THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് നേടാം വിജയം

പരിമിതികൾ മനസ്സിലാക്കി വിവേകപൂർണമായ നടപടികളിലൂടെ ഏതൊരു സ്റ്റാർട്ടപ്പിനും മികച്ച വിജയം കൊയ്യാനാകും

ഞാൻ സാധാരണയായി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഉപദേശം നൽകാറില്ലെന്ന് എന്റെ വായനക്കാർക്ക് അറിയാം. ഇത്തരം സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളെ പ്രമോട്ട് ചെയ്യുന്ന സംരംഭകരിൽ പലരും ആ വ്യവസായത്തെ കുറിച്ച് കാര്യമായി മനസിലാക്കാറില്ലെന്നാണ് എനിക്ക് തോന്നിയിട്ടുള്ളത്. ചുരുങ്ങിയത് അഞ്ചു വർഷമെങ്കിലും ഇൻഡസ്ട്രിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പ്രവർത്തിച്ചെങ്കിലേ അടിസ്ഥാന കാര്യങ്ങളിൽ മികച്ച അവഗാഹം ഉണ്ടാവുകയുള്ളൂ എന്ന് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നു.

പുതുയുഗത്തിന്റെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ എന്നു വിശേഷിപ്പിക്കാവുന്ന പല സംരംഭങ്ങളും ആമസോൺ, ഗൂഗ്ൾ, ഫേസ്ബുക്ക്, ട്വിറ്റർ, യൂബർ തുടങ്ങിയ വമ്പൻമാരെ അനുകരിക്കാനുള്ള ശ്രമമാണ് നടത്തുന്നത്.

ഇത്തരം സംരംഭകരിൽ പലരും സാധ്യമാകുന്നത്ര വേഗത്തിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളെ വളർത്തുന്നതിനായി പണം പൊടിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. അവർ ബിസിനസിന്റെ അടിസ്ഥാന ലക്ഷ്യമായ മുഡധന നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനത്തെ (Return on Capital Employed (ROCE) അവഗണിക്കുന്നു.

അടുത്തിടെ, കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇൻഡസ്ട്രിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രധാന വ്യക്തികളുടെ അഭ്യർത്ഥന പ്രകാരം കേരളത്തിലെ വിവിധ ഇൻകുബേറ്ററുകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകരുമായി സംവദിക്കുകയുണ്ടായി.

സംരംഭത്തെ ബിസിനസ് വീക്ഷണത്തോടെ കാണാനാണ് ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകരോട് ഞാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടത്. മറിച്ച് അവർ അതിന്റെ ടെക്നോളജി വശം മാത്രമാണ് എടുത്തു കാണിക്കാറുള്ളത്.

ഫണ്ട് ലഭ്യത കുറവ്

ചർച്ചയിൽ ഞാൻ ഉന്നയിച്ച പ്രധാന കാര്യങ്ങളിലൊന്ന് കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കുള്ള ഫണ്ടിന്റെ ലഭ്യത സംബന്ധിച്ചതാണ്. നമുക്കെല്ലാം അറിയുന്നതു പോലെ വ്യത്യസ്ത തലങ്ങളിലുള്ള ഫണ്ടുകൾ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഉപയോഗിക്കാറുണ്ട്.

