

## مرکز فناوری سامسونگ – امیرکبیر نتیجه‌ی همکاری برای انجام مسئولیت اجتماعی

سامسونگ – امیرکبیر مرکزی است که با همکاری واحد مسئولیت اجتماعی سامسونگ و دانشگاه صنعتی امیرکبیر ایجاد شده است. این مرکز خدماتی مشابه شتاب دهنده‌ها را به استارت‌آپ‌ها ارائه می‌دهد اما با توجه به اهدافی که تعریف کرده است، فعالیت خود را روی حوزه‌های آب، سلامت، انرژی، آموزش و محیط زیست متمرکز کرده است. سامسونگ – امیرکبیر در برج فناوری دانشگاه امیرکبیر حضور دارد و تاکنون حمایت‌هایش را به بیش از ۳۰ استارت‌آپ ارائه کرده است. برای آشنایی بیشتر با این مرکز، بازدیدی از آن داشتیم و با خانم مهری شریفی مدیر ارتباطات مرکز گفتگویی داشتیم که آن را با شما عزیزان به اشتراک می‌گذاریم.

### سامسونگ – امیرکبیر چگونه استارت خورد؟ با چه ماموریتی؟

مرکز فناوری سامسونگ – امیرکبیر حدود یک سال و چهار ماه است که توسط واحد مسئولیت اجتماعی سامسونگ و با کمک معاونت پژوهشی دانشگاه صنعتی امیرکبیر راه اندازی شده است. معاونت پژوهشی دانشگاه امیرکبیر کمک‌هایی مانند در اختیار گذاشتن فضای دانشگاه و یک سری امکانات زیرساختی را ارائه کرده و بودجه‌های تجهیز و هزینه‌های اجرایی مرکز از طرف واحد مسئولیت اجتماعی سامسونگ تامین می‌شود.

اولویت‌های پذیرش سامسونگ – امیرکبیر با استارت‌آپ‌های حوزه‌ی آب، سلامت، انرژی، آموزش و محیط زیست است. انتخاب استارت‌آپ‌های مربوط به این حوزه هم به این دلیل است که حوزه‌های مشترک معاونت پژوهشی دانشگاه امیرکبیر و واحد مسئولیت اجتماعی سامسونگ است.

### حمایت‌های مرکز به چه صورت است؟ چه شرایطی دارد؟

با توجه به این‌که در راستای مسئولیت اجتماعی عمل می‌کند، از استارت‌آپ‌ها سهام بر نمی‌دارد. با توجه به این موضوع، پرداخت پول نقد که از سوی سایر شتاب دهنده‌ها و در عوض دریافت سهام صورت می‌گیرد را نداریم؛ اما مبلغی به عنوان اعتبار در نظر گرفته‌ایم تا بخشی از هزینه‌های استارت‌آپ‌ها را پوشش دهد. این مبلغ، با توجه به حوزه‌ی فعالیت استارت‌آپ، متفاوت بوده و در حدود پیش‌بذری است.

برخی هزینه‌ها مثل هزینه‌های بازاریابی یا فنی، از طریق اعتبار قابل پرداخت است اما محدودیت‌هایی هم وجود دارد، مثلاً حقوق کارمندان از اعتبار قابل پرداخت نیست. در کنار اعتبار تیم‌ها، امکاناتی مانند وجود محیط کار، کافی‌شاپ، اینترنت، اتاق کنفرانس، اتاق جلسات و بهره‌مندی از کارگاه‌ها و منتورها با همکاری سامسونگ و معاونت پژوهشی دانشگاه امیرکبیر تامین شده است.

### چند دوره شتابدهی داشته‌اید؟ پذیرش در آن‌ها به چه شکلی است؟

الان چهارمین دوره را سپری می‌کنیم و از ۲۴ مرداد ماه، وارد پذیرش دوره پنجم می‌شویم. در هر دوره با توجه به تعداد خروجی‌های دوره‌های قبل و تعداد ظرفیت موجود، پذیرش‌ها را انجام می‌دهیم. در فرآیند پذیرش، تیم‌ها ابتدا بایستی فرم‌های پذیرش اولیه را تکمیل کنند که اطلاعاتی در مورد ایده و این‌که در چه مرحله‌ای هستند و آیا تیم تشکیل داده‌اند یا خیر، از آن‌ها گرفته می‌شود. در صورت داشتن شرایط مورد نیاز اولیه، از آن‌ها یک پروپوزال جامع‌تر درخواست می‌شود و بعد از آن وارد مرحله‌ی داوری حضور می‌شوند.

