

06/01/2014 :: Startups

## Startups 104: Αστικοί Μύθοι

*Μύθοι και αλήθειες για τις νεοφυείς επιχειρήσεις*



Έχοντας ψηλαφίσει λίγο το γενικότερο πλαίσιο θα κάνουμε τώρα μια προσπάθεια μερικής “αποκαθήλωσης” κάποιων παρανοήσεων που επικρατούν στον χώρο και στο ευρύτερο κοινό, κυρίως μέσω παραδειγμάτων από συγκεκριμένα περιστατικά, είτε αυτά είναι γνωστά, είτε όχι.

## Φτιάχνεται η νέα Silicon Valley στο Μπραχάμι/Νέο Δελχί/ποταμό Νίγηρα

Τεχνο-ουτοπική αντιμετώπιση με στοιχεία **ευσεβών πόθων**: πολλοί το προσπάθησαν, πολλά κατάφεραν είναι γεγονός, αλλά σαν την Χαλκιδική (California) δεν είναι. Ακόμα και τώρα μετά από απανωτούς κύκλους outsourc-

ing, πανεπιστήμια σε όλο τον πλανήτη που παράγουν επιστήμονες και γενικά μια παγκόσμια ένταση επενδύσεων στην πληροφορική, **περισσότερο από το 50%** του λογισμικού παγκοσμίως παράγεται στην California. Αντίστοιχη δραστηριοποίηση δεν παρατηρείται ούτε καν σε άλλες πόλεις ή πολιτείες της ίδιας χώρας.

Ο παραπάνω μύθος στηρίζεται σε ένα σύνολο λανθασμένων αντιλήψεων ή στην άγνοια, όπως οι περισσότερες υπεραπλουστεύσεις. Κατά τον Paul Graham, είναι μεν **δυνατό**, αλλά θέλει **πολλά περισσότερα** από θέσεις για laptop σε ανοικτούς χώρους και λευκούς πίνακες με σημειώσεις σε post-it (βλ. ["How to be Silicon Valley – 2006"](#)).

## Αρκεί μια καλή ιδέα και ίσως σκληρή δουλειά

Η έμφαση στην "καλή ιδέα" είναι ένας κραταιός αστικός μύθος ο οποίος μπορεί επίσης να αποδειχθεί και επικίνδυνος για μερικούς από εμάς. Ένας που ασχολήθηκε λίγο παραπάνω για να αποκαταστήσει την πραγματικότητα είναι ο [D. Heinemeier-Hansson](#) της **37signals** (γνωστός και από τα [Rework](#) και [Remote](#)):

*Σκεφθείτε την ταινία "Social Network": ξεκινάει με 10 λεπτά όπου δύο παιδιά γράφουν κώδικα σε ένα γκαράζ και συνεχίζει όταν έχουν γίνει εκατομμυριούχοι. Κανείς ποτέ δεν αναρωτήθηκε τι συνέβη ενδιάμεσα;*

Σε κάποιον εξωτερικό παρατηρητή η έμφαση στην **αρχική ιδέα** κάνει τα επόμενα στάδια να δείχνουν ουσιαστικά γραμμικά: Ξεκινάμε με (1) δύο ή τρία αγόρια με (2) γνώσεις προγραμματισμού και (3) έλλειψη επαφών με το αντίθετο φύλο. Είναι "μέσα στα πράγματα" και με βαρβάτο IQ. Ένα βράδυ που παίζουν World of Eve on-line tetris, (4) έρχεται η επιφοίτηση. Όπως αναφέρει ο **Steve Blank**, "ο Θεός μιλάει ξανά, για πρώτη φορά μετά από τον Μωυσή και τα καμμένα βούρλα" (επιτρέψτε την κάπως ελεύθερη απόδοση στην γλώσσα μας). Κλείνονται μετά σε ένα γκαράζ και το μόνο που μένει είναι να **υλοποιήσουν την ιδέα** που ήρθε στο (4). Θυμηθείτε: Ξέρουν να προγραμματίζουν (2), δεν έχουν και κάτι άλλο να κάνουν (1, 3) και τέλος την προηγούμενη φορά που συνέβη το ίδιο (4) κάποιος πέρασαν 40 χρόνια στην έρημο, σε ένα χρονάκι στο γκαράζ θα κολλήσουμε;