ആദ്യ റൗണ്ട് ഫണ്ടിംഗ് സീഡിംഗ് എന്ന് അറിയപ്പെടുന്നു. സാധാരണയായി കുടുംബാംഗങ്ങൾ, സുഹൃത്തുക്കൾ, ഏയ്ഞ്ചൽ ഇൻവെസ്റ്റേഴ്സ്, ഇൻകുബേറ്റേഴ്സ് എന്നിവരിൽ നിന്നെല്ലാം ഇത് സ്വീകരിക്കാറുണ്ട്. ഒരാശയത്തെ ഒരു ഉൽപ്പന്നമായോ സേവനമായോ വികസിപ്പിച്ച് ബിസിനസ് തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള ഫണ്ടിംഗാണിത്. ഒരു സംരംഭം സീഡ് സ്റ്റേജ് പൂർത്തിയാക്കുകയും അതിന് നിശ്ചിത അളവിൽ ബിസിനസ് ആകൃിവിറ്റി ഉണ്ടായിരിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോഴാണ് അടുത്ത റൗണ്ട് ആയ സീരീസ് എ ഫണ്ടിംഗ് ലഭ്യമാകുക. ഉപയോക്താക്കളുടെ എണ്ണം, വരുമാനം, വ്യൂസ് എന്നിവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ബിസിനസ് ആകൃിവിറ്റി കണക്കാക്കുന്നത്.

ലാഭകരമായ ഒരു ബിസിനസ് മോഡൽ സൃഷ്ടിക്കാനും വരുമാനം വർധിപ്പിക്കാനുമായാണ് സീരീസ് എ റൗണ്ട് ഫണ്ടിംഗ് ഉപയോഗിക്കുക. വെഞ്ചർ കാപിറ്റൽ സ്ഥാപനങ്ങൾ, ഏയ്ഞ്ചൽ ഇൻവെസ്റ്റേഴ്സ്, ചില പ്പോൾ ക്രൗഡ് ഫണ്ടിംഗ് എന്നിവയിലൂടെയാണ് സാധാരണയായി സീരീസ് എ ഫണ്ടിംഗ് എത്തുക.

മികച്ച ബിസിനസ് മാതൃകയാണെന്ന് തെളിയിക്കപ്പെടുകയും അടുത്ത തലത്തിലേക്കുള്ള വളർച്ചയ്ക്ക് ഫണ്ട് ആവശ്യമായി വരികയും ചെയ്താൽ സീരീസ് ബി ഫണ്ടിംഗിനായി ശ്രമിക്കുന്നു. സീരീസ് ബി ഫണ്ടിംഗിലൂടെ ലഭിക്കുന്ന പണം ഉപയോഗിച്ച് വിപണിയിലെ മികച്ച പ്രൊഫഷണലുകളെ നല്ല ശമ്പളം നൽകി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ എത്തിച്ച് മാനേജ്മെന്റ് ബാൻഡ് വിഡ്ത് വർധിപ്പിക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുന്നു. വെഞ്ചർ കാപിറ്റൽ സ്ഥാപനങ്ങളാണ് സാധാരണയായി സീരീസ് ബി ഫണ്ടിംഗ് നൽകുക.

നല്ല രീതിയിൽ മുന്നോട്ട് പോകുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ പുതിയ വിപണികളിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനും മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങളെ ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനും അല്ലെങ്കിൽ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനുമാകെ പണം കണ്ടെത്തുക സീരീസ് സി റൗണ്ട് ഫണ്ടിംഗിലൂടെയാണ്. ഇനിഷ്യൽ പബ്ലിക് ഓഫറിംഗിന് (IPO) തയാറെടുക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ സ്ഥാപനത്തിന്റെ മൂല്യം ഉയർത്തുന്നതിനായാണ് സാധാരണ ഇങ്ങനെ ചെയ്യാറ്. സാധാരണയായി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ സ്വീകരിക്കുന്ന അവസാന വട്ട ഫണ്ടിംഗാണ് സീരീസ് സി. എന്നിരുന്നാലും ചില സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ സീരീസ് ഡി, സീരീസ് ഇ തല ഫണ്ടിംഗിലേക്കും പോകാറുണ്ട്.

കേരളത്തിലെ മിക്ക സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളും കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങൾ കൊണ്ട് ഉണ്ടായവയാണ്. സീഡ് ഫണ്ടിംഗ് ഘട്ടത്തിലുള്ള അവ സീരീസ് എ ഫണ്ടിംഗ് നേടുന്നതിനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ്.

