

نگاه غول‌ها به استارت‌آپ‌ها، تهدید یا فرصت؟

سیلیکون ولی مبدا ایجاد موج‌هایی است که یکی پس از دیگری صنایع را تحت تاثیر قرار می‌دهند. برای مثال می‌توان از صنعت رسانه نام برد که نه تنها ساختارها، روش‌ها و ابزارهای آن تحت تاثیر پیشرفت‌های ایجاد شده در سیلیکون ولی قرار گرفت بلکه تا حدی به اهمیت این اثرگذاری پی برده است که بخش مهمی از انرژی خود را به پوشش تحولات سیلیکون ولی اختصاص داده است. سیلیکون ولی فناوری‌هایش را بر پایه‌ی فناوری اطلاعات توسعه داده و هر روز توانمندی و امکانات شکل گرفته در این حوزه را برای توسعه و بهبود یکی از صنایع دیگر بسیج می‌کند. سمت و سویی که سیلیکون ولی برای اثرگذاری و ایجاد تحول انتخاب می‌کند در رفتار سرمایه‌گذاران خطرپذیر یا همان VC ها قابل شناسایی است.

لجستیک یکی از حوزه‌هایی که در سال‌های اخیر تحت تاثیر فرهنگ سیلیکون ولی قرار گرفته است. صنعتی که جایگاهی مهم به عنوان تسهیل‌کننده‌ی اصلی تجارت و توزیع جهانی دارد و سالانه حدود ۲۰ تریلیون دلار خلق ارزش در آن اتفاق می‌افتد. شرکت‌های بزرگی مانند FedEx و UPS از جمله نقش‌آفرینان اصلی این صنعت هستند که در تعامل با سیلیکون ولی تحولاتی شگرف را رقم زده‌اند.

در بسیاری از موارد این نحوه مدیریت زنجیره‌ی تامین است که تفاوت اصلی بین شرکت‌ها را رقم می‌زند چنان که تیم کوک، مدیر عامل شرکت اپل، خود را به عنوان متخصصی در زمینه زنجیره تامین معرفی می‌کند و معتقد است که این تخصص به یکی از مزیت‌های رقابتی شرکت اپل تبدیل شده است. در چنین شرایطی که تمامی شرکت‌های بزرگ حساب ویژه‌ای روی پیشرفت‌های حوزه لجستیک باز کرده‌اند، واضح است که اگر بازیگران اصلی این صنعت نتوانند از توسعه فناوری و رشد روزافزون کسب و کارهای نوپا به نفع خود استفاده کنند، دور از ذهن نخواهد بود که به زودی باید همین کسب و کارهای به ظاهر کوچک را در رده‌ی رقبای جدی خود ببینند یا شاهد رشد رقبای خود به دلیل بهره‌مندی از نوآوری و چالاک‌ی استارت‌آپ‌ها باشند و کم‌کم جایگاه خود را به عنوان پیشرو و بازیگر اصلی از دست بدهند.

فدرال اکسپرس شرکتی پیشگام در خدمات لجستیک در آمریکا است که در سال ۱۹۹۴ نام فدکس را برای خود انتخاب کرد. این شرکت در سال ۱۹۷۱ توسط فرد اسمیت در لیتل راک آرکانزاس تاسیس شد و در سال ۱۹۷۳ کار خود را با ۱۴ فروند هواپیمای فالکن ۲۰ در ممفیس بر روی شبکه‌ای شامل ۲۵ شهر آمریکا آغاز کرد. همچنین در سال ۱۹۷۸ بود که دولت با کم کردن نفوذش در خطوط هوایی بر وسیعتر شدن فعالیت این شرکت تاثیر زیادی گذاشت.

فدکس بعدها به تجزیه سرویس‌های خود پرداخت و امروزه شامل چهار زیر مجموعه سازمان دهی شده است که هر کدام وظیفه خاصی دارند و به گروه خاصی از مشتریان خدمت‌رسانی می‌کنند. فدکس اکسپرس اصلی‌ترین خدمت این شرکت است که در واقع سرویس پست سریع این شرکت است و با استفاده از خطوط هوایی این شرکت عمده‌ی سودآوری فدکس را رقم زده است. فدکس اکسپرس و فدکس گراند به طور معمول به افراد مستقل سرویس‌رسانی می‌کنند در حالی که ارسال مرسولات از طریق دریا بیشتر برای کسب و کارها صورت می‌گیرد. برای سرویس‌دهی بهتر به مشتریان، که در طیف‌های گوناگونی پراکنده هستند، شرکت فدکس سرمایه‌گذاری‌های عظیمی را بر روی زیر ساخت‌ها و شبکه‌ی حمل و نقل‌اش انجام داده تا سرویس ارزان‌تر و کاراتری را ارائه نماید. این سرمایه‌گذاری‌ها به شرکت کمک کرده است که بتواند محصولات گوناگونی را ارائه دهد و به گروه وسیعی از مشتریان مختلف خدمت‌رسانی کند اما مشکلی که به طور طبیعی با این سرمایه‌گذاری‌ها همراه شده است، افزایش پیچیدگی و بروکراسی درون شرکت است که ممکن است موجب سرویس‌رسانی ضعیف به مشتریان گردد.

