete, by měl, ideálně, použít jako první ten, kdo jej vytvořil. Pokud ho nezavře úředník, nezlychují investoři nebo klienti, máte určitou jistotu, že to, co vytvořil, skutečně funguje. Pokud vydá vlastní security token a tím dokáže, že to umí, rozhodně získá následovníky.

Nástroj, který dovede vydat security token, by měl využívat výhody IPO a ICO. Osobně tento princip nazývám IPCO (Initial Public Coin Offering). Je to něco jako norma, která z každého funkčního modelu využívá tu část, která má pro firmy největší přínos a zároveň proces co nejvíce polidštuje. Dokážete si to představit naprosto jednoduše, pokud se postavíte nejprve do role investora a posléze do role majitele firmy. Oba chtějí vlastně totéž: realizovat projekt, který bude úspěšný, zaujme klienty a vytvoří zisk. Každý z nich však sleduje poněkud jiné zájmy. Zatímco preference majitele firmy je získat kapitál a posléze se zaměřit na realizaci projektu, investor chce kapitál sledovat a zaměřuje se spíše na ekonomickou profitabilitu s investicí spojenou. Kupodivu pokud spolu dokážou, a to díky sítím dnes opravdu dokážou, investoři a majitelé komunikovat, slouží to oběma stranám ku prospěchu. A proč je to vlastně tak jednoduché?

Zatímco ICO je nastavené skvěle v začátku a dýchavičné v realizační části, IPO je dýchavičné na začátku, zato v realizační fázi je veskrze skvělé. Pokusím se ještě jednodušeji. ICO kapitál přivádí a IPO jej kontroluje/konfrontuje s reálným trhem, nabídkou a poptávkou (ICO = nový svět, IPO = klasický svět).

Nástroje s metodikou IPCO zajistí přísun kapitálu do firmy na základě směny za token. Tato směna se děje v prostředí blockchainu a je stvrzena chytrým kontraktem (smartcontractem) přímo v jeho kódu. Nástroj následně převede kapitál do klasického světa na bankovní účty a uvolní je projektu firmy na základě tranší, a to vždy až po splnění konkrétních milníků. Banka a jiní rating provideři poskytují nezávislé informace týkající se plnění těchto tranší. Po určité době, zpravidla nejpozději do jednoho roku, uvede automaticky IPCO nástroj security token této firmy na kryptoburzu. Investoři tak získají možnost odprodat část, případně všechny tokeny, které doposud drželi, případně dále spekulovat na jejich růst. Teprve splněním cíle projektu, jsou uvolněny všechny prostředky ve prospěch firmy. Toto je jediný, vyzkoušený, ověřený a funkční postup, který sledujte u nástroje, jež se rozhodnete použít pro tokenizaci své firmy.

Aby však nástroj IPCO opravdu fungoval a byl schopen vaší firmě zajistit bezpečný proces vydání security tokenu, potřebujete, aby využíval moduly, které jsou schopny výše definovaný proces skutečně provést. Těchto modulů je přesně 11 a konkrétně to jsou:

1. systém pro on-boarding klientů, který operuje procesy KYC (Know Your Customer) a AML (Anti Money Laundering)
2. globální mobilní bankovníctví, ideálně vystavěné na licenci EMI (Electronic Money Institution) vydané v EU

3. platební brána s funkcionalitou směnární, která dokáže přijímat platby ve FIAT i kryptoměněch a umí je konvertovat
4. IPCO (Initial Public Coin Offering) procesní certifikaci, na základě které je zajišťován, dodržován, kontrolován postup
5. bankovní Escrow účty s tranšemi a funkcí Rating providera, vázané na RoadMap projektu a s kontinuálním ratingem
6. fond s licencí obchodníka s cennými papíry vydanou v EU a ideálně v zemi, ve které vaše firma trvale působí / má sídlo
7. právní a softwarový modul, který zná problematiku smart-contractu, dokáže ji definovat / bezpečně programovat
8. custody a safe keeping s funkcí multisig, který pracuje s bezpečnými postupy týkajícími se úschovy privátních klíčů
9. kryptofiat platební karta s funkcí nahrávání věrnostních programů akceptovaná světově (VISA, Mastercard, JCB)
10. dohoda včetně členství s kryptobankovní asociací, týkající se poskytování součinnosti při jednání s euro-parlamentem
11. kryptoburza s licencí obchodníka s cennými papíry rozšířenou o mnohostranný obchodní systém platný v EU