മുംബൈ, ഡൽഹി, ബാംഗ്ലൂർ, ഹൈദരാബാദ് തുടങ്ങിയ രാജ്യത്തെ മറ്റിടങ്ങളിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ വളരെ മുമ്പ് തന്നെ തുടങ്ങിയവയും അവ സീരീസ് ബി, സീരീസ് സി ഫണ്ടിംഗിന് ശ്രമിക്കുന്നവരുമാണ്.

അതുകൊണ്ടു തന്നെ രാജ്യത്ത് ഓരോ വർഷവും വെഞ്ചർ കാപിറ്റൽ സ്ഥാപനങ്ങൾ നടത്തുന്ന നിക്ഷേപം വളരെ ഉയർന്നതാണെങ്കിലും അവയിൽ ഭൂരിഭാഗവും സീരീസ് ബി, സീരീസ് സി ഫണ്ടിംഗിനാണ് ചെലവഴിക്കപ്പെടുന്നത്. അതിന്റെ ഫലമായി, കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ആവശ്യമായ സീരീസ് എ ഫണ്ടിംഗിന് വലിയ തോതിൽ പണത്തിന്റെ അഭാവം നേരിടുന്നു.

ഇതർത്ഥമാക്കുന്നത്, കേരളത്തിലെ മിക്ക സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും ഫണ്ട് കണ്ടെത്താൻ ഏറെ ബുദ്ധിമുട്ട് നേരിടുന്നുവെന്നും അതുകൊണ്ടു തന്നെ നിലനിൽപ്പ് എന്നതിൽ കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ ചെലുത്തണമെന്നുമാണ്.

നിലനിൽപ്പ് എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ കാഷ് ബ്രേക്ക് ഈവൻ ഘട്ടത്തിലോ പണം മിച്ചം വരുന്ന ഘട്ടത്തിലോ ആയിരിക്കണം എന്നാണ്. സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ പ്രധാനമായും ഊന്നൽ നൽകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലോ സേവനങ്ങളിലോ മാത്രം ശ്രദ്ധിച്ചാൽ അത് സാധ്യമാകില്ല.

മിക്ക സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും നില നിൽപ്പിന് ആവശ്യമായ പണം കണ്ടെത്തുന്നതിന് സമാന്തര പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്തെങ്കിലും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഉപദേശകർ നൽകുന്ന സാധാരണ നിർദ്ദേശങ്ങൾക്ക് കടക വിരുദ്ധമാണ് ഇത്. കാരണം അവരുടെ പ്രധാന ഉൽപ്പന്നത്തിലോ സേവനങ്ങളിലോ ആയിരിക്കണം ശ്രദ്ധ മുഴുവൻ എന്നതായിരിക്കും അവർ നൽകുന്ന ഉപദേശം.

എന്തൊക്കെയായാലും കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ നേരിട്ടു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന പ്രത്യേക പരിതസ്ഥിതിയിൽ, സീഡ് സ്റ്റേജിൽ നിലനിൽപ്പ് സാധ്യമാക്കിയ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് സീരീസ് എ റൗണ്ട് ഫണ്ടിംഗ് നേടാൻ കഴിഞ്ഞിരിക്കണമെന്ന് ഞാൻ കരുതുന്നു.

ആശയങ്ങളുടെ ആവർത്തനം

ചർച്ചയിൽ ഞാൻ ഉന്നയിച്ച രണ്ടാമത്തെ കാര്യം ആശയങ്ങളുടെ ആവർത്തനം സംബന്ധിച്ചാണ്. യു എസ്, യൂറോപ്പ് തുടങ്ങിയ വികസിത മേഖലകളിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പു തന്നെ നടത്തി വിജയിച്ച ആശയങ്ങളുടെ ആവർത്തനങ്ങളാണ് കേരളത്തിലെ മിക്ക സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളും നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ഈയൊരു തന്ത്രം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനായി