

سن متوسط مؤسسان استارت‌آپ‌های موفق چه قدر است؟

این باور به شکلی گسترده وجود دارد که اغلب کارآفرینان موفق جوان هستند. بیل گیتس، استیو جابز و مارک زاکربرگ در اوایل دهه‌ی سوم زندگی‌شان شرکت‌هایی تأسیس کردند که مدتی بعد چهره‌ی دنیا را تغییر داد. اما آیا این موارد معروف، الگویی قابل‌تعمیم هستند؟ رسانه‌ها که ظاهراً این موضوع را تأیید می‌کنند. وقتی سن مؤسسان استارت‌آپ‌هایی را بررسی کردیم که جوایز TechCrunch را در طول دهه‌ی گذشته از آن خود کرده بودند، سن متوسط آن‌ها در زمان تأسیس ۳۱ سال بود. در مورد افراد منتخب مجله‌ی Inc به‌عنوان بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌های در حال رشد سال ۲۰۱۵، متوسط سن در زمان تأسیس ۲۹ سال بوده است. پل گراهام، یکی از مؤسسان Y Combinator، هم‌راستا با این یافته‌ها، یک‌بار گفته بود که «نهایت سن سرمایه‌گذاران ۳۲ سال است، پس از ۳۲ سالگی آن‌ها کم باور و شکاک می‌شوند.» اما آیا این دیدگاه درست است؟ با ما همراه باشید.

شکستن افسانه‌ی کارآفرین جوان

ما سن مؤسسان تمام کسب و کارها در سال‌های اخیر را تجزیه و تحلیل کرده و دریافته‌ایم که سن متوسط کارآفرینان در زمان تأسیس شرکت، ۴۲ سال بوده است؛ اما اکثر قریب به اتفاق این کسب و کارهای جدید احتمالاً کسب و کارهای کوچک بوده و قصدی برای بزرگ شدن ندارند (مثل خشکشویی‌ها و رستوران‌ها). برای متمرکز شدن روی کسب و کارهایی که ماهیت آن‌ها به استارت‌آپ‌های هایتک نوعی نزدیک‌تر است، از شاخصه‌های مختلفی استفاده کردیم: آیا به این شرکت حق ثبت اختراع داده شده، سرمایه‌ی VC دریافت کرده، یا در صنعتی فعالیت داشته که بخش زیادی از کارگران را استخدام کرده است. ما همچنین روی مکان شرکت تمرکز کردیم، به‌خصوص اینکه آیا در یک مرکز کارآفرینی مثل سیلیکون ولی قرار گرفته یا نه. به‌طور کلی این تحلیل‌های ظریف و جزئی تغییری در نتیجه‌گیری اصلی ایجاد نمی‌کنند: سن متوسط مؤسسان استارت‌آپ‌های هایتک در اوایل دهه‌ی چهارم زندگی‌شان قرار می‌گیرد.

با این وجود این اعداد، بخش زیادی از تنوع در میان صنایع را پنهان می‌کنند. در استارت‌آپ‌های نرم‌افزاری، سن متوسط ۴۰ سال است و وجود مؤسسان جوان‌تر غیرمعمول نیست؛ اما حضور افراد جوان در دیگر صنایع مثل نفت و گاز یا زیست‌فناوری که سن متوسط در آن‌ها نزدیک ۴۷ سال است، معمول نیست؛ بنابراین، جایگاه برجسته‌ی مؤسسان جوان نزد افکار عمومی، شاید بازتابی از قرارگیری بیشتر آن‌ها در معرض دید مصرف‌کنندگان صنایع IT مثل رسانه‌های اجتماعی باشد، چراکه صنایع سنگین یا بخش‌های B2B به همان اندازه پیگیری نمی‌شوند.

اما در مورد موفق‌ترین استارت‌آپ‌ها چطور؟ آیا امکان دارد شرکت‌های راه‌اندازی شده توسط کارآفرینان جوان موفقیت ویژه‌ای داشته باشند؟ در میان ۰.۱٪ از استارت‌آپ‌های برتر با معیار رشدشان در پنج سال اول کار، درمی‌یابیم که مؤسسان آن‌ها به‌طور متوسط شرکت‌های خود را در ۴۵ سالگی راه‌انداخته‌اند. شناسایی این شرکت‌های برتر بر اساس رشد اشتغال‌زایی آن‌ها بوده است. اگر به جای اشتغال‌زایی، سریع‌ترین رشد فروش را هم در نظر بگیریم، سن یافته شده باز هم همین است، همین‌طور برای استارت‌آپ‌هایی که با موفقیت از یک IPO (عرضه‌ی عمومی سهام اولیه) یا مالکیت بیرون آمده‌اند؛ به عبارت دیگر، وقتی به موفق‌ترین شرکت‌ها نگاه می‌کنید، سن متوسط مؤسس بالا می‌رود، نه پایین. در مجموع، شواهد تجربی نشان می‌دهد کارآفرینان موفق بیشتر میان‌سال هستند، نه جوان.

غلبه‌ی مؤسسان میان‌سال در راه‌اندازی شرکت‌هایی که سریع‌ترین رشد را دارند تا حدی گرایش افراد میان‌سال به راه‌اندازی شرکت‌های خطرپذیر را منعکس می‌کند. این افراد گازه‌ی بسیار بیشتری به این سیب می‌زنند. با این وجود وقتی به میزان موفقیت در شرایط واقعی راه‌اندازی یک شرکت نگاه می‌کنید، شواهد موجود علیه موفقیت کارآفرین جوانان از این هم واضح‌تر می‌شود.

