

ĐỐI TÁC KHÔNG BIÊN GIỚI

Eduardo Saverin và Raj Ganguly đang tạo nên sự đổi mới mang tính cộng tác tại tập đoàn B Capital.

PAMELA AMBLER

Eduardo Saverin và Rajarshi "Raj" Ganguly là hai trong số ba nhà đồng sáng lập B Capital, công ty đầu tư mạo hiểm sở hữu 800 triệu đô la Mỹ và vẫn đang huy động thêm. Nhà đồng sáng lập thứ ba là nhà đầu tư huyền thoại Howard Morgan. Saverin, 37 tuổi, người Brazil, sống tại Singapore và được biết đến là nhà đồng sáng lập Facebook – số cổ phần đã đem lại cho anh khối tài sản ròng ước tính khoảng 10 tỉ đô la Mỹ.

Ganguly, 43 tuổi, người Mỹ, và Morgan, 73 tuổi, có kinh nghiệm trong những lĩnh vực khác nhau. Ganguly, sống ở Los Angeles, bắt đầu sự nghiệp tại Bain Capital, quản lý một số khoản đầu tư. Morgan, tại New York, góp phần tạo dựng ARPAnet, tiền thân của Internet, trong thập niên 1970, và sau đó là chủ tịch quỹ đầu cơ Renaissance Technologies.

B Capital có trụ sở đặt tại Los Angeles và Singapore, và các văn phòng tại New York và San Francisco, với tổng cộng 40 nhân viên toàn thời gian. B Capital tập trung vào các công ty gọi vốn series B hoặc C, thường có doanh thu trên 10 triệu đô la Mỹ, và kỳ vọng đầu tư khoảng 20 triệu đô la Mỹ. Bộ ba muốn giữ tổng số công ty trong danh mục đầu tư vào khoảng 20 công ty (hiện tại là 25).

Công ty có khẩu hiệu "đổi mới không biên giới", thể hiện niềm tin của những nhà sáng lập rằng sự đổi mới có thể khởi nguồn từ bất cứ đâu, không chỉ ở thung lũng Silicon. B Capital hợp tác với công ty tư vấn toàn cầu Boston Consulting Group (BCG) nhằm giúp họ phát triển các công ty khởi nghiệp và tác hợp họ với các công ty lớn hơn. Hồi tháng chín, Saverin và Ganguly trả lời phỏng vấn độc quyền với Forbes Asia tại khách sạn Shangri-La, Singapore, về mục tiêu của họ với B Capital.

FORBES ASIA: Các anh phân bổ danh mục đầu tư vào các

công ty khởi nghiệp như thế nào?

EDUARDO SAVERIN: Chúng tôi chủ yếu tập trung vào các công ty đang trên đà phát triển. Trong lĩnh vực công nghệ, có rất nhiều nơi có thể đầu tư, nhưng bạn cần có lợi thế và tập trung. Đối với chúng tôi, cùng mối quan hệ hợp tác với BCG, đó là hoạt động thúc đẩy tăng trưởng. Hầu hết các công ty chúng tôi đầu tư đều liên quan đến B2B.

Khi công ty mới chỉ ở dạng một ý tưởng phác thảo, rất khó để giới thiệu họ với các công ty lớn nhất trên thế giới. Vì vậy, chúng tôi có xu hướng đầu tư vào những công ty mà chúng tôi có thể đem lại giá trị cụ thể bằng những lời giới thiệu và việc thúc đẩy giá trị của công ty, điều này nghĩa là đưa họ đến vòng gọi vốn series B và hơn thế nữa. Nhưng thẳng thắn mà nói thì cách thức có thể thay đổi.

RAJ GANGULY: Khi gây dựng công ty, chúng tôi thực sự chú ý đến khả năng đầu tư vào một số công ty từ rất sớm, có thể là với số vốn nhỏ hơn, và khi vai công ty trong số đó mở rộng và phát triển, chúng tôi sẽ đầu tư nhiều hơn vào những công ty đó. Cuối cùng, với một số công ty thực sự tiếp tục đi vào giai đoạn tăng trưởng nhanh, chúng tôi sẽ không chỉ đầu tư nhiều hơn mà còn nắm tỉ lệ sở hữu vượt trội. Khi nguồn vốn tăng lên, chúng tôi tăng khả năng đầu tư qua nhiều giai đoạn. Cách sử dụng nguồn vốn tốt nhất là tìm một công ty ngay trong chính danh mục đầu tư của mình, nơi chúng tôi có thể thấy được quỹ đạo phát triển của công ty trước khi người ngoài có thể nhận ra, thay vì đi tìm khoản đầu tư mới.