ما معمولاً بین ۵ تا ۲۰ فرم پذیرش دریافت می‌کنیم و بعد از فیلتر کردن آن‌ها، حدود ۲۰ تیم انتخاب می‌شوند. در مرحله‌ی داوری، داورهایی از جانب واحد مسئولیت اجتماعی سامسونگ (CSR)، معاونت پژوهشی امیرکبیر و همچنین تعدادی از اعضای کادر اجرایی مرکز به دلیل تخصصی که در شناخت استارت‌آپ‌ها دارند، حضور دارند و از بین ۲۰ استارت‌آپ، استارت‌آپ‌هایی که نمره‌ی بالاتری کسب کنند، گزینش نهایی می‌شوند.

## آموزش و منتورینگ در سامسونگ - امیرکبیر چه چارچوبی دارد؟

در رابطه با کارگاه‌های آموزشی، سعی ما بر این بوده که مطابق نیازهای استارت‌آپ‌ها باشند؛ چون در هر دوره‌ی پذیرش، سطح استارت‌آپ‌ها و نیازهای آن‌ها متفاوت است، مثلاً در سطح اول و دوم، استارت‌آپ‌ها خام و در مرحله‌ی ایده بودند و نیاز به یادگیری موارد اولیه مثل درک الفبای استارت‌آپ و یا چگونگی توسعه MVP داشتند؛ ولی با شناخته‌تر شدن مرکز، استارت‌آپ‌هایی که در مرحله‌ی چهارم پذیرفته شده بودند، به همراه استارت‌آپ‌های قبلی حرفه‌ای‌تر بودند و به مرحله‌ی توسعه‌ی درآمد و توسعه‌ی مشتری رسیده بودند؛ لذا نیاز به کارگاه‌های جدیدی بوده که انجام شده است.

در منتورینگ سعی می‌کنیم از منتورها ارزیابی داشته باشیم به این طریق که اعضای تیم‌ها بازخورد منتورینگ که دریافت کرده‌اند را از طریق فرم‌هایی به ما انتقال می‌دهند تا ببینیم رضایت از کارگاه به چه صورت بوده است و آیا با منتور کارگاه، جلسه اختصاصی داشته باشند یا خیر. بعضی منتورینگ‌ها تخصصی هستند، مثلاً بعضی استارت‌آپ‌ها در حوزه‌ی کار می‌کنند که ما در آن حوزه کارگاهی برگزار نکرده‌ایم و بنابراین این ضرورت وجود دارد که کارگاهی مختص آن‌ها برگزار کنیم، در این شرایط خودشان پیشنهاد یک منتور خاص می‌دهند و رزومه‌ی منتور توسط ما بررسی می‌شود و اگر مورد تایید باشد، برای آن تیم، منتورینگ را برگزار می‌کنیم.

## این که سهامی دریافت نمی‌کنید چه تفاوتی بین شما و دیگر شتاب دهنده‌ها ایجاد می‌کند؟

از آن جایی که سهام بر نمی‌داریم، سعی می‌کنیم در انتخاب تیم‌ها و پیگیری پیشرفت کارشان سخت‌گیری بیشتری داشته باشیم؛ چون هدف ما این است که بهترین استفاده از ظرفیت‌ها و امکانات را داشته باشیم. بچه‌ها هر هفته جلسه‌های فالوآپ دارند و کاملاً بر روند رشد آن‌ها نظارت می‌شود و با توجه به موعدهایی که خودشان تعیین می‌کنند، برای آن‌ها وظایفی تعریف می‌شود که وضعیت آن در ارزیابی نهایی تیم‌ها هم تاثیرگذار است.

## وضعیت استارت‌آپ‌های مرکز سامسونگ - امیرکبیر به چه صورت است؟

در دوره‌های اول و دوم هر کدام ۷ استارت‌آپ داشتیم، در دوره‌ی سوم ده استارت‌آپ و در دوره‌ی چهارم هم هفت استارت‌آپ از خدمات مرکز بهره‌مند شدند. در دوره‌ی اول و دوم استارت‌آپ‌هایی بودند که کاملاً از مرکز مستقل شدند فقط یکی از آن‌ها بوده که با توجه به نیازی که داشته برای پیگیری طرح به مرکز رشد منتقل شده است و در حال حاضر، ۱۷ استارت‌آپ در مرکز مستقر هستند.

