



Universiteit
Leiden
The Netherlands

The emergence of democratic firms in the platform economy: drivers, obstacles, and the path ahead
Mannan, M.

Citation

Mannan, M. (2022, February 15). *The emergence of democratic firms in the platform economy: drivers, obstacles, and the path ahead*. Meijers-reeks. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/3278843>

Version: Publisher's Version

License: [Licence agreement concerning inclusion of doctoral thesis in the Institutional Repository of the University of Leiden](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3278843>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Samenvatting (Dutch Summary)

De opkomst van democratische bedrijven in de platformeconomie: drijfveren, obstakels en het pad dat voor ons ligt

Er is een toenemende bezorgdheid over de schadelijke effecten van het platformkapitalisme, variërend van de uitholling van werknemersrechten tot twijfelachtige praktijken op het gebied van corporate- en data governance. Dit promotieonderzoek bestudeert de opkomst van ‘democratische’ alternatieven voor platformbedrijven met een op kapitaal gerichte (vennootschaps) structuur (‘kapitaalplatforms’). Deze democratische alternatieven verlenen belangrijke zeggenschaps- en financiële rechten aan belanghebbenden die intellectuele-, sociale-, financiële- en gebruikswaarde aan het bedrijf toevoegen (‘democratische bedrijven’). Dit onderzoek is gericht op het verkrijgen van inzicht in de drijfveren voor het oprichten van dergelijke bedrijven, hun beperkingen, de obstakels waarmee zij te maken krijgen, alsmede de wijze waarop democratische bedrijven kunnen worden gestimuleerd. Voor dit promotieonderzoek zijn interdisciplinaire onderzoeksmethoden gebruikt, waarbij doctrinair onderzoek is gecombineerd met Delphi-studies en casestudyonderzoek. Wat de reikwijdte betreft, richt het project zich specifiek op “prosumptie”-platforms in de Verenigde Staten, Canada, het Verenigd Koninkrijk, Nederland, België en Spanje. Prosumptie wordt opgevat als activiteiten waarbij de grenzen tussen productie en consumptie vervagen. Prosumptie betekent niet alleen dat bij het verrichten van werkzaamheden zoals het maken van stockfoto’s, ‘ride-hailing’ en voedselbezorging persoonlijke goederen voor commercieel gebruik worden ingezet, maar het erkent ook nieuwe vormen van waardebijdrage, zoals het gebruik van sociale media en het delen van elektrische auto’s.

Tot dusver heeft de oprichting van dergelijke democratische bedrijven in de platformeconomie slechts beperkte aandacht gekregen vanuit de rechtswetenschap. Dit onderzoeksproject tracht in deze leemte te voorzien door de volgende onderzoeksvraag en twee deelvragen te beantwoorden:

Hoe kan de democratisering van door kapitaal beheerde prosumptieplatforms de sociaaleconomische zorgen wegnemen die door het platformkapitalisme worden gecreëerd, en hoe kan dit democratiseringsproces worden bevorderd?

- ▷ Wat zijn de belangrijkste beweegredenen voor en uitdagingen bij de oprichting en het bestuur van democratische bedrijven als levensvatbare alternatieven voor prosumptieplatforms met een op kapitaal gerichte (vennootschaps)structuur?
- ▷ Hoe kunnen de obstakels voor de oprichting en het bestuur van democratische bedrijven worden weggenomen of overwonnen?

In hoofdstuk 2 van het proefschrift bespreek ik waarom de democratisering van platformbedrijven in toenemende mate in de aandacht staat. Het hoofdstuk gaat in op de sociaaleconomische zorgen die het platformkapitalisme oproept. Ik leg uitgebreid uit op welke wijze en waarom platformcoöperativisme is ontstaan als antwoord op deze zorgen. Ik gebruik de *rolset*-theorie van Merton om deze sociaaleconomische zorgen te duiden en te beargumenteren dat een verandering in status – van platform prosumer (bv. als Uber-chauffeur) naar coöperatielid – een aantrekkelijke manier is om rol- en rolset-conflicten op te lossen die zich voordoen bij platformkapitalisme. Ik erken ook dat coöperatielieden hun eigen rol- en rolset-conflicten ervaren en presenteer opties om deze conflicten op te lossen. Daarmee draag ik bij aan de theorievorming over waarom democratische bedrijven, zoals platformcoöperaties, in opkomst zijn.