FORBES ASIA: Giá trị gia tăng nào các anh muốn mang đến cho các doanh nghiệp của mình?

GANGULY: Chúng tôi tự mình tập trung thực hiện thật tốt ba điều, sau đó hợp tác với BCG và các đối tác khác vì những điều khác nữa. Chúng tôi tập trung vào việc



Eduardo Saverin (trái) và Raj Ganguly.

hỗ trợ giới thiệu và giúp cho đà tăng trưởng đó thực sự cất cánh.

Thứ hai là tập trung tuyển dụng nhân sự cấp cao cho những công ty mà chúng tôi đầu tư. Chúng tôi nhận ra mỗi khi tiến hành đầu tư, nếu chúng tôi có thể giúp họ thuê được một hoặc hai nhân sự tốt hơn, thì về cơ bản, điều đó sẽ thay đổi hướng đi của công ty. Và thứ ba, chúng tôi giúp họ tăng nguồn vốn chiến lược. Chúng tôi cho rằng, dù thật tuyệt vời khi có các công ty đầu tư mạo hiểm khác và những nhà đầu tư tương tự, nhưng cũng có rất nhiều công ty lớn nắm giữ hơn 1 ngàn tỉ đô la Mỹ và nhiều công ty trong số đó muốn đầu tư, hợp tác với các công ty khởi nghiệp. Họ có tầm chiến lược lớn hơn nhiều về nguồn vốn và giá trị mà họ mang lại.

FORBES ASIA: Các anh có thể đưa ra một ví dụ về giá

trị gia tăng này đối với một công ty trong danh mục đầu tư?

EDUARDO SAVERIN: Một trong những khoản đầu tư sớm của chúng tôi là vào một công ty trong lĩnh vực thử nghiệm lâm sàng có tên Evidation Health. Đó là ví dụ hoàn hảo về một doanh nghiệp có thể phát triển tất cả các công nghệ họ muốn. Sự thật là, thành công sẽ đến từ việc các công ty được phẩm lớn nhất thế giới chấp nhận thử nghiệm lâm sàng ảo.

Khi chúng tôi mới tiếp xúc với doanh nghiệp, họ đã làm việc với rất nhiều công ty công nghệ sinh học nhỏ hơn, là những công ty đầu tiên đón nhận những công nghệ như vậy. Nhưng nhờ những mối quan hệ đối tác của chúng tôi, bao gồm BCG, chúng tôi có cơ hội gặp gỡ một số công ty được phẩm lớn nhất trên thế giới.

Thông qua các cuộc thảo luận đó, chúng tôi hiểu rằng, không giống như các chu kỳ đổi mới công nghệ truyền thống, khi mọi thứ rẻ hơn và nhanh hơn một chút theo thời gian, trong thế giới được phẩm, bạn đang chứng kiến chu kỳ đổi mới ngược lại, mọi thứ trở nên đắt đỏ hơn và mất nhiều thời gian hơn để đưa sản phẩm ra thị trường.

Một trong những công ty được phẩm lớn nhất thế giới đã tiếp nhận một trong những thử nghiệm đã hoàn tất của họ, sau đó chỉ cần lập lại thử nghiệm đó dưới dạng ảo, và ghi nhận hiệu quả về tốc độ, chi phí và độ sâu của dữ liệu. Điều đó cho chúng tôi niềm tin đầu tư, vì chúng tôi biết có nhu cầu thực sự về thử nghiệm. Hiện nay, doanh nghiệp này phục vụ hầu hết các công ty được phẩm lớn nhất trên thế giới. Một số trong số họ đã trở thành nhà đầu tư.

RAJ GANGULY: Vai trò trước, họ vừa công bố mối quan hệ hợp tác mang tính bước ngoặt đối với chúng tôi mất trí nhớ giữa Apple và Eli Lilly. Chúng tôi đã góp phần giúp thiết lập một số mối liên kết đó.

