

Majanduskriis – kellele õnnetus,

Ettevõtlus ja innovatsioon majanduslanguse ajal.

Tõlge ajakirjast MIT Technology Review.

Praegune aeg on raske uut raha otsivatele ettevõtjatele ja isegi riskikapitalifirmadele, kes võivad olla sunnitud olemasolevas portfellis valikuid langetama. Siiski, nüüd võib olla just õige hetk, et muuta suurepärane idee püsivaks ettevõtteks. Vähemalt arvasid nii riskikapitalistid ja ettevõtjad, kes kogunesid Ränioru aeg arutama, miks on majanduslangused parim aeg ettevõtete käivitamiseks ning vana korra kukutamiseks.

Riskikapitalifirma Draper Fisher Jurvetson tegevdirektor Steve Jurvetson ning Yahoo Musicu endine juht ja Benchmark Capitali resident-ettevõtja Dave Goldberg selgitasid, et kuigi langevate ettevõtlustitaanide ja valitsuse muutliku poliitika maailm on kaootiline, loob kaos võimalusi ning viletsamad ajad sunnivad keskendumale. Jurvetsoni ja Goldbergiga ühines kolm ettevõtjat, kes kirjeldasid oma värskest käivitatud ettevõtete sünnivalusid ning toimelekustrateegiaid.

Need kolm on Krishna Subramanian, kes on kaasasutajaks firmale Mobclix, mis aitab iPhone'i arendajatel oma rakendusi monitorida ja nendelt kasumit teenida; Leah Culver, kes asutas nüüdseks tegevuse lõpetanud mikroblogimissaidi Pownce (praegu arendab ta sotsiaalseid tehnoloogiaid blogimissaidis Six Apart) ja Sol Lipman,



Steve Jurvetson

kaasasutaja firmale 12seconds, mis tema lootuste järgi teeb lühivideote vallas sama, mida Twitter tegi teksti puhul.

Technology Review' peatoimetaja ja väljaandja Jason Pontin oli moderaatoriks diskussioonile, mis toimus veebruarikuusel kokkusaamisel California osariigis Mountain View's, mida rahastas Ränioru äri- ja tehnoloogiafoorum Churchill Club. Järgnevad toimetatud ja kontsentreeritud väljavõtted toimunust.

•• Miks alustada ettevõttega just nüüd? Paljudele inimestele võib praegune aeg näida selleks kõige halvemana. Ja siiski, nagu Steve teile ütleb, on ajaloos häid näiteid, mis viitavad, et praegu võib olla firma asutamiseks väga hea aeg.

Steve Jurvetson: parim aeg. Investori vaatenurgast ei ole kindlasti paremat aega alustavasse ettevõttesse raha paigutamiseks. Neid loovad ettevõtjad suhtuvad tehtavasse üsna kirglikult. Nappide vahenditega kasvatatud firmad kipuvad olema leidlikumad, õigus?

See kipub varakult vormima firma DNA-d. Mõni ettevõte, nagu Hewlett-Packard, on tänaseni endiselt säästlik, suuresti tänu oma juurtele. ... On ka nii, et alustavad ettevõtted saavutavad edu segaduse käigus.

Vasakul ja paremal oma mõõkadele viskuvad suured firmad loovad võimalusi uutele tulijatele. See on peaaegu nagu oleks metsatulekahju puhastanud vanad puud ja nüüd võivad preeriad taas kasvada, samuti uued tulijad ja uued liigid. Kui sa oled näiteks [alustav elektriautootootja] Tesla, siis milline oleks parem aeg General Motorsi ja Chrysleriga võistlemiseks?

•• Sol, miks teie otsustasite oma ettevõtte just nüüd käivitada?

Sol Lipman: me otsisime raha septembris. See oli väga keeruline aeg, praegu on endiselt väga keeruline aeg. Oktoobris ütlesin: „Me ei hakka enam rohkem raha otsima,“ sest ma veetsin rahaotsingutel 80% oma ajast selle asemel, et keskenduda oma tootele ja teha suurepärasest tööd. Niipea kui me hakkasime keskendumale, hakkasime edu saavutama. Ja ma arvan, et see on võti selles majanduslanguses edu saavutamiseks. ... Jah, sa töötad umbes tuhat korda



Sol Lipman

kõvemini kui sa üldjuhul töötad, kuid oled kirglik ja viid selle lõpuni.