توجه به استارت‌آپ‌ها یکی از راهکارهای حل این مشکل است. استارت‌آپ‌هایی در این حوزه هستند که می‌توانند با رویکردی متمرکز، چابک و البته با بازدهی بیشتر، فرآیندهای فدکس را به صورت حرفه‌ای پیاده‌سازی کنند. تعامل با این استارت‌آپ‌ها فرصت مناسبی

برای فدکس است تا سرعت رشد خود را حفظ کرده و خلاقیت، نوآوری و چابکی را به کسب و کار خود خود تزریق کند. برای استارتاپ ها نیز همکاری با فدکس شانس بزرگی است تا بتوانند راه صد ساله را یک شبه طی کنند و از منافع مادی و معنوی ای که به واسطه همکاری با غول لجستیک دنیا برای آن ها مهیا می شود، بهره مند شوند.

در سال های اخیر استارتاپ ها به صورت گسترده وارد حوزه ی حمل و نقل شده اند و شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر و شرکت های لجستیکی از سال ۲۰۱۶ سرمایه گذاری های عظیمی را بر روی این کسب و کارهای کوچک انجام داده اند. چنانکه امروزه استارتاپ ها با حرکت روی مرزهای فناوری و بهره مندی از ظرفیت گوشی های هوشمند و تکنولوژی بارکد، فرآیندهای لجستیکی را به بخش های تخصصی تر تقسیم کرده اند و هر یک با بهینه سازی قسمتی از آن امکان ارائه خدمات ارزان تر و باکیفیت تر را ایجاد کرده اند. رشد این استارتاپ ها به گونه ای بوده است که هم اکنون می توانند تمامی خدماتی که شرکت های بزرگ مانند FedEx و UPS ارائه می دهند را به صورت تخصصی ارائه دهند.

کمپانی های بزرگ در برابر این رشد استارتاپ ها بیکار ننشسته اند چرا که می دانند به زودی این استارتاپ ها به رقابتی جدی بدل خواهند شد و بخشی از بازارشان را خواهند ربود. هر کدام از شرکت های بزرگ بنا بر سیاست هایی که دارند تلاش می کنند از فرصت سرمایه گذاری بر روی استارتاپ ها بهره مند شوند یا اینکه در زمانی مناسب نسبت به خرید آن ها اقدام کنند.

با وجود تفاوت رویکرد فدکس و UPS هر دوی این غول های لجستیکی به این جمع بندی رسیده اند که توسعه و رقابت در بازار با تکیه بر منابع داخلی امکان پذیر نیست و بایستی راهکاری برای استفاده از ظرفیت های بیرونی در پیش بگیرند و لذا بهره مندی از نوآوری شرکت های نوپا را یکی از اولویت های خود قرار داده اند.

UPS به منظور شناسایی فرصت های سرمایه گذاری بر روی استارتاپ ها صندوقی را تحت عنوان صندوق سرمایه گذاری استراتژیک UPS ایجاد کرده است تا بازوی سرمایه گذاری این شرکت باشد. از سال ۲۰۱۲ به بعد ۲۲ سرمایه گذاری توسط UPS انجام شده است که از این تعداد، ۱۶ سرمایه گذاری توسط همین بازوی سرمایه گذاری شرکتی انجام شده است. ۶ سرمایه گذاری دیگر توسط شرکت اصلی UPS صورت گرفته است. اگر به استارتاپ هایی که UPS روی آن ها سرمایه گذاری کرده نگاهی بیندازیم، می توان آن ها را در دسته های لجستیک سلامت، تکنولوژی هواپیماهای بدون سرنشین و تجارت الکترونیک قرار داد که همگی این موضوعات مربوط به فعالیت های شرکت مادر هستند. این ارتباط نشان می دهد UPS شرکت هایی را برای سرمایه گذاری انتخاب کرده که از طریق آن ها خود را با تکنولوژی روز دنیا همگام سازد و بازارش را گسترش دهد و در عین حال بتواند افزون بر حمایت های مالی، از طریق ارائه خدمات و مشاوره های تخصصی این استارتاپ ها را یاری کند.

در فدکس رویکرد متفاوتی نسبت به UPS مشاهده می شود. برعکس UPS که بیشتر به عنوان سرمایه گذار با استارتاپ ها تعامل می کند، تقریباً تمامی قراردادهای فدکس به صورت مالکیت است و ترجیح می دهد به طور کامل آن ها را خریداری نماید و اجازه دهد این شرکت ها به عنوان زیر مجموعه ای از شرکت فدکس به جنگجویی خود ادامه دهند. تفاوت در رویکردهای فدکس و UPS به همین مورد محدود نمی شود و شاهد آن هستیم که اعتماد به کسب و کارهای نوپا در فدکس سطح پایین تری دارد و این شرکت بیشتر علاقه مند به خرید شرکت هایی است که به بلوغ نسبی رسیده اند.