Pokud nástroj, který zvolíte pro tokenizaci své firmy, disponuje procesem provázaným s jednotlivými moduly uvedenými výše, vydání security tokenu bude s největší pravděpodobností úspěšné. To podstatné pro vás však je, že se zřejmě stane bezpečným. A právě bezpečí nejen vaše, ale to, jež je spojené se samotným procesem, zajišťuje jisté garance jak investorům, klientům, tak zejména tomu, co je nutné budovat dlouhá léta a co lze velmi lehce ztratit – reputaci. Těchto 11 modulů je základní sada, kterou pokud nástroje

ctí, jsou funkční. Ve své podstatě lze k těmto modulům přidat ještě modul komunikační a produkční. Ovšem to jsou moduly spojené s prezentací, propagací a komunikací vámi vydaného tokenu, kterou si může zajistit každá firma podle vlastních představ. Určitě však dbejte na neustálou a profesionální komunikaci směrem k investorům a klientům. Je nutné, aby měli neustále dostatek informací o tom, jak si vaše firma, resp. projekt vede a zdali je jejich token, do kterého investovali, stále perspektivní.

Pojďme si nyní projít jednotlivé moduly tak, jak na sebe procesně navazují. Uvidíte sami, zdali se jedná o revoluci, či evoluční posun. Pokud i jako laici pochopíte, o co v procesech jde, přestože některým termínům nebudete rozumět možná přesně, jde o evoluci. Pokud se vám bude zdát, že slyšíte svahilštinu, zavřete knihu a raději jděte pro kapitál do banky.

Jako zcela první využijete modul 7. Je to velmi podobné jako když se dohodnete s přítelem, který vám pomůže s financováním nápadu. Vše hodíte na papír a připravíte smlouvu, ve které definujete parametry dohody, částku, termíny splácení, úroky a další náležitosti nutné pro správné uzavření takového kontraktu. Stejně i v případě tokenizace, tedy vydání vlastního security tokenu, musíte takové parametry definovat, nastavit a uvést v život konkrétní smlouvou. Za modulem 7 si představte právníka a programátora. Právník nadefinuje parametry týkající se specifikace tokenu, podobně jako je tomu u smlouvy. Programátor následně tyto parametry naprogramuje, chceme-li, vloží do smartcontractu. Parametry tokenu přímo určují tok tokenu v systému a jeho funkce v projektu, který se chystáte realizovat. Jak jsme si již řekli, token může mít povahu ryze investiční, ale může být například také i platební (může

být kryptoměnou), přičemž v takovém případě si investoři kupují služby, které v budoucnosti mohou díky vlastnictví tokenu využívat s výraznou slevou.

Jakmile máme nadefinován token a parametry stvrzeny chytrým kontraktem, můžeme začít prodávat. Zjednodušeně řečeno tedy připravíme reklamní kampaň, ve které nabídneme svůj projekt ve formě Prospektu. Prospektu se v případě nabídky tokenu říká White Paper (WP). WP si dokážete velmi jednoduše představit jako takovou nabídku, ve které máte popsán projekt včetně Byznys Plánu (BP), tedy čísel, ze kterých je patrné, proč chcete tolik peněz, kolik chcete, na co je využijete a kdy a odkud se vrátí zpět k investorům. Součástí je také RoadMap (RM), kterou si můžete představit jako takovou tu housenku, která se pomalu natahuje, když si do počítače stahujete nový software. Housenka je rozdělena na dílky. Těmto dílkům říkáme milníky (milestones), které jsou rozděleny v čase. Každý milník označuje nějaký významný bod související s realizací vašeho projektu. Slouží proto, abyste jak vy, tak investoři měli možnost porovnat, zda to, co je naplánováno, se děje tak, jak má.

Vraťme se zpět k reklamní kampani. Reklamní kampaň vysvětlí investorům, že váš projekt je skvělý, a přivede je přímo na vaši prodejní stránku, kde už na ně čeká modul 1. Pokud pracujete s penězi, podle zákona, a podotýkám, že stále těsnějšího a těsnějšího, musíte u klientů, jež vedete do finančního systému, vyžadovat identifikaci. Není to nic složitého, každý to známe. Pokud vstupujete do nějaké instituce nebo třeba na letišti, je zcela běžné, že předkládáte občanský průkaz nebo pas, v některých případech si vás vyfotí a porovná s databází, například hledaných osob. Zde je to velmi podobné.

Modul 1 vás vyzve, abyste zadali informace typu jména, příjmení, adresy atd. Poté vás požádá, abyste se mobilem vyfotili a fotku poslali k ověření. Celá procedura je komfortní, klienti ji mohou provést kdekoliv, třeba u sebe doma. Jakmile je proces ověřen, dostaneme se k modulu 2.