Nii et kui me läheme lisaraha otsima, usun ma, et: a) meie firma saab olema väärtuslikum ja b) me mõistame oma tulumudelit. Meil on püsivus. Me oleme tulevikus palju paremal positsioonil. Ja meil on – nagu Steve ütles – säästlik kultuur.

•• Krishna, miks käivitada firma praegu?

Krishna Subramanian: liikvel on tohutult talenti. Alati on tõeliselt andekaid inimesi, kes tahavad lahkuda suuremate ettevõtetest, ja nad on olnud peaaegu nagu koopas, valmis plahvatama.

Ma mõtlen – kui seda teha, siis võib sama hästi teha seda praegu.

Dave Goldberg: [kuni] tõenäoliselt aastapoolteise taguse ajani oli kapital odav. Oli mõistlik see raha vastu võtta. Kuid odav kapital muutis kõik ülejäänud kalliks. Ja nii oli talent, kinnisvara, reklaam ja kõik mida oli vaja teha oma firma üles ehitamiseks tõesti kallis. Kõigil oli ligipääs odavale kapitalile. Ja nüüd me lihtsalt keerame selle teistpidi. Mida need inimesed ütlevad, on see, et kõik ülejäänud on nüüd odav. Tõenäoliselt saaksite praegu endale välja rääkida tasuta pinna, kui seda tõesti vaja oleks.

•• Miks te lisakapitali ei korja?

Dave Goldberg: selle äri [on-line muusika litsentseerimissüsteemi arendamiseks] tarbeks ma riskikapitali ei kogu, sest nende mõõtmetega äri, mida meie rajada püüame, ei vaja tegelikult seda kalli tasemega kapitali.

kellele õnn



Poolteist aastat tagasi – oleks ma selle vastu võtnud, kui see oluks odav? Tõenäoliselt jah. Nendes asjades peab suutma olla paindlik. Kuid ma olen praeguses olukorras õnnelikum, sest kõik muu, mida ma teen, muutus odavamaks, nii ei vaja ma kapitali.

•• Nii et ükski nendest inimestes – ka Leah, kes on läinud tööle suuremasse firmasse – ei otsi kapitali. Keegi ei vaja teie raha, Steve.

Sol Lipman: see ei ole tõsi!

•• Nii, Sol tahab teie raha.

Leah Culver: kui see on hirmutav aeg riskikapitalistide jaoks kui asi puutub tarbe-Interneti, siis arendajate jaoks on praegu parim aeg. Avatud lähtekoodiga tarkvara on jõudnud punkti, kus saab rajada äärmiselt skaleeritavaid süsteeme. Pilve-andmetöötlus on odav. Kõik, Amazonist Microsoftini,

pakuvad nüüd pilveandmetöötlust ja see on hämmastav. Nii et tarbe-Interneti jaoks on see olnud suurepärase, suurepärase asi. Kõik on nii odav. Ja kuidas riskikapitalistid sellesse suhtuvad?

Steve Jurvetson: meie avastame, et kirjutame Interneti-firmadele rohkem ja väiksemaid tšekke ning see on suurepärase. Tegelikult see meile meeldib.

Alustava ettevõtte sunnitud müügiks on praegu halvim aeg – seda ei saa teha, kuidas ka ei püüaks.



Krishna Subramanian

•• Üks silmatorkavamaid asju praeguse turu juures on see, et väljumisstrateegiad, mida riskikapitalistid otsivad – aktsiaemissioonid ja ülevõtmised – on väga ebakindlad. Kuidas haldavad riskikapitalistid oma investeeringuid, kui nad ei tea, kuidas nad oma raha kätte saavad?