درمیان آن‌هایی که شرکت تأسیس کرده‌اند، کارآفرینان مسن‌تر اساساً میزان موفقیت بالاتری دارند. شواهد ما نشان می‌دهند عملکرد کارآفرینی قبل از رسیدن به اواخر دهه‌ی ۵۰، به‌شدت با افزایش سن بالا می‌رود. اگر با دو کارآفرین مواجه شدید که غیر از سن چیزی از آن‌ها نمی‌دانستید، روی فرد مسن‌تر شرط ببندید.

چرا چنین است؟ هرچند بسیاری از عوامل دیگر وجود دارند که شاید دلیل مزیت سن بالا در کارآفرینی را توجیه کنند، اما دریافتیم که تجربه‌ی کاری نقشی اساسی در این مورد ایفا می‌کند. نسبت به مؤسسانی که هیچ تجربه‌ای در این رابطه ندارند، آن‌هایی که دارای حداقل ۳ سال تجربه‌ی کار قبلی در صنعتی مشابه استارت‌آپ خود هستند، ۸۵٪ بیشتر احتمال داشته استارت‌آپی بسیار موفق راه بیندازند.

اما در مورد استیو جابز چطور؟

هرچند ما به شرکت‌های فوق‌العاده موفق نگاه کردیم ۰.۱٪ برتر از لحاظ رشد و همچنین درآمد عجیب حاصل از IPO یا مالکیت موفق بازم ممکن است کسی با خود بگوید که شاید شرکت‌های بسیار منزوی توسط افراد بسیار جوان تأسیس شده باشند؛ اما جالب است که وقتی انزواطلب‌های شاخصی مثل بیل گیتس، استیو جابز، جف بزوس، یا سرگئی برین و لری پیج را مورد مطالعه قرار می‌دهید، میزان رشد کسب و کار آن‌ها از لحاظ بازار سرمایه وقتی به اوج خود رسیده که این افراد در میان‌سال‌ها بوده‌اند. استیو جابز و اپل، پرسودترین محصول این شرکت، یعنی آیفون را زمانی معرفی کردند که جابز ۵۲ سال داشت. جف بزوس و آمازون وقتی پا را بسیار فراتر از فروش کتاب آنلاین گذاشتند و نرخ رشد بازار آینده‌ی آمازون زمانی به بالاترین حد خود رسید که بزوس ۴۵ سال داشت. این مؤسسان برجسته هم شاید وقتی بسیار جوان بودند به اوج موفقیت نرسیده باشند. کارآفرینان بسیار بااستعداد شاید از فراستی غیرمعمول برخوردار باشند – که به آن‌ها اجازه می‌دهد در اوج جوانی موفق شوند اما باز هم وقتی پا به سن می‌گذارند به موفقیت بزرگ‌تری می‌رسند؛ بنابراین هیچ تناقض بنیادی میان وجود کارآفرینان جوان بزرگ و قاعده‌ی کلی رسیدن مؤسسان به اوج ظرفیت کارآفرینی در مراحل بعدی زندگی وجود ندارد.

چرا سرمایه‌گذاران خطرپذیر مایلند روی مؤسسان جوان شرط ببندند؟

در پرتو چنین شواهدی، چرا باز هم برخی سرمایه‌گذاران خطرپذیر اصرار دارند روی مؤسسان جوان شرط ببندند؟ ما نمی‌توانیم با در اختیار داشتن داده‌های فعلی پاسخ این سؤال را قاطعانه بدهیم، اما باور داریم که دو ساز و کار می‌توانند در جریان باشند. اول اینکه، شاید بسیاری از VC ها با این باور اشتباه فعالیت می‌کنند که جوانی اکسیر کارآفرینی موفق است به عبارت دیگر، آن‌ها به سادگی اشتباه می‌کنند. هرچند پذیرفتن تعصب نسبت به سن برای توجیه اختلاف میان یافته‌های ما و رفتار سرمایه‌گذاران وسوسه‌انگیز است، اما یک احتمال کم‌خطرتر هم وجود دارد VC: ها به دنبال شناسایی شرکت‌های واجد بالاترین ظرفیت رشد نیستند. بلکه شاید در پی انجام سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که به بالاترین بازگشت سرمایه منجر خواهد شد و احتمالاً مؤسسان جوان نسبت به افراد باتجربه‌تر با محدودیت مالی بیشتری مواجه‌اند که آن‌ها را مجبور می‌کند درازای قیمت پایین‌تری حقوق خود را به سرمایه‌گذاران واگذار نمایند؛ به عبارت دیگر، شاید کارآفرینان جوان‌تر نسبت به مؤسسان باتجربه‌تر، معامله‌ی بهتری برای سرمایه‌گذاران محسوب شوند.

قدم بعدی برای پژوهشگران، بررسی علتی است که دقیقاً دلیل برتری مؤسسان میان‌سال را توجیه می‌کند. مثلاً آیا به خاطر داشتن دسترسی بیشتر به منابع مالی، شبکه‌های اجتماعی عمیق‌تر، یا تجربه‌های خاصی است؟ درضمن، به نظر می‌رسد برای راه اندازی موفق‌ترین شرکت‌ها، بالا رفتن سن ویژگی مثبتی محسوب می‌شود، نه یک اشکال.