

مایکروسافت و نجات اپل، کمک به فیسبوک و سرمایه گذاری روی استارت‌آپ‌ها

مایکروسافت که خود از پیشگامان توسعه فناوری است، از اولین شرکت‌هایی بوده است که با درک ظرفیت استارت‌آپ‌ها برای کمک به منافع مادی و استراتژیک شرکتش، برنامه کاملی برای سرمایه گذاری بر روی استارت‌آپ‌ها توسعه داده است. با توجه به ناسامانی‌هایی نظیر بحران دات کام و بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ فعالیت‌های مایکروسافت هم با شدت و ضعف مواجه بوده اما دید بلندمدت این شرکت سبب شده است که هیچ وقت این اقدامات را متوقف نکنند.

در میان سرمایه گذاری‌های ساختارمند مایکروسافت، مواردی خارج از چارچوب هم به چشم می‌خورد. تصمیم این شرکت در سال ۲۰۰۷ برای سرمایه گذاری بر روی فیسبوک یکی از این موارد است. این تصمیم مایکروسافت در شرایطی گرفته شده بود که پیش‌تر و در سال ۲۰۰۶ شرکت‌های گوگل و یاهو برای سرمایه گذاری بر روی فیسبوک اقدام کرده بودند ولی به دلیل عدم توافق با مارک زاکربرگ در این امر ناکام مانده بودند. در حالی که تحلیل همگان بر اشتباه بودن این سرمایه گذاری تاکید داشت، مایکروسافت با سرمایه گذاری روی فیسبوک همه را شگفت زده کرد. این شرکت با پرداخت تنها ۲۴۰ میلیون دلار توانست ۱.۶٪ از سهام فیسبوک را در اختیار بگیرد. ارزش آن روزهای فیسبوک ۱۵ میلیارد دلار بود و افزایش آن به رقمی بالای ۵۰۰ میلیارد دلار سود کلانی را نصیب مایکروسافت کرده است.

سرمایه گذاری ساختارمند شرکت‌های بزرگ را معمولاً با عنوان Corporate Venturing می‌شناسند. چنانکه گفتیم مایکروسافت از دیرباز در این حوزه فعال بوده است و روز به روز ساختارهایش را گسترش داده است. سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی تحولات گسترده‌ای را پشت سر گذاشته است. برآیند این تحولات گسترش آن در میان شرکت‌های بزرگ تکنولوژی در دومین دهه‌ی هزاره‌ی سوم بوده است. این گسترش که ورود رقبای متعدد را به بازار مایکروسافت به همراه داشت، سبب شد که در ابتدای سال ۲۰۱۶، مایکروسافت تصمیم به تقویت بازوی سرمایه‌گذاری‌اش بگیرد و مجموعه‌ی مایکروسافت ونچرز را بنیان‌گذاری کند.

برای مدیریت این مجموعه که امروزه با عنوان M12 شناخته می‌شود، مایکروسافت به سراغ نگر ج کاشیپ رفت، مدیری که پیش‌تر توانمندی‌های خود را در Qualcomm Ventures به اثبات رسانده بود. مایکروسافت برای تکمیل تیمش، علاوه بر کاشیپ، افراد متخصصی را گرد آورده است که بسیاری از آن‌ها پیش‌تر در بازوی سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی اینتل (Intel Capital) یا شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر فعال بوده‌اند. حضور افرادی که سابقه‌ی حضور در شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر را دارند سبب شده است که ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها در مایکروسافت، درست مانند یک سرمایه‌گذاری خطرپذیر و فارغ از مزایای استراتژیک همکاری با مایکروسافت انجام شود.

در اولین سال حضور کاشیپ بیش از ۱۸ سرمایه‌گذاری از سوی مایکروسافت اتفاق افتاد. مروری بر لیست این سرمایه‌گذاری‌ها نشان می‌دهد که مایکروسافت بیشتر از این که به دنبال انتفاع مالی مستقیم باشد، در پی این است که از این طریق اهرم‌هایی استراتژیک را برای تاثیرگذاری بر بازار و روند تکنولوژی در دست بگیرد. در واقع کاشیپ به عنوان مدیر مجموعه‌ی M12 به این موضوع اعتقاد دارد که کسب درآمدی مناسب است که بتواند اهداف استراتژیک را نیز محقق کند.