Modul 2 všichni velmi dobře známe, pokud používáme mobilní bankovníctví. Většina mobilních bankovníctví dnes vypadá podobně a také umí podobné věci. Rozdíl poznáte až v momentě, kdy začnete porovnávat mobilní bankovníctví lokálních poskytovatelů (lokálních bank) a mobilní bankovníctví globálních hráčů. Těmi se zde zabývat nebudeme, plně vám postačí, že mobilní bankovníctví Fintech společností je přehledné, jednoduché, funguje po celém světě, v mnoha měnách, je zkrátka mimořádně akceschopné. Proto je ideální, když modul 2 poskytuje Fintech, nikoli klasická banka. Modul je zkrátka akceschopnější a má vhodnější způsob regulace. Navíc jej klienti mohou využívat globálně, například napříč celou Evropskou unií (což přesně potřebujete).

Modul 2 investorům otevře účet, vytvoří peněženku a otevře přístup k modulu 9. Ten má mnoho výhod oproti klasickým platebním kartám. Pokud váš projekt vydává také platební token, umí tato karta s vaším platebním tokenem pracovat podobně jako s jakoukoliv běžnou měnou. Umí jej konvertovat do klasických měn, umí s ním platit, umí jej odeslat i přijmout. Velmi příjemnou funkcí této karty je skutečnost, že není pevně svázána s účtem a je ji nutné nabíjet. Přestože to zároveň přináší jistá omezení, zejména ta spojená s nutností kartu nabít částkou, kterou potřebujete použít, je nesmírně výhodná v případě ztráty. Zatímco dnes je běžné, že novou kartu vám banka vydá tím způsobem, že ji pošle na vaši adresu domů, což zpravidla trvá cca 14 dní. Pokud

se vám tedy něco podobného stane na dovolené, moc příjemné to není. V případě, že máte kartu modulu 9, nahradíte ji tak jednoduše, jako když si zapomenete v hotelu zubní kartáček a z nesseséru si vytáhnete nový. Stejným způsobem si vytáhnete záložní kartu, během minuty ji spárujete v telefonu s účtem a je to.

Zpět k modulu 2. Jak jsme si řekli, ten vytvoří účet a peněženku. Peněženka je to, co potřebuje investor. Do peněženky si nahraje z vlastního bankovního účtu prostředky, které hodlá investovat do vašeho projektu. Jelikož peněženka je multiměnová, poradí si téměř s jakoukoliv běžně používanou měnou. Z této peněženky následně převede částku, za kterou chce nakoupit vaše tokeny, do peněženky vašeho projektu. A zde se stane to kouzlo, kterému říkáme vydání tokenu. Peněženka projektu přijme prostředky investora a uzavře smartcontract, který pošle do blockchainu. Zároveň odešle zpět do peněženky investora token, který dohodu potvrdí. Zjednodušeně řečeno tedy váš projekt získal prostředky, investor token a smlouva ve formě smartcontractu je evidována v blockchainu. Pokud váš projekt vyžaduje platbu konkrétní kryptoměnou, proces je velmi podobný, jen jde platba z peněženky investora nejprve do modulu 3, tam se prostředky konvertují do měny vyžadované projektem a teprve poté se odešlou do peněženky projektu.

Vše ostatní zůstává stejné. Pokud to maximálně zjednodušíme, tak jste vlastně uzavřeli smlouvu s přítelem a na jejím základě vám poslal peníze ze svého účtu na ten váš. Nic složitějšího. Jak jsme si však již řekli, ICO zde končí. Vyberou se peníze a projekt je získá všechny najednou. Je to demotivační a nefunguje to. Jelikož váš projekt však má certifikaci IPCO, tak peníze, které získá vaše peněženka

výměnou za token, jdou rovnou a automaticky na Escrow účty do banky. Tento účet většinou spravuje třetí strana, kterou v tomto případě zastupuje modul 6.