FORBES ASIA: Cách tiếp cận đầu tư của B Capital có gì độc đáo?

RAJ GANGULY: Có bốn phần chính trong mô hình của

chúng tôi. Thứ nhất là đầu tư theo chủ đề trên toàn cầu, một đội ngũ đơn lẻ tận dụng dữ liệu toàn cầu. Thứ hai là am hiểu sâu sắc tình hình bản địa ở từng thị trường mà chúng tôi đầu tư. Thứ ba là trở thành nhà đầu tư có giá trị gia tăng cao nhất trong mỗi công ty, và phần cuối cùng là sở hữu nguồn vốn thông qua quan hệ đối tác với các nhà đầu tư của chúng tôi và thông qua nguồn vốn của chính mình để hỗ trợ phát triển các công ty này khi họ mở rộng quy mô.

Mô hình rủi ro của chúng tôi là mô hình rủi ro thấp hơn so với giai đoạn đầu tư sớm, đầu tư vào ý tưởng phác thảo, và biết rằng có một trong số 20 công ty sẽ dẫn đầu toàn bộ lợi nhuận của bạn. Mô hình của chúng tôi là hỗ trợ các công ty có sức hút đối với khách hàng, đội ngũ sáng lập có tiềm năng cao. Chúng tôi đang tìm kiếm khách hàng và quan hệ đối tác có tiềm năng lớn để giảm thiểu rủi ro. Chúng tôi tin rằng cách tiếp cận này có triển vọng vì chúng tôi hiện đầu tư vào các công ty đang tăng trưởng hơn 100% hàng năm.

EDUARDO SAVERIN: Đầu tư mạo hiểm là cuộc chơi phụ thuộc vào ưu thế thông tin. Bạn cần tận dụng thông tin không chỉ trong khoản đầu tư đầu tiên, mà trong suốt vòng đời của công ty. Mô hình của chúng tôi yêu cầu phải sẵn sàng xông vào và dấn thân, đó là nơi các doanh nhân muốn chúng tôi đến, và nơi chúng tôi có thể gia tăng giá trị rất lớn.

FORBES ASIA: Các anh tin vào sự đổi mới không biên giới, vậy các anh có thể nói rõ hơn về ý tưởng đó được không?

EDUARDO SAVERIN: Ngày càng có nhiều công ty đặt mục tiêu toàn cầu hóa. Sự đổi mới có thể được tiếp nhận và ứng dụng không biên giới. Dù bạn tạo dựng công ty ở thung lũng Silicon, ở châu Phi hoặc bất kỳ nơi nào trên thế giới, có những động cơ thúc đẩy ngày càng lớn giúp bạn vượt khỏi biên giới quanh mình.

Khi bạn bắt đầu nghĩ về sự phát triển của đổi mới, những người có năng lực sẽ là một phần của đổi mới, bao gồm cả nhân lực kỹ thuật. Khi bạn đến thung lũng Silicon, sự cạnh tranh khốc liệt khiến nơi này thực sự trở thành một trong những nơi khó tuyển dụng nhân tài kỹ thuật nhất trên thế giới. Ở những nơi khác trên thế giới, thách thức bạn đưa ra sẽ là liệu ở đó có đủ nguồn nhân lực tài năng chưa khai thác hay không, dù ở đó chẳng có sự cạnh tranh nào. Do đó, chúng ta sẽ chứng kiến sự cân bằng rộng lớn hơn.

Thật khó để tôi tin rằng, khi những người có năng

lực công nghệ trở nên quan trọng trong những ngành công nghiệp lớn hơn, mọi sự đổi mới sẽ xuất phát từ cùng một nơi. Nếu điều đó xảy ra, tôi sẽ làm bất cứ điều gì có thể để thay đổi, vì sự thật là cả thế giới đang sử dụng công nghệ.

FORBES ASIA: Các anh nhìn thấy những cơ hội nào ở Đông Nam Á?

RAJ GANGULY: Chúng tôi sớm hiểu rằng thương mại điện tử bị kìm hãm trong phạm vi khu vực vì các công ty thương mại điện tử phải tự giao hàng. Điều đó là lý do chúng tôi đầu tư vào tất cả các hoạt động phục vụ thương mại điện tử, nhưng không đầu tư vào thương mại điện tử, hoặc ít nhất là không tập trung vào thương mại điện tử. Vì vậy, chúng tôi đầu tư vào Ninja Van, BlackBuck, Mswipe và Bizongo, tất cả các công ty hỗ trợ thương mại điện tử.