استارت‌آپ‌هایی که در زمینه‌ی ارائه خدمات B2B فعالیت می‌کنند در اولویت سرمایه‌گذاری مایکروسافت هستند، مانند شرکت‌هایی که ساختارهای ابری ایجاد می‌کنند یا به طور کلی آن‌هایی که کسب و کارشان بر مبنای SaaS است. اما چرا مایکروسافت چنین رویکردی به سرمایه‌گذاری دارد؟ پاسخ این سوال ساده است. در واقع نزدیکی و مشابهت حوزه فعالیت این استارت‌آپ‌ها سبب شده است که مایکروسافت دست‌بازتری برای ارائه‌ی حمایت‌های مالی و فنی داشته باشد و بتواند علاوه بر پول، تجربیاتش را هم به عنوان یک آورده در این سرمایه‌گذاری‌ها دخیل کند.

نزدیکی و مشابهت حوزه فعالیت این استارت‌آپ‌ها سبب شده است که مایکروسافت دست بازتری برای ارائه‌ی حمایت‌های مالی و فنی داشته باشد.

بازوی سرمایه‌گذاری مایکروسافت عملکردی کاملاً هماهنگ با اهداف استراتژیک این شرکت دارد و در تصمیم‌گیری‌هایش آن‌ها را لحاظ می‌کند. برای مثال، چنانکه پیشتر هم اشاره‌ای داشتیم، تصمیم مایکروسافت برای سرمایه‌گذاری بر روی استارت‌آپ‌های حوزه فناوری اطلاعات بیشتر از این که با هدف دستیابی به حداکثر منافع مالی اتفاق افتاده باشد، با توجه به اهداف استراتژیک شرکت گرفته شده است. این رویکرد به مایکروسافت کمک می‌کند که با دستیابی به برتری استراتژیک در کوتاه مدت، زمینه‌ی انتفاع مالی در بلند مدت را هم فراهم کند.

استارت‌آپ‌هایی که با مایکروسافت وارد تعامل می‌شوند می‌توانند در کنار جذب سرمایه از سه سرویس اساسی آن بهره‌مند شوند:

- ادغام فنی با یکی از محصولات شرکت مایکروسافت مانند Office 365 یا Azure
- کمک برای ورود به بازار با استفاده از تیم فروش بزرگ و قوی شرکت مایکروسافت
- خدمات پرموشنال و تبلیغاتی مانند ارائه نمونه کارهای استارت‌آپ در کنفرانس بین‌المللی مایکروسافت

نکته جالب توجه در مدل سرمایه‌گذاری مایکروسافت، عدم اعمال محدودیت بودجه است. در واقع مایکروسافت هیچ حداقل یا حداکثری برای سرمایه‌گذاری‌های سالانه‌اش در نظر نگرفته است و هر سال بنا بر هدف‌گذاری‌ها و فرصت‌هایی که وجود دارد این تخصیص سرمایه صورت می‌گیرد. این ویژگی سبب شده است که مایکروسافت نسبت به رقبایش و صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر انطاف بیشتری داشته باشد. به این معنا که در مواجهه با هر استارت‌آپ یک روند خاص را در پیش بگیرد و متناسب با ویژگی‌های آن استارت‌آپ مقدار سهام مدنظر یا میزان سرمایه‌گذاری‌اش را مشخص کند. این انعطاف‌پذیری به M12 کمک کرد تا در نخستین سال فعالیتش ۱۸ قرارداد با استارت‌آپ‌ها منعقد کند. این در حالی است که حتی برترین سرمایه‌گذاران خطرپذیر هم تعداد سرمایه‌گذاری‌های کمتری دارند.