Hoofdstuk 3 vult hoofdstuk 2 aan door empirisch te onderzoeken naar of er een latente vraag bestaat naar de zeggenschaps- en financiële rechten. Daartoe worden in dit hoofdstuk de resultaten gepresenteerd van een Delphi-studie die is uitgevoerd met de diverse stakeholders van een on-demand voedselbezorgings- en schoonmaakplatform in Nederland. Deze onderzoeksmethodiek brengt een consensus onder panelleden aan het licht dat platformwerkers een stem zouden moeten krijgen in bepaalde operationele beslissingen, maar dat er tegelijkertijd terughoudendheid bestaat over het toekennen van financiële rechten (bv. de toewijzing van aandelen). Hoewel dit kan worden geïnterpreteerd als een oproep tot een grotere vertegenwoordiging van platformwerkers in dergelijke arbeidsplatforms, blijkt hieruit weinig steun voor het toekennen van de verzameling van rechten die verbonden zijn aan het lidmaatschap van platformcoöperaties. In dit hoofdstuk leg ik uit hoe exogene factoren, zoals de bijzondere cultuur van arbeidsverhoudingen in Nederland, van invloed kunnen zijn geweest op deze reacties. Ik sluit af met een evaluatie van de beperkingen van conventionele vormen van werknemersvertegenwoordiging en -raadpleging in de platformeconomie en beargumenteer hoe dit echter nog steeds ruimte laat voor de groei van platforms waarbij de zeggenschaps- en financiële rechten in handen zijn van platformwerkers.

Met een beter begrip van waar, en onder welke voorwaarden, democratische bedrijven aantrekkelijk kunnen zijn, is het mogelijk om strategieën uit te stippelen over de wijze waarop dergelijke bedrijven kunnen worden gestimuleerd.

Hoofdstuk 4 gebruikt het hypothetische voorbeeld van een fictieve – maar archetypische – technologische start-up om verschillende strategieën te belichten voor het omvormen van kapitaalplatforms tot democratische bedrijven. Er worden drie strategieën gepresenteerd voor een dergelijke ‘exit naar de gemeenschap’. De eerste strategie behelst de verwerving van aandelen door een trust die de belanghebbenden van het bedrijf vertegenwoordigt. De tweede strategie betreft de omvorming van een

gecentraliseerde platformexploitant tot een netwerk van entiteiten met een federale structuur waarbij een coöperatie de coördinerende functie heeft. De derde, en meest ambitieuze strategie, vereist de koppeling van aandelen aan een 'crypto'-token op een blockchain-netwerk en een herverdeling van deze crypto-tokens onder de belanghebbenden van het platform. In het hoofdstuk wordt uitgebreid ingegaan op de wijze waarop elke strategie kan worden verwezenlijkt, de gevolgen ervan voor de zeggenschaps- en financiële rechten van belanghebbenden, relevante voorbeelden en mogelijke beleidshervormingen. Belangrijk is dat het hoofdstuk de basis legt voor de tweede helft van het proefschrift.

Hoofdstuk 5 gaat voornamelijk over sociale-mediagebruikers als prosumenten van sociale-mediabedrijven. Ik presenteer een driedelig normatief argument waarom gebruikers meer zeggenschaps- en financiële rechten zouden moeten krijgen in deze bedrijven, waarbij ik gebruik maak van kritische mediastudies en politieke theorieën over ondernemingen. Bij gebrek aan wetgevende initiatieven om dergelijke rechten aan gebruikers toe te kennen, pleit ik voor het gebruik van een aandeelhouderstrust of een stichting (bv. Stichting Administratiekantoor, STAK) om de overdracht van dergelijke rechten aan gebruikers te regelen. Ik leg uit waarom indirecte vertegenwoordiging via een 'user trust' of 'user STAK' het meest geschikt is voor deze specifieke context en zet een mechanisme uiteen dat kan worden gebruikt om aandelen over te dragen aan een van beide entiteiten. Ik bespreek ook hoe gebruikersvertegenwoordigers die zitting hebben in de raad van toezichthouders van de trust of in het bestuur van de stichting, de belangen van een wereldwijde gebruikersbasis het best kunnen vertegenwoordigen. Met het oog hierop stel ik het gebruik van een checklist voor "good governance" voor om de vertegenwoordigers van de gebruikers bewust te maken van de rechten die zij hebben, wat de reikwijdte van hun beslissingsbevoegdheid is, en welke acties een organisatie moet ondernemen opdat de vertegenwoordigers die rechten kunnen uitoefenen.

Hoofdstuk 6 onderzoekt presumptie in de stedelijke mobiliteitssector. Hiervoor heb ik een diepgaand vergelijkend casestudyonderzoek met betrekking tot twee ondernemingen uitgevoerd: (1) Eva Global Corp. en de ride-hailing coöperatie Coop de solidarité Eva in Quebec (Canada) die technologie van eerstgenoemde in licentie heeft, en (2) The Mobility Factory, een secundaire coöperatie in de elektrische autodeelsector en twee primair gerelateerde coöperaties, Partago en SomMobilitat, die het intellectuele eigendom voor hun platform in eigendom hebben via eerstgenoemde entiteit. Door middel van zogeheten elite-interviews en een review van primaire bronnen over deze ondernemingen, onderzoek ik hoe deze coöperaties een wenselijk alternatief bieden voor hun zakelijke concurrenten (bijvoorbeeld door het verbeteren van de beloning van chauffeurs) en hoe zij kosten reduceren in afwezigheid van – of beperkt tot – externe investeringen. Een belangrijke manier voor coöperaties om kosten en risico's te bundelen, is het gebruik