## Μερικά επιπλέον στοιχεία:

Οι περισσότερες startup "πεθαίνουν" μέσα στον 1ο χρόνο με κύρια αιτία θανάτου διαφωνίες μεταξύ των ιδρυτών τους, περίπου στις μισές περιπτώσεις.

Η ιδέα δεν παίζει τόσο σημαντικό ρόλο όσο η **διάθεση συνεχούς βελτίωσής** της και η **σκληρή δουλειά** που απαιτείται προς αυτή την κατεύθυνση. Κλασικό παράδειγμα το: "site που βοηθάει στο παραμένουν σε επαφή μετά το τέλος των σπουδών τους οι απόφοιτοι μερικών πανεπιστημίων και κολεγίων".

Πολλές από όσες πετυχαίνουν, έχουν αλλάξει τουλάχιστο μια φορά πορεία, η οποία είναι μια επίπονη εμπειρία μιας και πάντα αναιρείται δουλειά που έχει ήδη γίνει.

Χρειάζονται μερικές φορές **πολλά κεφάλαια**, κυρίως όταν έχουμε land-grab, όπως αναφέρθηκε στο [Startups 103](#).

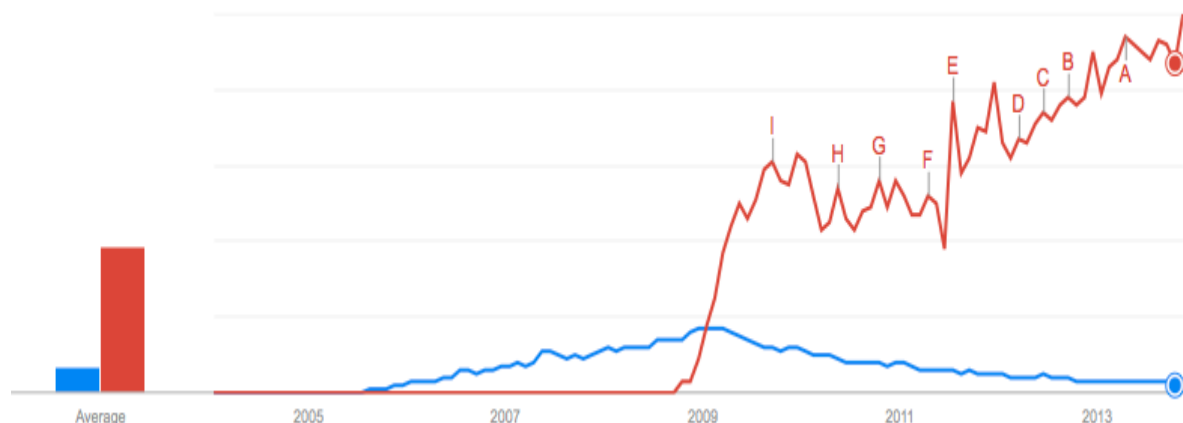
Για το... χρηματικό, μια ιστορία που αναπαράγεται με κάθε επιφύλαξη, γιατί δεν έχει διασταυρωθεί πλήρως: Εταιρία που χορηγεί μικροδάνεια χρειαζόταν ένα μεγάλο αριθμό από δείγματα δανειοδότησης. Τα μικροδάνεια εγκρίνονται με αλγοριθμικά κριτήρια, επομένως το στατιστικό δείγμα είναι απαραίτητο. Ο μόνος τρόπος ήταν η χορήγηση μεγάλου αριθμού δανείων από την ίδια. Μερικά εκατομμύρια λίρες δόθηκαν σε δάνεια, με πολλά από αυτά να μην εξυπηρετηθούν ποτέ. Έτσι η εταιρία αυτή παρήγαγε ουσιαστικά το δείγμα της.