Steve Jurvetson: on kaks keerukuse kihiti. Alustava ettevõtte sunnitud müügiks on praegu halvim aeg – seda ei saa teha, kuidas ka ei püüaks. Likviidsust ainult likviidsuse pärast ei maksa otsida. Ja siis, riskikapitalifirma sees võib olla eraldiseisev probleem. ... Olete korjanud kogu saadaoleva kapitali ja ootate ikka neid aktsiaemissioone. Mõni firma peab oma portfelli valikuid tegema.

Dave Goldberg: see on riskikapitaliäri fundamentaalsem probleem ja see mõjutab investimisstrateegiat. See ei ole ainult Benchmarki probleem. Iga muul ajal oleks palju ettevõtteid juba börsil – suurepäraseid firmad, kasumlikud, kasvavad kenasti. Kuid nende firmade jaoks ei ole avalikku turgu. Ja nii jääbki teile lootus liitumis- ja ülevõtmisotsustele, mida ei pruugi samuti olla. ... See võib olla aeg, kui me kaotame palju nõrgemaid [riskikapitali]firmasid.

•• [Vaadates ettevõtjate poole] Kas teie üldse mõtlete väljumisstrateegiatele?

Sol Lipman: me mõtleme kogu aeg väljumisstrateegiale. Eesmärk peab olema mõttes, iga päev peab selle visualiseerima ja selle peale mõtlema. Kuid väärtuse loomine toimub päev-päevalt. Me tegelikult kesknadume oma töö tegemisele päev-päevalt. >>



Dave Goldberg

•• Me kõik ütlesime õhates, et majanduslanguse ajal on värbamine lihtsam, sest inimesed on saadaval; kuid ka raske, sest aktsiaoptsioonid ei ole kuigi liigitõmbavad, kui aktsiaemissioone ei ole. Leah, kuidas [tegevjuht] Chris [Alden] teid Six Aparti meelitas?

Leah Culver: kuulate mind üle? Six Apart teenib palju raha, pakkudes teenuseid meediale ja suurtele professionaalsetele blogijatele. Nad loodavad sel aastal saavutada tõelise pöörde ja muutuda kasumlikuks. Ma ei saa sellest liiga palju rääkida.

Krishna Subramanian: meie õnneks on iPhone olnud tõeliselt kuum kaup ja palju inimesi püüab siseneda mobiilirakenduste ruumi. Meil on piisavalt vedanud, et mõnest suurest firmast andekaid inimesi leida.

Dave Goldberg: kui tahate olla ettevõtja, siis kõige parem on järele mõelda, kas suudate inimestele edasi müüa unistust ja kirge? Kui te seda suudate, siis see on tõenäoliselt üks olulisemaid kvalifikatsioone. Kui teil on teisi oskusi, kuid te seda ei suuda, on raske ettevõtja olla, olgu aeg hea või halb.

•• Kui teil on liiga palju raha, saate rahastada iga hullu ideed. Kas liiga vähene raha toob kaasa tervistava distsipliini?

Steve Jurvetson: me püüame teada saada, mis korreleerub portfelliga edu või läbikukkumisega. Üks korrelatsioon [läbikukkumisega], mis pidas vastu nii tõusu kui ka mõõna ajal, oli seeria A – esimese rahastamisvooru – suurus. Mida suurem see oli, seda tõenäosemalt läks ettevõtte põhja.

Sol Lipman: ma arvan, et majandus on teinud igale ettevõtjale suure teene, panes teid teadma, mida te tahate. Asja mõte on minna ja teha midagi. See ei ole väljumine, see ei ole raha – see on selle asja tegemine, mis on teil teha.

•• Ettevõtjad: ärimaailma ükskõiksed kunstnikud! Mitte ükski [siinolevatest] ettevõtjatest ei võtnud raha äriinglitelt. Kas mõni teist kaalus seda?

Krishna Subramanian: inglirahastamine on kindlasti midagi, millest me oleme huvitatud, eriti sellel turul, kus me suudame võtta väiksemal määral inglirahastamist, kus väljumise maht ei pruugi olla nii suur kui see võinuks olla viie aasta eest. Suurel osal professionaalsetest inglitest on palju kontakte ja nad avavad palju uksi.