با مرکز رشد دانشگاه هماهنگی‌هایی انجام داده‌ایم تا فضا در اختیار تیم‌هایی که پروسه‌ی یک ساله شتابدهی را طی کرده‌اند قرار بگیرد. معمولاً وقتی پروسه‌ی یک ساله‌ی شتابدهی تمام می‌شود تیم‌ها به درآمدزایی رسیده‌اند، MVP آن‌ها کامل شده، مشتری دارند و حتی سرمایه‌گذار هم دارند ولی با توجه به این که هزینه‌ی اجاره‌ی دفتر برای استارت‌آپ‌ها بالاست، سعی می‌کنیم بعد از پایان یک سال از مرکز رشد دانشگاه کمک بگیریم.

## تیم‌ها خروج یا جذب سرمایه هم داشته‌اند؟

برنامه‌ی این مرکز، رساندن استارت‌آپ‌ها از مرحله‌ی ایده به محصول و جذب سرمایه‌گذار است و با توجه به این‌که مرکز در اردیبهشت ۹۶ افتتاح شده‌است، هم‌اکنون چندین استارت‌آپ در مرحله‌ی جذب سرمایه قرار دارند و گروهی از استارت‌آپ‌ها با توجه به رسیدن به درآمدزایی، فعلاً علاقه‌ای به جذب سرمایه ندارند. همچنین یک استارت‌آپ با جذب سرمایه از مرکز خارج شده است و یک استارت‌آپ دیگر نیز در مرکز رشد دانشگاه امیرکبیر مستقر شده است.

شایان توجه است که استارت‌آپ‌ها می‌توانند خودشان جذب سرمایه داشته باشند و ما دخالتی در فرآیند جذب سرمایه نداریم، صرفاً طی یک جلسه برای صحت‌سنجی سرمایه‌گذاران با آن‌ها صحبت می‌کنیم و مابقی توافقات، با خود تیم انجام می‌گیرد. اگر افراد تیم در این رابطه سوالی داشته باشند، درخواست منتور حقوقی می‌کنند و در مسائل مربوط به قراردادهای سرمایه‌گذاری از منتورها کمک می‌گیرند تا به ضررشان اتفاقی نیفتد.

## تیم‌ها از نظر تامین نیروی انسانی چه وضعیتی دارند؟

نیازهای استارت‌آپ‌ها معمولاً در ۴ حوزه‌ی برنامه‌نویس، تولید محتوا، گرافیک و بازاریاب خلاصه می‌شود. برای رفع این نیازها در کنار هم‌بنیان‌گذاران استارت‌آپ، ما یک فرم کارآموزی تهیه کردیم. هر کسی که خود صاحب ایده نیست ولی علاقه دارد در یک تیم استارت‌آپی فعال شود، با پر کردن فرم نوع همکاری مدنظرش را اعلام می‌کند و پس از یک ارزیابی اولیه می‌تواند همکاری‌اش با تیم‌ها را آغاز کند. فرم‌های مربوط به این موضوع را از طریق فضای مجازی به اشتراک گذاشتیم و از این طریق ۴۰۰۰ درخواست دریافت کردیم و در نمایشگاه اینوتکس هم ۴۰۰ نفر این فرم‌ها را پر کردند.

## در دانشگاه امیرکبیر هم برنامه خاصی داشته‌اید؟

هر هفته حداقل ۴ الی ۵ بازدید از دانشکده‌های مختلف امیرکبیر مثل دانشکده‌ی علوم کامپیوتر، صنایع، برق و ... داریم که با فضا و فرآیندهای استارت‌آپی آشنا می‌شوند. حتی قبلاً از جانب مرکز رشد، جلساتی به خصوص در دانشکده‌ی علوم کامپیوتر برگزار شده و مجموعه را برای آن‌ها معرفی کردیم؛ ولی جدای از این موارد، هدف ما تخصصی برگزار کردن استارت‌آپ‌ویکندها و رویدادها است تا تیم‌هایی جذب شوند که در حوزه‌های مدنظرمان فعال هستند.