FORBES ASIA: Quay lại sự kiện WeWork hoãn IPO, có phải mức định giá đã bị đẩy lên quá cao?

RAJ GANGULY: Chúng tôi không quan tâm việc chúng tôi đang ở vị trí nào trong chu kỳ và khi nào nó thay đổi. Chúng tôi không tính toán thời gian trên thị trường,

nhưng về cơ bản, chúng tôi chọn triển vọng dài hạn. Có những lúc bạn ở trong một chu kỳ và bạn phải cố gắng thêm một chút. Nhưng nếu bạn có khả năng nhận biết thời điểm đúng đắn, chúng tôi nghĩ rằng làm vậy vẫn tốt hơn là tìm kiếm những khoản đầu tư giá trị trong các công ty tốt thứ hai, thứ ba hoặc thứ tư. Chúng tôi luôn cho rằng bạn có thể yên tâm hơn nếu bạn là nhà đầu tư giá trị. Nhưng bạn sẽ không ngủ ngon khi bạn rút lui vì có sự chênh lệch trong định giá, và thậm chí còn vô nghĩa hơn khi bạn rút lui sớm.

Trước đây, bạn thường bị buộc phải lên sàn chứng khoán vì bạn phải trả tiền cho các nhà đầu tư giai đoạn đầu. Điều đó không còn nữa. Bây giờ bạn vẫn có thể tiếp tục là công ty chưa lên sàn, đóng thời tiếp cận một lượng vốn tư nhân rất lớn. Các nhà đầu tư giai đoạn đầu có thể rút tiền ra vì các nhà đầu tư giai đoạn sau sẵn sàng mua lại cổ phần. Thị trường thứ cấp rất sôi động. Theo tôi, điểm khác biệt là mọi người không còn nghi lên sàn chứng khoán là bắt buộc. Có rất nhiều câu hỏi về việc liệu lên sàn chứng khoán có mang lại giá trị lâu dài hay không. Điều đó đúng với một số công ty, nhưng sai với những công ty khác.

FORBES ASIA: Điều gì sẽ xảy ra nếu một công ty trong danh mục đầu tư phù hợp với Facebook?

EDUARDO SAVERIN: Chúng tôi đang cố gắng tạo điều

kiện thuận lợi ban đầu với bất kỳ đối tượng nào có năng lực, hi vọng đạt được thỏa thuận có lợi cho cả hai phía. Vì vậy, Facebook tất nhiên sẽ là một phần của phương trình đó, và có nhiều điểm trong chiến lược của họ tương đồng với một số lĩnh vực trọng tâm của chúng tôi, đặc biệt là các dịch vụ tài chính. Nhiều công ty có một vai hình thức liên hệ với Facebook, đưa Facebook đến vị trí như hiện tại, thông qua WhatsApp hoặc cách khác. Hệ sinh thái đổi mới luôn có liên quan tới Facebook, vì vậy, chỉ có một câu hỏi đặt ra là liên quan ở mức độ nào.

FORBES ASIA: B Capital sẽ ở vị thế nào sau 10 năm nữa?

EDUARDO SAVERIN: Đó là một câu hỏi quan trọng. Tôi thường nghĩ về điều đó theo hai hướng. Chúng tôi cực kỳ tham vọng, và muốn có một tổ chức sẽ tồn tại lâu hơn chúng tôi, vì vậy chúng tôi luôn nghĩ về chiến lược lâu dài. Điều tôi nói mỗi ngày, trong các cuộc họp với đối tác hay khi nói chuyện với các doanh nhân, là luôn luôn tập trung. Tập trung vào những gì bạn làm hôm nay, đó là cách mà bạn hướng đến viên cảnh lớn hơn sau mười năm nữa, và thậm chí là một viên cảnh vượt xa cuộc đời của chúng ta. Nhưng ở cấp độ thực sự cao nhất, điều tôi muốn chúng tôi làm là đưa công nghệ đến tay người tiêu dùng nhanh hơn bằng cách tận dụng mạng lưới phân phối hiện có của các công ty lớn nhất thế giới. Thúc đẩy ý tưởng kinh doanh nội bộ không còn thực sự cần thiết, nhưng điều đó khiến mọi người không chỉ nghĩ đến sự phá bình mà còn nghĩ đến sự chuyển đổi mang lại lợi ích tích cực cho cả hai phía. Vấn đề không phải là về mười công ty công nghệ hàng đầu sẽ tự mình chiếm lĩnh thị trường, mà là năng lực của mọi công ty trên thế giới thông qua công nghệ trong lĩnh vực đổi mới mang tính cộng tác.

