

Как и что продать слону? *

Олег Бяхов

Директор по развитию бизнеса
IBM в России и СНГ

* «Кто сказал, что слоны не умеют танцевать?» -
книга Лу Герстнера, Президента IBM (1993 – 2002), осуществившего переворот в
судьбе корпорации, которую рынок считал исчезающим мастодонтом

Не каждому стартапу суждено стать ДА – но это еще не трагедия....



?!

Пять простых советов стартапам, для которых продажа крупной корпорации – тоже вариант

*«Купи кирпич» - путь в
никуда.*

Создавайте
действительно ценную
компанию

*Львы не
едят манго.*

Понимание
стратегии
развития
корпорации

*Лучше рано,
чем никогда.*

Своевременное
вовлечение в
партнерские
программы

*Ваши бы слова
– да Богу в
уши!*

Правильные
коммуникации

*Гибрид персика с
миндалем – это для
Мичурина.*

Интеграция в
технологические
платформы.

Стоимость технологической компании

Ключ к повышению стоимости компании – защищенная IP

«Купи кирпич» - путь в никуда.

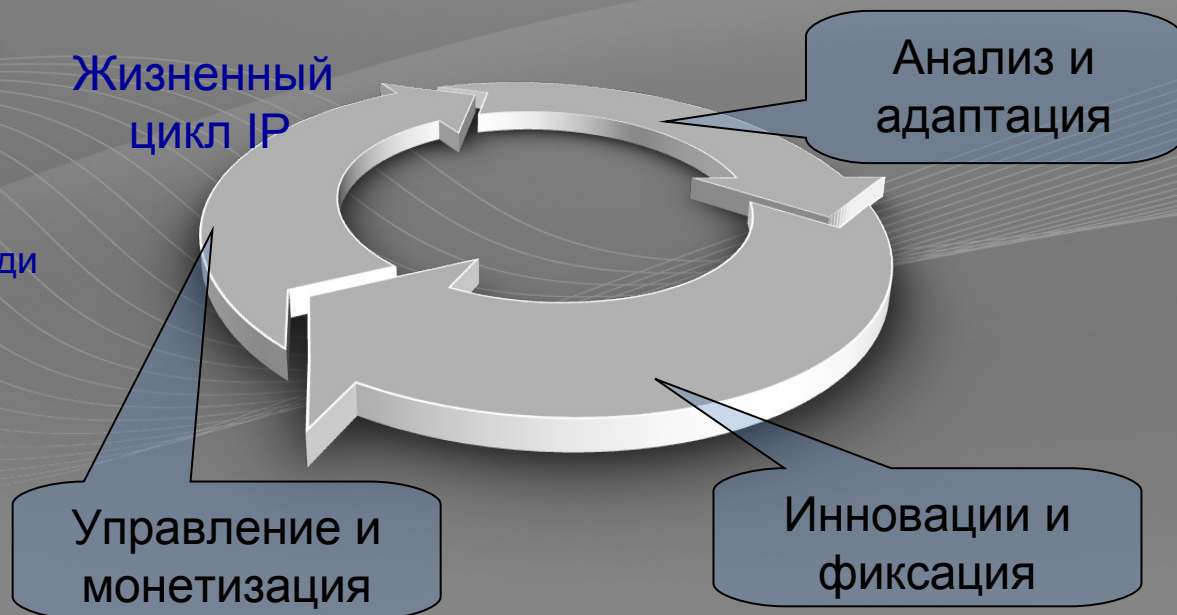
Создавайте действительно ценную компанию, фиксируйте IP

- В 2011 году IBM зарегистрировала 6,180 патентов, став девятнадцатый год подряд глобальным лидером среди корпораций по этому показателю
- Ежегодно доход IBM от реализации прав IP составляет не менее USD 1 Bln.
- В 2011 году инвестиции IBM в собственные R&D превысили USD 6 Bln.