Fond peníze spravuje a vám je uvolňuje na základě plnění milníků, které jste v Prospektu definovali v RoadMap. Token, který investor drží ve své peněžence, je uzamčený. Je to proto, aby projekt mohl začít realizovat svůj záměr a nebyl pod zbytečným tlakem, který by vycházel z volatility běžné na volném trhu. Jak jsme si již však také řekli, zpravidla nejpozději do roka se token odemkne a investoři jej mohou uvést do modulu 11. Kryptoburz jsou na světě tisíce a fungují mnoho let. Jsou však všechny bez licencí. Jejich provoz je sice mnohdy veden společně s využíváním licence SPI, ale tato licence na obchodování s cennými papíry ve formě tokenu nestačí. A tak společně s tlakem veřejnosti na profesionalizaci krypto odvětví začínají prosvítat na světlo plány, které jasně naznačují, že doba licencovaných kryptoburz je tady. Modul 11 je tedy kryptoburza, která je řádně licencována a obchoduje výhradně s tituly (tokeny) firem, které tyto licence splňují. Velkou výhodou těchto burz je však jejich jednoduchost, uživatelská přívětivost a hlavně možnost obchodovat na nich přímo, tedy bez prostředníka. Zkrátka pokud jste investor, ráno u snídaně mrknete do mobilu na svoje portfolio, zadáte pár příkazů a jdete se bavit.

A to je celé. Pokud jste porozuměli procesu, rozumíte tomu, jak funguje tokenizace, a znamená to, že chápete, na jakém stupni evolučního pokroku se nacházíme. Abychom však byli důslední, je vhodné ještě zmínit moduly, které jsem doposud nezmínil, konkrétně pak modul 4, 8 a 10. Modul 4 je samotný IPCO proces. Tento proces má poměrně přesný algoritmus, který je snadný a ze své podstaty

jednoduchý. Jediné, co vlastně říká, je: Dodrž postup, jehož součástí je metodika, licence a kontrola. Pokud projekt má certifikaci IPCO, můžete si jako investor být jistý, že minimálně splňuje regulační požadavky, bezpečnostní požadavky, procesní náležitosti a kontrolní mechanismy nutné pro spravování kapitálu s ohledem na plnění toho, co slíbil. Modul 8 je sada prevenčních doporučení, která se týká zejména práce se soukromými klíči. Pokud jste někdy viděli filmy, ve kterých se muselo najít určité množství klíčů, díky kterým se poté hlavní hrdina dostal k pokladu, zde je to velmi podobné. Každá peněženka má svůj klíč. Pokud si však uvědomíme, že nejenže se klíče ztrácí, ale peněženky se kradou, je dobré mít nastavený podobný systém. Toto platí zejména u peněženek, ve kterých jsou uchovávány velké sumy aktiv. Modul 8 tak jasně definuje, jak se s takovými klíči nakládá. Oblíbenou a velmi funkční metodou je tzv. Multisig (Multi-signature), který známe i z běžného života ve firmách. Pokud chcete něco proplatit z firemní kasy, musíte mít podpis nadřízeného, ten svého nadřízeného, a pokud jde o větší částku, tak i ředitele nebo majitele. A tady je to vlastně velmi podobné. Jedna peněženka, která uvolňuje větší sumu peněz, si vyžádá souhlas druhé, a třeba i třetí. Pokud je transakce potvrzena všemi, teprve poté proběhne.

A konečně jsme u modulu 10. Modul 10 je něčím, co potřebuje každá firma poté, co se stane něco, díky čemuž se nám špatně spí. Mohou to být daně, legislativní nedostatky, anomálie způsobené dírou v zákonech, podněty pro úpravy zákona či jiné skutečnosti, které nedokážete řešit na lokální úrovni místních regulátorů. Na to, aby se v tomto moment něco stalo, potřebujete komunikovat přímo s europarlamentem. Proto je součástí IPCO certifikace

členství v některé z mezinárodních asociací, které dokážou problematiku, která vás trápí, diskutovat přímo na úrovni, na které je možné něco skutečně vyřešit.

A jsme u konce. Na to, na co asi možná čekáte, dostanete odpověď až nyní. Bylo nutné, abyste se, alespoň v jednoduché formě a značně odlehčeně dozvěděli, co se vlastně dnes v investičním světě děje. Začíná se dít něco, co nám dokáže odpovědět na otázku, proč jsou některé postupy tak komplikované a proč k nim má přístup jen tak málo lidí. Odpověď je prostá. Před mnoha a mnoha lety to začalo také jednoduše. Ale postupně jak to rostlo, se na to nabalovala spousta balastu, který způsobil, že to fungovat přestává.

A to je úžasný signál, díky kterému zde rostou nové trhy, nové nástroje a nové systémy, které mohou být přirozenější, jednodušší a uživatelsky srozumitelnější. Právě tato doba, jako každá podobná, kdy se děje něco převratného, dává příležitost ekonomicky profitovat těm lidem, kteří mají správné informace. A vy je nyní máte. Pokud jste na straně investorů, můžete investovat přímo do nástrojů, které IPCO normu ctí a ve svých projektech ji mají zapracovanou. Jak jsem již několikrát uváděl, tyto nástroje na trhu chybí, jsou velmi žádané, potřebné, a proto budou využívány.

