



Essere supergasati ci dÃ  superpoteri

## Descrizione



Questa Ã la terza puntata dell'inchiesta di Giovanni Maria Paviera sulla "bolla" legata alle societÃ hi-tech.

- [La bolla](#)
- [WeWork](#)

Dicembre 2008 Travis Kalanick e Garrett Camp sono a Parigi per un convegno tecnologico. Dopo una serie di serate passate a mettere a punto la formula imprenditoriale decidono di fondare Uber. Ecco come nasce una *delle start up* piÃ famose negli ultimi anni. Ã curioso che la prima versione di UberCab non sia una *app*. Ed Ã curioso che per utilizzarla gli utenti dovessero aprire il loro programma di navigazione su un pc andare sul sito *Ubercab.com* e richiedere lâ€™auto che nel giro di dieci minuti avrebbero ottenuto per un prezzo superiore solo del 50% rispetto a quello del taxi.

Lâ€™idea di *business* era quindi molto particolare e si basava sul fatto che la gente sarebbe stata disponibile a pagare di piÃ per un servizio di qualitÃ su richiesta. Ma perchÃ si diffondesse era necessario semplificare le modalitÃ di utilizzo ed infatti poco tempo dopo la societÃ dÃ in appalto lo sviluppo di una *app* e cosÃ nasce UberCab per *iphone*.

Un tassello fondamentale per lo sviluppo su larga scala.

Nel frattempo lâ€™altro fondatore Garrett Camp che aveva un debole per il lusso si dedica alla costruzione del *brand*. Vuole infatti creare una flotta di auto a noleggio di gamma alta per dare a tutti la possibilitÃ di avere un autista privato. E a San Francisco, cittÃ nella quale sia il sistema dei trasporti pubblici che quello dei taxi sono molto poco efficienti Ã subito un grande successo. Ma evidentemente questo non era abbastanza per le ambizioni dei fondatori, perchÃ Ubercab fosse un successo era necessario replicare lâ€™attivitÃ anche fuori da San Francisco. Eâ€™ per lo sviluppo su larga scala venne scelta in modo piÃ o meno casuale una modalitÃ piuttosto inusuale.

Il compito infatti viene affidato alla 24 enne Austin Geidt che si era appena laureata e non aveva mai svolto un lavoro a tempo pieno, e vantava solo qualche occasionale esperienza nel commercio al dettaglio. Fu la prima *city launcher* di Uber, un lavoro inventato apposta: il dipendente prescelto veniva catapultato in una nuova cittÃ e doveva occuparsi di costruire lâ€™attivitÃ e lanciare il servizio. Lâ€™idea di fondo era quella di prendere persone con scarsissima esperienza e dotarle di tutto il potere a livello locale, lo slogan era â€œfare qualunque cosaâ€ per fare in modo che lâ€™attivitÃ di Uber si sviluppasse e poco importava se qualche volta questo volesse dire non rispettare la legge. Dâ€™altra parte lo stesso Travis Kalanich nellâ€™ottobre del 2010, quando a seguito di un'ispezione i funzionari del trasporto pubblico americano erano arrivati alla piccola *start up* Ubercabed avevano rilevato una violazione della legge che poteva comportare multe sino a 5.000 dollari per corsa, aveva reagito dicendo â€œeliminiamo la parola Cab ed andiamo avanti a sviluppare la nostra attivitÃ â€• UberCab diventa quindi Uber ma non rallenta lo sviluppo.

Nel luglio 2012 lâ€™azienda lancia UberX sul mercato un nuovo servizio che propone auto meno lussuose ad un costo inferiore. Nello stesso anno mette in atto il â€œdynamic pricing modelâ€• un algoritmo che regola automaticamente il prezzo delle corse in base alla richiesta.

Nel 2013 riceve un investimento di 250 milioni di dollari da parte di Google Ventures e viene valutata

3,5 miliardi, si espande in India e in Africa. Nel 2014 approda in Cina e riceve un investimento da 600 milioni di dollari dal motore di ricerca Baidu. Gli investitori insomma non mancano e non lesinano sull'investire nella società, a dispetto di una governance inesistente, Travis il padre padrone e nessuno può fermare le sue iniziative. Un caso emblematico sono le feste celebrative di traguardi aziendale. Nel 2015 celebra i 10 miliardi di dollari di ricavi con una mirabolante festa a Las Vegas per i dipendenti di tutto il mondo (è gli uberettos). La festa venne intitolata X alla e durò una settimana. Il costo fu di circa 25 milioni di dollari, il doppio di quanto Uber aveva raccolto dagli investitori nel primo round importante di qualche anno prima.