Leah Culver: need, kellel on headel aegadel paksud märkmikud, kipuvad praegu raha enda ligi hoidma.

•• Kui peab paika, et majanduslangus on sageli ajaks, mil suurepärased ideed muudetakse kauakestvateks ettevõtteks, siis millised on need ideed?

Sol Lipman: Twitter!

Steve Jurvetson: ma ei arva, et ruumis oleks üks elevant – seal on palju imetajaid ja ma panustan kogu mänguväljale.

Dave Goldberg: me oleme napilt läbinud meediaäri muutumise füüsilisest digitaalseks. Loomulikult inimesed näevad, et asi, mis esimesena kaob, on füüsiline ajaleht. ... Me oleme endiselt väga varajases etapis ja videol on selles tõenäoliselt suurim roll.

Leah Culver: oh jumal. Telefonid: tehke need väiksemaks, jõudke sinnamaale kiiremini. Palun kiirustage. Ma tahan vaadata telefoniga videoid. Ma tahan oma telefoni kaudu sõprade kohta infot, ma ei taha omada mingit muud seadet. Lihtsalt jõudke sinnamaale, palun.

•• Arenevas ja vaeses maailmas on terve rida probleeme, mis vajavad elegantseid lahendusi. Seal on tõelised turud ja raha, mida saab teenida, kuid on ka kohti, kus tehnoloogia võib tõesti inimeste elu paremaks muuta. Kas mõni teist on huvitatud tehnoloogiate loomisest India, Hiina või Aafrika tarbeks?

Steve Jurvetson: meie planeedil on nii palju vajadusi. Selle alajaotus on veepuhastus – tõenäoliselt suurim ebakõla karjuva, hiiglasliku turu ja tehnoloogilise innovatsiooni puudumise vahel, mida mina näinud olen. Tegu on triljoni dollari võimalusega ja see on kõigest veepuhastus.

kui tahate olla ettevõtja, siis kõige parem on järele mõelda, kas suudate inimestele edasi müüa unistust ja kirge?

•• USA valitsuse majanduse turgutamise pakett toob kaasa selle, et palju raha valatakse Räniorgu ja sarnastesse kohtadesse. Kas inimesed teavad, mida sellega peale hakata?

Steve Jurvetson: osa Obama püüdlusi kallab palju raha alustavatesse ettevõtetesse. Palju, mitusada miljonit dollarit. Ja ma ei arva, et see on läbinisti hea asi.

•• Pealtvaataja: aga kas teie võimendate kapitali valitsuse stimuleerimiskapitali abil?

Steve Jurvetson: jah, kindlates ettevõtetes. On mõni ettevõtte, mis on seotud solaartermilise ja päikeseenergia installaerimisega, mis toetus varem maksukapitali investeringutele [mille puhul osariigi või föderaalvalitsus annab taastuvenergia projektide rahastamiseks maksustimuleid].

Nüüd on paigas uus kava, mis on isegi parem kui see, millest me unistasime. Me ei teinud selleks lobitööd, me ei küsinud seda kunagi, kuid meie perspektiivist tekitab see igasugu päikeseenergiainstallatsioonide buumi. Me ei investeerinud firmadesse lootuses saada abiraha ega lootuses, et valitsus tormab kohale ja loob regulatsioonirežiimi, mis ei soodusta konkurentsi.

Kui see aga juhtub, on tegu süllekukunud õnnega, ja meie ei kavatse sellest loobuda. Ainus probleem on, et järgmist samalaadset ei saa ette prognoosida. Moore'i seadus ei pööra tähelepanu majanduslangusele ega depressioonile. ... Nii on ootel kogu see innovatsioon, mis leiab tee sektorites revolutsiooni tegemiseks.

Alustavad ettevõtted ja uute firmade moodustamine on tuleviku majandushiiglased – on alati olnud, jäävad selleks alati.

Copyright 2009 Technology Review, Inc.
Levitaja Tribune Media Services



Leah Culver