## Μια εταιρία πρέπει να έχει κερδοφορία ή ενδείξεις κερδοφορίας από νωρίς

Πολλές φορές ναι, αλλά όχι πάντα. Επιτρέψτε μου να διηγηθώ την πικρή ιστορία του **Last.fm**.

Το Last.fm είναι ένα από τα πρώτα πετυχημένα internet-ραδιόφωνα. Με βάση επιλογές ή επεξεργασίας των MP3 των χρηστών, προτείνει επιλογές για μουσική δημιουργώντας "προσωπικούς" ραδιοφωνικούς σταθμούς. Σε κάποιο στάδιο της ανάπτυξης του, δέχθηκε επενδύσεις από κάποιο **Ευρωπαϊκό fund**. Μαζί με τις επενδύσεις ήρθε και η **πίεση** για κερδοφορία με αποτέλεσμα την διαφημιστική καμπάνια για συνδρομές που παρείχαν πρόσβαση σε επιπλέον χαρακτηριστικά (features). Επίσης κάποια προϋπάρχοντα χαρακτηριστικά, "μετακόμισαν" στο συνδρομητικό πακέτο.

Λίγο αργότερα μια εταιρία με ανάλογο αντικείμενο, η Spotify, δέχθηκε επενδύσεις από ένα **Αμερικάνικο** σχήμα. Οι Αμερικάνοι με περισσότερη εμπειρία αλλά και υπομονή έδωσαν έμφαση στην **ανάπτυξη** της εταιρίας και στο να γίνει το Spotify ο de facto προορισμός για Internet ραδιόφωνο. Έχοντας ένα "χορταστικό" δωρεάν πακέτο υποστηριζόμενο από διαφημίσεις μαζί με **προαιρετική** συνδρομή κατέκτησε σιγά σιγά την αγορά. Η κατάληξη για το Last.fm φαίνεται στα google trends εδώ:



Spotify – κόκκινο VS Last.fm – μπλε

Η πίεση λοιπόν για κερδοφορία πολύ νωρίς, είναι σε πολλές περιπτώσεις μοιραία. Γιατί όμως να συμβαίνει αυτό;

# Δεν παίζει ρόλο το σε ποια χώρα/πόλη δραστηριοποιείται μια εταιρία

Εναλλακτικά και ως: "Όσο περνάει ο καιρός, η έδρα μιας startup θα παίζει όλο και λιγότερο σημαντικό ρόλο".

Ας συνυπολογίσουμε αρχικά τα ποσά που χρειάζονται για να επεκταθεί μια εταιρία (προηγούμενο παράδειγμα). Σε αυτήν την περίπτωση καταλαβαίνουμε ότι μετά από τις πρώτες υλοποιήσεις της ιδέας είναι σημαντικό να υπάρχει μια **επιχειρηματική κοινότητα** διατεθειμένη να επενδύσει ποσά της τάξεως των μερικών εκατοντάδων χιλιάδων δολαρίων.

Αυτή τη στιγμή σε αυτόν τον πλανήτη τα σημεία όπου υπάρχουν τέτοιες επενδυτικές κοινότητες, είναι ελάχιστα. Στο Λονδίνο όπου ζω για να αναφέρουμε μια περίπτωση, οι περισσότεροι επενδυτές προέρχονται από τον χρηματοπιστωτικό τομέα (City). Οι αντιλήψεις τους έχουν διαμορφωθεί αντίστοιχα, έτσι δεν κοιτάζουν χαρακτηριστικά όπως μέγεθος αγοράς, την ιδέα και την εκτέλεση της ή ποιο πρόβλημα λύνεται από μια startup, όσο περισσότερο **άμεσα μετρήσιμα** οικονομικά χαρακτηριστικά όπως πωλήσεις, συμβόλαια, εκδηλώσεις ενδιαφέροντος και πατέντες. Ένας λόγος που το Λονδίνο δεν παράγει startup παγκόσμιας εμβέλειας είναι ότι δεν τους δίνεται το **απαραίτητο** "οξυγόνο" για να να εγκαθιδρυθούν παγκόσμια πριν αρχίσουν να παράγουν έσοδα.