از لحاظ شرایط جغرافیایی هم به دلیل نزدیک بودن مرکز سامسونگ - امیرکبیر به دانشگاه و هم مرکز شهر، درخواست‌های زیادی به خصوص از سوی دانشجویهای امیرکبیر دریافت می‌کنیم؛ ولی چون درآمدزایی نداریم، نمی‌توانیم این درخواست‌ها را بپذیریم. حضور در مرکز رشد دانشگاه امیرکبیر هم نکته مثبت دیگری است؛ چراکه در مرکز رشد هم پذیرش حضوری در حوزه‌ی سخت‌افزار دارند و بعضاً کارشناس‌ها، تیم‌ها را به ما ارجاع می‌دهند و از این طریق هم ما ورودی‌هایی داریم.

## رابطه دانشجویان با فضای استارت‌آپی را چگونه می‌بینید؟

من از سال‌ها پیش در فضا بودم و در حال حاضر هم فضا همان‌طور که همه می‌دانند، به شکل یک حباب است؛ یعنی دانشجویایی که تازه اسم استارت‌آپ را می‌شنوند، فکر می‌کنند با یک استارت‌آپ در عرض سه ماه به موفقیت می‌رسند؛ درحالی‌که این مدل حسابی به شدت به فضا آسیب می‌زند و فکر می‌کنم این موضوع باید یک متولی پیدا کند تا فضای استارت‌آپی را به نحو بهتری معرفی

کند. متأسفانه ارگان‌هایی که در امر صدور مجوز نظارت دارند، کمی از فضای استارت‌آپی دور هستند و نگاه سخت‌بینی نسبت به ادبیاتی که در فضا استفاده می‌شود و در کل نسبت به فضای استارت‌آپی دارند.

## سامسونگ به جز حمایت مالی، برای انتقال تجربه هم برنامه‌ای دارد؟

بله، تیم مدیریتی سامسونگ و نتورک آن‌ها نیز در صورت درخواست مجموعه، همواره در کنار مجموعه بوده و کمک‌های لازم را داشته‌اند.

## تحریم‌ها چگونه بر نقش آفرینی سامسونگ اثرگذار بوده است؟

قطعا تحریم‌ها نه فقط بر نقش آفرینی سامسونگ، بلکه بر لایه‌های مختلف جامعه اثرگذار بوده‌اند؛ اما تیم سامسونگ در دانشگاه سعی کرده است تا اثر تحریم‌ها را بر عملکرد مرکز به حداقل برساند.

## آخرین سوال، چه چالش‌های دیگری را تجربه کردید؟

بزرگ‌ترین چالش سامسونگ - امیرکبیر این است که چون از تیم‌ها سهامی بر نمی‌دارد، برخی از تیم‌های خوب بعد از ۴ الی ۵ ماه که رشد خوبی را تجربه می‌کند به مجموعه‌های دیگر می‌روند، و موفقیت آن‌ها در نهایت به اسم شتاب دهنده‌های دیگر تمام شود. یکی دیگر از چالش‌هایی که با آن مواجه بودیم این است که با توجه با نام مرکز، فکر می‌کنند که ما مجموعه‌ی پولداری هستیم و به ما پیشنهاد‌های اسپانسرشیپ می‌دهند و همه از ما درخواست می‌کنند که برای آن‌ها سرمایه‌گذاری کنیم و یا اگر رویدادی برگزار می‌کنند توقع دارند ما حامی رویداد آن‌ها باشیم؛ در حالی که این مرکز زیرمجموعه‌ی واحد مسئولیت اجتماعی سامسونگ است و بودجه‌ی محدودی دارد.

مشکل دیگر هم در ارزش‌گذاری‌هایی نامعقول بعضی شتاب دهنده‌ها روی استارت‌آپ‌ها است، مثلاً یک مبلغ زیادی روی یک استارت‌آپی که هنوز ۶ ماه از شروع آن نگذشته، می‌گذارند و همین به تشکیل حباب کمک می‌کند. چالش دیگر هم خام بودن برخی از دانشجو‌هاست که فکر می‌کنند با داشتن یک ایده، توانایی ایجاد یک کارآفرینی گسترده را خواهند داشت، نه اعتبارسنجی می‌کنند و نه حتی راجع به رقبا درست تحقیق می‌کنند. در رابطه با استارت‌آپ‌هایی که وارد شدند هم از طرفی تحریم‌ها و از طرف دیگر فیلترینگ‌های داخلی، آن‌ها را تحت فشار قرار می‌دهد.