Můžete si také počkat na konkrétní projekty, které budou těmito nástroji tokenizovány. Určitě to bude zajímavé, a to zejména proto, že ze začátku takových IPCO nástrojů bude zkrátka málo. Naopak firem, které tokenizovat potřebují, je obrovské množství, a to nejen v EU, ale po celém světě. Proto ze začátku si IPCO nástroje budou z těchto firem vybírat ty nejzajímavější. Je to logické, jelikož čím perspektivnější firmu IPCO nástroj ztokenizuje, tím větší kredibilitu a rating získá. Pro investory tak budou tyto první

tokenizované firmy velmi lukrativním zbožím. Rozhodně se máme na co těšit. Zatím jsme na startu, ale generace mileniálů už letí přímo nebeskou rychlostí TAM, kde se chtějí potkávat s nabídkami firem. To TAM je ve světě sociálně-finančních sítí, ratingu, blockchainu, Cloudu, zkrátka TAM, kam dosáhne přístroj, který nyní leží nedaleko vás. Váš mobil.

A zcela na závěr si dovolím ještě připomenout, proč to vlastně celé vzniklo. Vzniklo to ze skutečné potřeby, která vychází z podstaty každého sedláka. Pokud chcete něco udělat a nejde to vpravo, otočíte se a zíráte vlevo. Pokud to nejde ani tam, ani tam, zkusíte to přímo. A pokud narazíte, vrátíte se o pár kroků zpět a určitě najdete cestu, která vás dovede přímo k vítězství. Protože vím, že je to něco, co vám může přinést zcela jasně měřitelné výsledky, přidávám sem ještě konkrétní řešení, které jsme s Nikolajem a hlavně s lidmi z XIXOIO vytvořili. Snad z něj je cítit, že vznikalo postupně, opatrně, a to tak, aby to, o čemž jsme si řekli, že uděláme, udělat opravdu šlo.

PROČ TO CELÉ VLASTNĚ VZNIKLO?

Nikolaj budoval jako spoluzakladatel, akcionář a CEO dlouhých 9 let, tedy přesně od roku 2008, remittance byznys MoneyPolo. MoneyPolo rostlo a postupně získalo miliardy eur obrátů a statisíce spokojených klientů. Z malé firmy založené v Británii se postupem času stala téměř regulární banka. Téměř proto, že pracovala s jiným typem licence. EMI licence umožňovala lépe reflektovat požadavky trhu. Jelikož MoneyPolo fungovalo v mnoha zemích, byly požadavky klientů různorodé. Někteří vyžadovali platební transakce v EU, jiní zasílání peněz do Asie. Některé země jsou zvyklé pracovat s hotovostí, jiné se zaměřují na využití karet, další se orientují na kryptoměny.

Vývojový tým, který jako hlavní inženýr vedla Natalie, Nikolajova žena, tak musel efektivně reagovat na všechny tyto vysoce náročné požadavky. Skutečnost, že tyto reakce byly velmi úspěšné, podtrhuje fakt, že klienti byli natolik spokojeni, že doporučovali další. Společnost prakticky nevyužívala produktový marketing, přesto rostla extrémním tempem.

Každá globální finanční společnost, která působí v mnoha zemích, musí spolupracovat s bankami. Aby fungovala tak, jak má, využívá u bank služeb, jako je vedení bankovních účtů nebo třeba vkládání hotovosti. MoneyPolo bylo proto již od začátku stavěno na robustním bankovním systému. Díky tomu dokázalo efektivně spolupracovat, jelikož rozumělo procesům, které používají banky. Jak rostlo, zvyšovaly se však také nároky na spolupracující banky. Banky podléhají regulaci. Regulaci zajišťuje místní regulátor. Ten určuje, které služby jsou, a které nikoliv, pro místní banky momentálně zajímavé.

A tak se stalo, že se zvětšujícím se objemem služeb některé banky spolupráci brzdily či zastavily. Například německý

regulátor podporoval transakce s hotovostí, avšak ignoroval transakce online. Jiný regulátor zase naopak. Tento trend sílil. Jak sílil, bylo více než jasné, že bude nutné, aby MoneyPolo některou banku získalo akvizicí nebo postavilo. Tímto krokem by získalo partnera, který by lépe hájil zájmy MoneyPolo. Aby však k tomu došlo, bylo nutné získat nové investory.