Некоторые патенты IBM за 2011 год:

- Система и метод симуляции деятельности коры головного мозга
- Метод предоставления прав пользователей в доменах безопасности для электронной коммерции
- Алгоритм развертывания аналитических функций

Жизненный цикл IP



Стратегическое созвучие

Ищите в своем продукте совпадение с долгосрочными стратегическими инициативами компании

IBM сконцентрирована на (источник – материалы публичной финансовой отчетности):

- Росте бизнеса на развивающихся рынках
- Росте в сегменте ВАО (бизнес-аналитика и оптимизация)
- Росте в сфере глобальной инициативы «Разумная планета»
- Росте в сфере облачных вычислений

IBM публикует отчеты (www.ibm.com):

- Global Technology Outlook – ежегодно
- Global Innovation Outlook – каждые два года

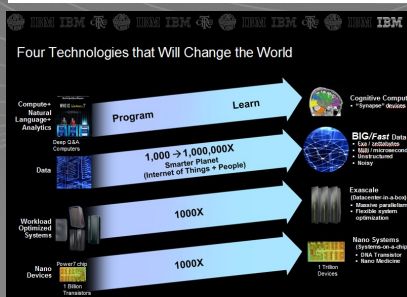
Львы не едят манго.

Понимание стратегии развития корпорации

IBM	\$29.5	2%	1%
Major Markets	Flat	Flat	
Growth Markets	7%	8%	
BRIC Countries	10%	11%	

➤ Continued strength in growth initiatives

- Growth markets +11% @CC yr/yr, 22% of Geo revenue
- Business analytics +16% yr/yr
- Smarter Planet +47% yr/yr
- Cloud >3x yr/yr



Стартапы говорят:

- У меня самая крутая программа для реализации виртуального CAD клиента на Android
- Почему бы вам не выделить мне полмиллиона долларов на разработку нового подхода к архитектуре реляционных баз данных, но в чем моя идея, я вам не расскажу
- Я знаю, что вы отказались от разработки систем автоматического перевода восемь лет назад и сняли продукт с рынка – так вот, я за это время доработал отличную платформу для подобного продукта
- Никто в индустрии до сих пор не создал правильного классификатора телекоммуникационных услуг, а я уже пять лет этим занимаюсь, но ни один производитель биллинга, с которым я разговаривал, не хочет встраивать его в свой продукт

ACM/ICPC, SmartCamp, Venture Capital Group, University Relations ...

У каждой большой корпорации – множество форм сотрудничества

SmartCamp – ежегодный конкурс IBM на лучший стартап

- Финалисты конкурса SmartCamp в 2010 году



Лучше рано,
чем никогда.
Своевременное
вовлечение в
партнерские
программы

- IBM SmartCamp в социальных медиа:

Twitter - @ibmsmartcamp

Blog – www.ibmsmartcamp.com

Flickr – IBM Events

LinkedIn – IBM SmartCamp Group

Facebook – People for a Smarter Planet

YouTube – IBM SmartCamp

IBM – сложно структурированная компания

Старайтесь понять, какие задачи стоят в корпорации перед Ваши контактом

Стартапы говорят:

- Уважаемые господа! Я разработал замечательный алгоритм распознавания русской речи. Если вы готовы профинансировать мою поездку в США, я готов провести для Вас короткую презентацию будущего продукта.
- Я уже провел две презентации для технических специалистов IBM по своей перспективной технологии, но до сих пор не получил предложения, сколько Вы готовы вложить в мою компанию.

*Ваши бы слова
– да Богу в
уши!
Правильные
коммуникации*

*Гибрид персика с
миндалем – это для
Мичурина.
Интеграция в
технологические
платформы.*

Сфера интересов IBM:

- IBM не занимается венчурными инвестициями – НО обладает обширными контактами в венчурной индустрии (Venture Capital Group)
- IBM приобретает компании – НО типичный объект для поглощения IBM это компания:

- несколько сот разработчиков
- несколько десятков миллионов долларов продаж
- нишевый продукт, комплиментарный к ключевым активам IBM

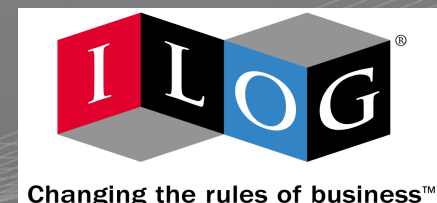
Те, кто вам нужен, называются
Corporate Development

Быть в числе 80% успешных стартапов

Только один из пяти успешных стартапов выходит на IPO.

Остальные четыре становятся объектами поглощения со стороны стратегических инвесторов либо сразу, либо через частное размещение (Private Equity).

Недавние приобретения IBM:



oleg.byakhov@ru.ibm.com