van *shared-services*-platforms. Hierdoor kunnen zij de kosten van de ontwikkeling van software delen. Deze netwerkorganisaties kunnen op verschillende manieren gestructureerd en bestuurd worden. In dit hoofdstuk leg ik ook uit hoe deze *shared-services*-platforms in beide gevallen juridisch gestructureerd en bestuurd worden. Ik evalueer vervolgens hun potentieel en valkuilen op basis van eerder onderzoek naar de governance van coöperatieve federaties, sociale franchises en eigendomsrechtentheorie. Met deze analyse in het achterhoofd ontwikkel ik zeven hypothesen over de keuze van de juridische- en governance structuur van *shared-services*-platforms en de variabelen die deze keuze kunnen bepalen.

Hoofdstuk 7 kijkt naar het soort prosumptie dat inhoudt dat op afstand hooggekwalificeerd werk wordt verricht via een platform. In het bijzonder analyseer ik hoe blockchain-technologie zou kunnen worden gebruikt door coöperaties met transnationale activiteiten en een wereldwijd ledenbestand, omdat dergelijke bedrijven vanwege hun omvang en geografische reikwijdte doorgaans problemen ervaren met opstarten en met collectieve besluitvorming. Om dit onderwerp te verkennen, presenteer ik eerst een overzicht van werknemerscoöperaties en hun aantrekkingskracht, evenals een verklaring waarom ze relatief schaars zijn. Vervolgens presenteer ik de casestudy van Colony, een casus die ik heb geselecteerd omdat het initiatief behoort tot een kleine reeks blockchain-projecten die de coördinatie-uitdagingen van organisaties met wijdverspreide teams tracht aan te pakken. Ik gebruik deze casestudy om het potentieel te evalueren van blockchain-gebaseerde technologieën gericht op het verhelpen van coördinatie- en opstartproblemen. Naast relevante technische verklaringen gebruik ik elite-interviews en primaire bronnen om te onderzoeken hoe het op reputatie gebaseerde governancestelsel van projecten zoals Colony interacties beheert en geschillen oplost in internetorganisaties.

In het voorlaatste hoofdstuk van dit proefschrift worden de maatschappelijke en wetenschappelijke bijdragen die zijn geleverd samengebracht, en presenteer ik een reeks juridische- en beleidsaanbevelingen op korte, middellange en lange termijn. De conclusie eindigt met een beknopte discussie over toekomstig onderzoek dat nodig is om de opkomst van democratische bedrijven in de platformeconomie te blijven onderzoeken en ondersteunen. In een poging om bij te dragen aan een van de aanbevelingen – namelijk het creëren van een meer stimulerend wettelijk kader voor platformcoöperaties – presenteer ik in het laatste hoofdstuk mijn eigen zelf ontwikkelde wetgevende ‘benchmarking tool’ om de ‘vriendelijkheid’ van verschillende jurisdicties ten aanzien van platformcoöperaties te beoordelen. In tegenstelling tot bestaande diagnostische- en benchmarking instrumenten voor coöperatieve wetgeving, richt mijn eigen ‘scorekaart’ zich op kwesties die met name relevant zijn voor platformcoöperaties, zoals hun behoefte aan schaalvergroting en het feit dat ze niet gebonden zijn aan een vaste, fysieke werkplek.

Een overkoepelende conclusie is dat sociale-mediaplatforms en online-arbeidsplatforms weliswaar van elkaar verschillen, en dat de basis voor het pleidooi voor democratisering van deze platforms dus ook anders is, er wel degelijk gemeenschappelijke drijvende factoren zijn. Het gaat onder meer om de bezorgdheid over het gebrek aan verantwoordingsplicht van bedrijven, de zwakke privacybescherming en het onvermogen van belanghebbenden om vorm te geven aan de manier waarop deze platforms worden ontworpen. Deze gedeelde zorgen kwamen niet alleen naar voren uit mijn analyse van de secundaire literatuur over de platformeconomie, maar ook uit mijn Delphi-studie en casestudy's. Ondanks de vele sociale problemen en juridische hiaten die in de platformeconomie bestaan, blijkt uit mijn onderzoek dat er tegelijkertijd ook een zekere aarzeling bestaat over het potentieel van democratische bedrijven om deze complexe problemen aan te pakken. Deze problemen kunnen, heel algemeen, worden gecategoriseerd als opstart- en governance-uitdagingen. De drijfveren en belemmeringen die ik heb geïdentificeerd, beantwoorden de eerste deelvraag van dit proefschrift. Om de tweede deelvraag te beantwoorden, wordt een breed scala aan opties besproken om deze obstakels te overwinnen, van het gebruik van afbreekbare reputatie-instrumenten tot de gezamenlijke ontwikkeling van het intellectuele eigendom van het platform.