Strategie reagovala na konkrétní potřebu společnosti MoneyPolo a současně podporovala trend, který od roku 2013 na finančním poli sílil. Akcionáři se však na naplnění této strategie a kroků s ní souvisejících neshodli.

Proto se nejprve Nikolaj, posléze vysocí manažeři a následně vývojový tým rozhodli vstoupit v druhé polovině roku 2017 do nově založené britské společnosti. Novou společnost založili Nikolaj a Richard. Jelikož Richard měl za sebou několik startupových konceptů, které byly v počáteční fázi svého působení vždy úspěšné, stal se pro startovací etapu nové společnosti nejvyšším výkonným manažerem (CEO).

Zatímco Richard se soustředil na oblast strategického rozvoje souvisejícího s akcionáři a funkcemi produktového portfolia, Nikolaj se zaměřil na licenční problematiku a vývoj bankovního systému včetně všech souvisejících provozních náležitostí. Cílem bylo zúročit mnohaleté zkušenosti obou zakladatelů tak, že vytvoří funkční, realizovatelný a mnohostranně použitelný kryptobankovní systém. Původní myšlenka proto vycházela z předpokladu, že stačí získat dostatečný kapitál, za něj v EU či Asii vystavět, případně akvizicemi získat banky, ty přetvořit v banky transakční a propojit je s vlastním systémem.

Aby mohl být koncept proveditelný, bylo nutné zjistit, zdali je možné jej takto jednoduše provést. Společnost proto

začala na trhu hledat nejvýznamnější kapacity ze všech oborů, které pracovaly s informacemi, jež potřebovala. Za necelých 6 měsíců se jí podařilo získat manažery a poradce, které lze v problematice kryptobankingu a práva považovat za špičku. Za necelých 8 měsíců pak společnost vyrostla v tým 50 inženýrů. Postupně však její manažeři zjišťovali, že naplnit cíl bude složitější, než to původně vypadalo. Hlavním kanálem pro získání prostředků se mělo stát ICO. „Po důkladné analýze celého procesu jsme zjistili, že je to extrémně nedokonalé, hrozí to ztrátou reputace a navíc, není to kontrolovatelné“.

Tento fakt také potvrzovalo neuvěřitelně vysoké procento podvodů, které je s ICO spojeno. Proces však byl funkční a poměrně jednoduchý. Následně Richard dodává: „Úplně na začátku jsme se spojili s každým, kdo v kryptu něco znamenal. Česká republika je světový peak kryptoscény, a tak jsme získali určitou výhodu. Jedním z nás se tak stal třeba Dominik Stroukal, absolvent dvou vysokých škol, který napsal první knihu o Bitcoinu. Když jsme se bavili na téma ICO, slíbil napsat svůj záměr. Když jsem obdržel e-mail, pamatuji si velmi dobře text, ve kterém Dominik napsal: ‚Podle mě je ICO death, je nutné vytvořit IPCO!‘ Dominik je tedy skutečným autorem tohoto nápadu.“

A tak vzniklo IPCO, tedy něco jako ICO a IPO dohromady. Jednoduše, potřebovali jsme sami pro sebe vytvořit bezpečný investiční nástroj, který tyto dva světy propojí. Pro lidi, kteří za sebou mají rodiny, děti, historii, klienty a fungující byznysy s mnohamiliardovými euroobraty, je ztráta reputace tím největším strašákem. Potřebovali jsme tedy nástroj pro lidi, kteří jsou sice zvyklí riskovat, ale kteří zároveň chápou, že reputaci ztratíte jen a pouze jednou. Nástroj, který propojí investory a firmy jednoduše, bezpeč-

ně a přímo. Ideálně prostřednictvím mobilu. Sloučením výhod ICO a zjednodušeného bezpečnostního procesu IPO tak vznikne řešení, které nejprve využijeme sami. A jakmile světu ukážeme, že funguje, tak jej využijí i další firmy. Naším záměrem je propojit starý a nový finanční svět tak, aby fungoval lépe. V našem pojetí to bylo propojení Klasického světa bankovních služeb a Nového světa spojeného s technologií blockchain. Zatímco technologie Nového světa zajistí efektivitu a přímé propojení kapitálu s firmou, Klasický svět formou ratingu umožní sledovat vývoj projektu v čase. Firma získá kapitál, investoři hodnotu a trh informace.

