

Historia Amazona

Amazon A-Z: Jak sfinansować start-up?

„Chodzi o długoterminowość!” – Jeff Bezos ostrzegał inwestorów w swoim pierwszym, rocznym liście do akcjonariuszy Amazon.com w 1997 roku. Wiosną tamtego roku firma zadebiutowała na amerykańskiej giełdzie z wyceną \$438 milionów dolarów. Wejście na otwarty rynek papierów wartościowych może oznaczać zwiększoną presję udziałowców na zysk czy podatność na rynkowe wachania i spadki, jeśli firma takich zysków nie wykazuje. Jeff Bezos przez lata potrafił jednak przekonywać inwestorów do swojej długoterminowej perspektywy.

W rozmowie z końca 1996 roku w magazynie „Fortune” Bezos mówi: „Jeżeli w ciągu dwóch lat osiągniemy jakiś zysk, to przez przypadek”. Reporter gazety relacjonuje, że szef Amazona miał ostrzegać inwestorów, by nie spodziewali się żadnego zysku przez pięć lat. Pierwszy roczny zysk firma zanotowała sześć lat później, w 2003. Był to jednak nie tyle efekt drobiazgowego planowania, co rosnącej presji po pęknięciu internetowej bańki spekulacyjnej na początku lat dwutysięcznych.

Przed rozpoczęciem działalności, Jeff Bezos zebrał około miliona dolarów od osób prywatnych, oferując 1% udziałów w powstającej firmie w zamian za 50 tys. dolarów. Pierwszymi inwestorami byli głównie finansiści czy kadra kierownicza, ale także rodzice samego Bezosa. Jednak by zebrać dużo większe środki, start-upy wtedy i dziś sięgają do kieszeni funduszy inwestycyjnych venture capital (VC). Przed wejściem na giełdę Amazon przeprowadził tylko jedną rundę takiego finansowania, w której firma Kleiner Perkins Caufield, znana w środowisku technologicznych, zainwestowała 8 milionów dolarów w zamian za 13% udziałów i pozycję w radzie nadzorczej.

Z założenia celem funduszy venture capital jest finansowanie młodych przedsiębiorstw o dużym potencjale wzrostu, ale jednocześnie ryzykownym modelu biznesowym. Większość z tych przedsięwzięć zakończy się fiaskiem, dlatego te, które odniosą sukces, muszą wyrównać straty poniesione w innych inwestycjach. Fundusze VC mogą „wyjść” z inwestycji i spieniężyć swoje udziały wtedy, kiedy firma wchodzi na giełdę lub gdy zostaje wykupiona przez inny podmiot, np. większą firmę, której zależy na przejęciu własności intelektualnej (patentów, oprogramowania czy danych) należącej do start-upu.

AMZN

W przypadku inwestycji Kleiner Perkins Caufield w Amazona, jej wartość podskoczyła z 8 do 60 milionów dolarów, gdy tylko Amazon wszedł na amerykańską giełdę.

źródła:

1. Jeff Bezos, list do akcjonariuszy Amazona z 1997 roku, https://ir.aboutamazon.com/files/doc_financials/annual/Shareholderletter97.pdf
2. Michael H. Martin, *The Next Big Thing: A Bookstore?*, „Fortune”, 1996, <https://fortune.com/1996/12/09/amazon-bookstore-next-big-thing/>
3. raport finansowy Amazona za rok 2003, https://ir.aboutamazon.com/files/doc_financials/annual/Annual_Report_2003041304.pdf
4. History of Amazon, Wikipedia, https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_Amazon
5. Alejandro Cremades, *How Venture Capital Works*, „Forbes”, 2018, <https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2018/08/02/how-venture-capital-works/#77cf01b1469b>
6. *How John Doerr, the old prospector, finally struck Google*, „CNET”, 2004, <https://www.cnet.com/news/how-john-doerr-the-old-prospecter-finally-struck-google/>