Γενικά, σχεδόν μόνο στην **Silicon Valley** υπάρχει αυτή τη στιγμή αρκετή τεχνογνωσία και διάθεση για την ανάπτυξη εταιριών οι οποίες στοχεύουν πρώτα σε καθιέρωση και μετέπειτα στην κερδοφορία.

# Οι startup είναι μια λοταρία, πλουτίζεις αν κερδίσεις, αλλιώς χάνεις τον χρόνο σου

Μόνο σε οπορτουниστικές περιπτώσεις. Το **80% με 90%** των startups αποτυγχάνει στο να γίνει η επόμενη Google του τομέα της. Από αυτές, ένα **10% περίπου** καταλήγει στην δημιουργία μιας **υγιούς επιχείρησης** στην οποία οι αρχικοί ιδρυτές έχουν την κυριότητα της επιχείρησης και ένα εισόδημα ελαφρώς υψηλότερο από αυτό που θα είχαν σε μισθωτή εργασία.

Χωρίς περαιτέρω στατιστικά μεγέθη, από περιστατικά που έχουν γραφθεί στον τύπο αλλά και από εμπειρίες προσωπικές, γνωστών και φίλων: Σε κάποιες συμβαίνει το λεγόμενο "**acquire**". Μια μεγαλύτερη εταιρία αγοράζει την startup μιας και υπάρχει η δυνατότητα αλληλοσυμπλήρωσης των υπηρεσιών. Δύο αγαπημένα παραδείγματα είναι η πλατφόρμα **Android**, που αγοράστηκε από την Google (περισσότερα [εδώ](#)) και η **Flickr** από την Yahoo.

Κάποιες άλλες κρατάνε το "δέσιμο" της ομάδας και την όλη επένδυση και μετατρέπονται σε consultancies. Οι ομάδες κρατάνε το ότι έχουν μάθει να δουλεύουν μαζί, ότι έχουν προσλάβει έναν λογιστή, έχουν ξεκινήσει μια μισθοδοσία, έχουν ξενιτεύσει 2-3 ξαδέλφια τους και άλλα. Όλη αυτή η υποδομή χρησιμοποιείται στην εκτέλεση έργων για τρίτους.

Ένα μείγμα των δύο προηγούμενων σεναρίων: να έχουμε **acquire** όχι για το προϊόν ή υπηρεσία της startup, αλλά για την **ομάδα** που έχει χτισθεί.

Μερικά στελέχη χρησιμοποιούν τις γνώσεις και τις ικανότητες που απέκτησαν ως εφόδια στην μετέπειτα επαγγελματική τους πορεία. Ο πιο απλός τρόπος είναι γράφοντας περισσότερες "**ώρες πτήσεως**" στον τομέα τους. Ο επόμενος είναι με την εμπειρία που αποκομίζεται σε συγγενείς τομείς και δραστηριότητες όπως οικονομικά, συγγραφή προδιαγραφών, διοίκηση, παρουσιάσεις, μαγειρική.

Τέλος μερικοί **εθίζονται** στο... άθλημα και συνεχίζουν στην επόμενη startup ή σε εταιρία που μόλις βγήκε από την startup φάση/κατάσταση.

Like 19 Tweet

Tags: lies, myth-busting, myths, silicon valley, startup lottery, startups

---

### Written by Dimitrios Mistriotis

Computer Geek next door. Follow me on Twitter @dimist. Connect: <http://linkd.in/1j6jyte>

[View all posts by Dimitrios Mistriotis](#) →

---