FORBES ASIA: Theo các anh, đổi mới mang tính cộng tác nghĩa là gì?

EDUARDO SAVERIN: Đây thực sự là một ý tưởng ở tầm cao, có thể thấy trong các công nghệ nền tảng, chẳng hạn như Facebook, WeChat và những công ty khác. Họ tạo ra sự tăng tốc đổi mới trên diện rộng bằng cách cho phép các doanh nghiệp khác tham gia vào nền tảng của họ để nhận phần của mình và thu hút khách hàng. Chúng tôi đang tìm kiếm giải pháp đôi bên cùng có lợi thông qua các kênh phân phối của các công ty lớn nhất trên thế

GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN

B CAPITAL HIỆN CÓ 25 CÔNG TY TRONG DANH MỤC ĐẦU TƯ CỦA MÌNH, CÓ TRỤ SỞ TẠI CÁC QUỐC GIA NHƯ ẤN ĐỘ, HUNGARY, SINGAPORE VÀ HOA KỶ.

Atomwise

Ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong nghiên cứu thuốc

AIMotive

Công nghệ xe tự hành

Bizongo

Cung cấp giải pháp đóng gói

Bird

Mạng lưới xe máy điện

BlackBuck

Ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong nghiên cứu thuốc

Bounce

Ứng dụng cho thuê xe tay ga

Branch

Dịch vụ tài chính di động tại các thị trường mới nổi

Bright.md

Giải pháp chăm sóc sức khỏe kỹ thuật số

CapitalMatch

Cho vay ngang hàng và thanh toán hóa đơn

CareDox

Giải pháp chăm sóc sức khỏe kỹ thuật số dành cho gia đình và trường học

Carro

Thị trường ô tô kỹ thuật số

CXA Group

Cổng thông tin chăm sóc sức khỏe tập trung vào khu vực châu Á

Evidation

Công nghệ thử nghiệm lâm sàng

Fishbrain

Trò chơi câu cá

Hollar

Trang web mua hàng giá rẻ

Icertis

Quản lý hợp đồng doanh nghiệp trên nền tảng điện toán đám mây

Inturn

Thị trường ô tô kỹ thuật số

Journera

Ứng dụng di chuyển

MachineMax

Kết nối không dây dành cho máy móc hạng nặng

Mswipe

Giải pháp thanh toán

MYIA

Nền tảng theo dõi sức khỏe thông minh

Ninja Van

Giải pháp vận chuyển và hậu cần

Notable Labs

Nghiên cứu thuốc điều trị ung thư

SilverCloud

Nền tảng sức khỏe hành vi và sức khỏe tâm thần kỹ thuật số

Winmore

(Trước đây là lanetix) Nền tảng cộng tác dành cho các công ty giao nhận và mới giới vận chuyển hàng hóa

giới, hướng đến mục tiêu cuối cùng là đưa những phần được API hóa vào hệ sinh thái đổi mới (API= Application Programming Interface – API là cách để các phần mềm (hệ điều hành, ứng dụng, các module trong hệ thống doanh nghiệp...) giao tiếp với nhau và tận dụng năng lực của nhau). Chỉ cần chúng tôi làm được 0,5% theo cách đó, chúng tôi sẽ đi đúng hướng trong mười năm nữa. Tôi nghĩ rằng việc một công ty khởi nghiệp với ý tưởng đổi mới đột phá và thay đổi toàn bộ công ty lớn không phải lúc nào cũng là chuyện tốt, vì công ty khởi nghiệp đó có thể tận dụng mạng phân phối, giấy phép, quản lý... để người tiêu dùng được hưởng những lợi ích của công nghệ nhanh hơn nhiều. 📌

Cuộc phỏng vấn này đã được chỉnh sửa và giảm lược để rõ ý.