Jedna věc je něco vymyslet na papíře a druhá je zařídit, aby to fungovalo. První, co jsme museli zjistit, bylo, zdali se to, co jsme vymysleli, vůbec dá realizovat. A protože vycházíme ze světa, kde existují regulace, začali jsme tam. Spojili jsme se s odborníky na právo, bankovníctví a daně. Dotazovali jsme se regulátorů a zjišťovali, zdali je náš záměr v souladu s legislativou. Propojili jsme se s manažery a majiteli bank. Zjišťovali jsme skutečnou poptávku trhu. Prověřovali procesy a přidávali k nim produkty. Naším cílem bylo vtáhnout do hry ty, kteří tomu, co dělají léta, rozumí. Banky, regulátory, technology, krypto-naděnce a inovátory. Téměř rok se to celé vyvíjelo a dostalo nás k životaschopnému řešení.

Řešení XIXOIO je realizovatelný, proveditelný a funkční koncept platformy. Platforma zahrnuje 11 produktů. Každý produkt plní autonomní funkci, a proto je využitelný i samostatně, tedy není závislý na platformě jako takové. Zároveň jsou však produkty vyvíjeny jako whitelabel, tzn. jakákoliv firma, banka či platební instituce může navržené řešení využít pod vlastním brandem. Postupně jsme tedy

přidávali k procesu produkty tak, aby nám to, co chceme provést, opravdu fungovalo. A tak vzniklo vlastně docela jednoduché schéma, které v minimální variantě kopíruje tento proces:

Když firma jako my například chce po investorech peníze, připraví záměr, definuje cíl a připraví plán. Z plánu vyjde, kolik potřebuje peněz. Dá to do podoby Prospektu a ten ukáže investorům. Pokud se jim záměr, plán a cíle líbí, zvednou mobil a jdou na stránku, kde firma prodává svůj token. Aby si token mohli koupit, nejprve použijí 1. produkt AMLSystem, kde se verifikují. Následně využijí 2. produkt ROWAB, kde si otevřou účet a peněženku. Současně se jim otevře platební brána 3. produkt BrambleX, která umí konvertovat kryptoměnu na fiat a obráceně. Firma, která prodává token, využívá 4. produkt YpsilonBank, kde má vázány prostředky získané výměnou za tokeny tak, aby byly uvolněny v závislosti na plnění RoadMap. Zároveň využívá 5. produkt IPCO, který kontroluje celý proces tokenizace od začátku až do úplné realizace a vydává kontinuální rating. Automaticky se stává členem 6. produkt BACCA, nezávislé krypto-bankovní asociace. Na tu se obrací v případě jakýchkoliv dotazů. Firma dále využívá 7. produkt LawHodl, tedy právní servis spojený s požadavkem regulace a možnostmi blockchainu. Firma své tokeny může klientům distribuovat na 8. produkt Igorcard, platební/věrnostní kartu s možností platit fiatem a tokeny. Současně využívá 9. produkt Rolltoo, konkrétně bezpečnostní řešení Multisig. Pokud firma nemá dostatek kapitálu na služby spojené s vydáním a distribucí Prospektu, využije 10. produkt eezzu+, tedy fond, který mu vystaví dluhopis, na základě kterého získá kapitál nutný pro realizaci IPCO. A aby IPCO bylo zcela funkční, máme 11. produkt BURZA, která listuje výhradně ASSET tokeny

(security tokeny vydávané řádně pod licencí obchodníka s cennými papíry).