انعطاف‌پذیری مایکروسافت در سرمایه‌گذاری را می‌توان در گذشته و در یکی از دیوانه‌وارترین سرمایه‌گذاری‌های تاریخ که توسط مایکروسافت انجام شد، جستجو کرد. سال ۱۹۹۷ بود که پس از نزدیک شدن اپل به ورشکستگی و بازگشت استیو جابز به جایگاه مدیریت آن، جابز به سراغ بیل گیتس می‌رود و او را متقاعد می‌کند که ۱۵۰ میلیون دلار در اپل سرمایه‌گذاری نماید. عمل حمایتی مایکروسافت باعث شد تا اپل از مرز ورشکستگی فرار کند و چند سال بعد تبدیل به با ارزش‌ترین برند جهان شود و به عنوان یکی از بزرگترین رقبای مایکروسافت، ادامه‌ی حیات دهد. چند سال پیش زمانی که بالمر، مدیرعامل وقت مایکروسافت در یک برنامه‌ی تلویزیونی حاضر شده بود، سرمایه‌گذاری در اپل را عجیب‌ترین تصمیم مایکروسافت در تاریخ این کمپانی بزرگ دانست. شاید نتوان دلیل واقعی این سرمایه‌گذاری را مشخص کرد اما حدس و گمان‌های بسیاری در این باره وجود دارد. یکی از تحلیل‌هایی که در این باره ارائه می‌شود، تمایل مایکروسافت به حضور اپل در بازار به عنوان رقیبی است که با ارائه‌ی فناوری‌های جدید، نه تنها بازار مایکروسافت را محدود نمی‌کند بلکه آن را بسط می‌دهد چنانکه بسیاری از خدمات مایکروسافت بر بستر محصولاتی ارائه می‌شود که توسط اپل تولید و به بازار عرضه می‌شود.

مایکروسافت به سرمایه‌گذاری بلندمدت اعتقاد دارد. در واقع از دید کاشیاپ اینکه عده‌ای از سرمایه‌گذاران انتظار دارند که استارت‌آپ‌ها با رشد بسیار سریع منافع مالی کلانی را برای ایشان رقم بزنند، به استارت‌آپ‌ها ضربه می‌زند. بنابر نظر کاشیاپ مایکروسافت تلاش می‌کند بر روی اهداف بلند مدت متمرکز شود و به شرکت‌های تحت حمایت خود اجازه می‌دهد با گذر زمان رشد کرده تا سوددهی مورد نظر اتفاق بیفتد.

مایکروسافت به سرمایه گذاری بلندمدت اعتقاد دارد. در واقع از دید کاشیاپ اینکه عده‌ای از سرمایه‌گذاران انتظار دارند که استارت‌آپ‌ها با رشد بسیار سریع منافع مالی کلانی را برای ایشان رقم بزنند، به استارت‌آپ‌ها ضربه می‌زد.

یکی از رفتارهای جالب مایکروسافت که کم‌کم به دیگر سرمایه‌گذاران نیز منتقل شده است، سرمایه‌گذاری مشترک بر روی استارت‌آپ‌ها است. طبق بررسی‌های انجام شده، مایکروسافت اغلب از تصمیم سرمایه‌گذارهای خطرپذیری مانند Bessemer و Data Collective برای سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها پیروی می‌کند و در سوی دیگر نیز بعد از اینکه مایکروسافت تصمیم به سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپی می‌گیرد سرمایه‌گذاران خطرپذیر و سرمایه‌گذاران خطرپذیر شرکتی مانند Trinity ventures، Intel، Capital و Accel از تصمیم مایکروسافت پیروی می‌کنند. این موضوع نشان می‌دهد که شرکت‌های بزرگ علاوه بر اینکه به شناخت یکدیگر از فضای کسب و کار و استارت‌آپ‌ها اعتماد می‌کنند، موفقیت را در همکاری هر چه بیشتر با یکدیگر می‌بینند و می‌دانند اگر به جای رقابت در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری با یکدیگر همکاری داشته باشند، در ازای تقسیم منافع حاصل از سرمایه‌گذاری‌های موفق می‌توانند ریسک سرمایه‌گذاری خود را کاهش دهند.

ECOMOTIVE