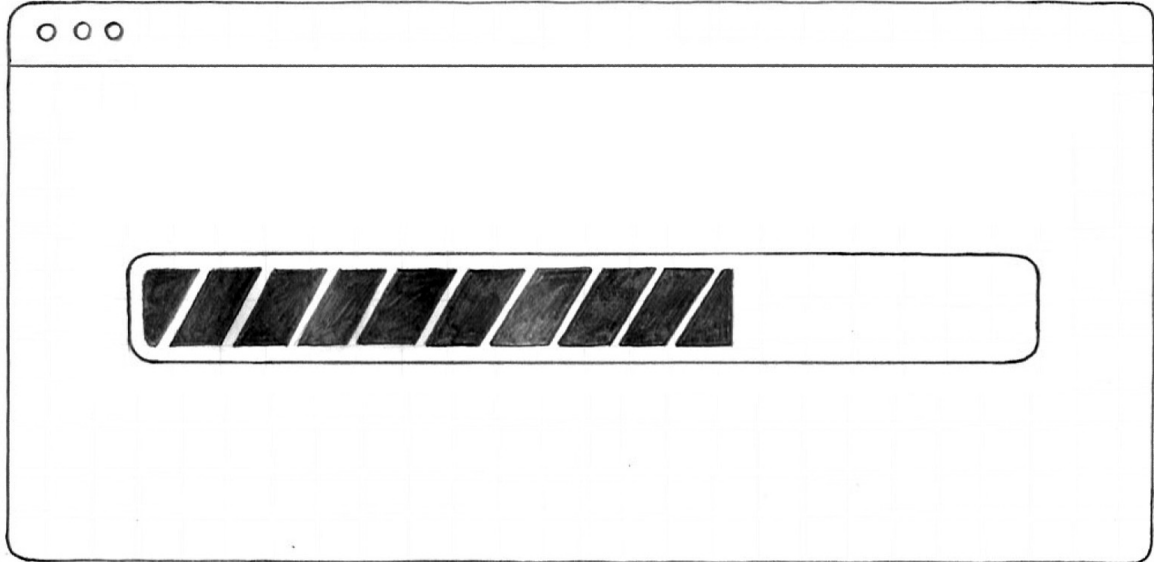
XIXOIO platforma podporuje trend, kterým je vydávání ASSET tokenů, tedy tokenů, za kterými je zřetelně definovaná hodnota a jež jsou zároveň vydávány v souladu s regulací vydavatele cenných papírů. XIXOIO je řešení, které se skládá z modulů, které jsou využitelné samostatně a které slouží k uspokojování reálných potřeb, a to tak, aby jejich uspokojení bylo opravdu možné. Nejprve celý proces projdeme sami. Od A do Z projdeme procesem IPCO tak, abychom na sobě samých ukázali, že je tento proces funkční, bezpečný a opakovatelný. Ukážeme na svém vlastním případě, že zatímco ICO je extrémně nebezpečné a IPO extrémně komplikované, tak IPCO je bezpečné a zároveň realizovatelné, přestože je regulované (Initial Public Coin Offering).

Jak jsme zmínili na začátku, našim cílem je rozvíjet to, co jsme úspěšně dělali na globální úrovni mnoho let s výsledky, které se měří v miliardách eur, statisíci zákazníky a audity, ve kterých auditoři opakovaně konstatovali, že remittance firmu v takovém pořádku ještě neviděli. Abychom mohli navázat tam, kam jsme se v roce 2017 dostali, potřebujeme kapitál. Přesně víme, co s ním, a také pevně věříme, že ti, kteří nám jej poskytnou, získají skutečnou hodnotu, čímž si zajistí zdravou budoucnost pro své investice.

XIXOIO je tedy vlastně takovým derivátem, nutným řešením, které jsme byli nuceni vytvořit proto, abychom mohli to, co umíme, propojit s kapitálem, který dokážeme skutečně kultivovat. Jelikož jsme praktici vycházející z reálných možností, níže vám předkládáme popis jednotlivých produktů včetně přehledu, jak fungují. Pevně věříme, že budete-li stejně důslední jako my, dojdete ke stejnému závěru:

Platforma XIXOIO a její nástroj IPCO funguje a mohou jej využít všechny firmy, které mají zájem propojit skutečný, reálný a ověřený byznys ASSET tokenem s investičním kapitálem. Napřímo, jednoduše a bezpečně.

Moduly, jejich popis a funkcionalitu najdete na www.xixoio.com.



**DOWNLOADING,
PLEASE WAIT...**

Na závěr

Děkuji, že jste věnovali čas této knize, a přeji vám, ať se vezete na vlně kryptobankovníctví stejně lehce jako na lyžích v čerstvě napadaném prašanu.

S úctou, Richard Watzke

JAK ZÍSKAT A SPRÁVNĚ VYUŽÍT KAPITÁL PRO FIRMU OD INVESTORŮ NA BLOCKCHAINU

Praktická příručka pro podnikatele

Text: Richard Watzke

Ilustrace: Yunjae Woo

Design obálky: Yuriy Shiryayev

Grafická úprava, sazba: Aleš Krejča

Jazyková korektura: Jitka Šmídová

Vydavatel: XIXOIO, Ltd.,

1 Kings Avenue, London, United Kingdom, N21 3NA

Tiskárna: TISKAP, s.r.o., Na Louži 2a, 101 00, Praha 10
2018



© 2018 Richard Watzke

Značka RICHARD WATZKE, SINCE 1971, je chráněna OCHRANNOU ZNÁMKOU registrovanou Úřadem průmyslového vlastnictví pod číslem 343699.