Ma nel 2017 iniziano a venire a galla i limiti della governance di Uber e dell'idea di fare impresa di Travis Kalanick. L'anno si apre con un ex dipendente, Susan Fowler, che decide di rendere pubblica la sua storia di maltrattamenti e molestie durante la sua esperienza in azienda tramite il suo blog personale in WordPress. Fu come aver aperto una diga e nella breccia si riversarono un fiume di lagnanze represses per anni. A metà del 2017 il responsabile delle relazioni pubbliche di Uber, Jeff Jones afferma pubblicamente che Uber non ha un problema d'immagine ma che il suo problema ha un nome e cognome: Travis Kalanick. Il problema raggiunge il culmine quando viene diffuso su YouTube un video nel quale Travis insulta un autista di Uber. La reputazione di Travis a quel punto cola a picco. Il 20 giugno 2017 dopo una serie di lotte con i membri del Consiglio di Amministrazione Travis è costretto a dimettersi da CEO, ma mantiene il suo ruolo di membro del Consiglio.

Nell'agosto 2017, non con poche difficoltà, viene nominato come nuovo CEO Dara Khosrowshahi, iraniano e manager di lungo corso di Expedia. Ma nonostante tutto gli investitori sono sempre pronti a fornire capitali alle società del mondo tech, anche se carenti di governance. Nel dicembre 2017, la Softbank di Masayoshi Son acquista il 17,5% delle azioni di Uber a 33 dollari per azione, che corrispondeva ad una valutazione di 48 miliardi di dollari, circa 20 miliardi di dollari in meno di dodici mesi prima. Questo era il costo per la società degli scandali dell'ultimo anno e della gestione di Travis Kalanick. Ma nulla è perduto per chi ha investito nella società.

Nei dodici mesi successivi alla sua nomina Dara Khosrowshahi si dedica sistematicamente a disfare quasi tutto quello che il suo predecessore aveva considerato prioritario. La cosa che ripete quasi ossessivamente è "facciamo la cosa giusta. Punto".

Nel maggio del 2019 Uber, meno di due anni dopo la valutazione di 48 miliardi di dollari, cavalcando l'ondata della quotazione delle società tecnologiche annuncia l'intenzione di lanciare un IPO. Per prepararsi l'azienda ingaggia Morgan Stanley e Goldman Sachs e l'ipotesi è quella di un collocamento ad una valutazione stellare, 120 miliardi di dollari, 2,6 volte la valutazione di due anni prima! Ma man mano che passano le settimane e il roadshow prosegue diventa evidente che l'obiettivo è irraggiungibile. Il debutto a Wall Street è un disastro, Uber chiude sotto il suo obiettivo iniziale. Alla fine della giornata partendo da 45 dollari per azione le quotazioni scendono sino a 42 dollari, primo prezzo di chiusura ufficiale.

Non era mai accaduto. Ma chi paga il conto? Non certamente gli ex fondatori; le azioni di Travis Kalanick, quel giorno valevano 5,4 miliardi di dollari e quelle di Garrett Camp 1,6 miliardi di dollari. E neanche coloro che avevano investito nell'azienda prima della quotazione ed avevano tollerato un sistema di governance debole e il padre padrone Travis. A pagare come spesso accade anche a Wall Street sono coloro che hanno investito nel momento della quotazione in Borsa. A distanza di quasi due anni infatti, le azioni quotano circa 27 dollari per azione, con una riduzione del 40% circa rispetto al

prezzo iniziale.

Che cosa non ha funzionato ? La governance della societ  che ha permesso al fondatore di trasformarsi in un padre -padrone ? Gli ingenti capitali che gli investitori hanno immesso nella societ  e che hanno permesso di sanare qualunque errore gestionale ? E cosa dovrebbero desumerne gli investitori ? Qual  il reale rischio che si corre quando si comprano delle azioni in un IPO ? E infine il caso Huber   una lezione che   servita ? Nei prossimi articoli cercheremo di trovare delle risposte.

**Giovanni Maria Paviera**

**CATEGORY**

- 1. Economie

**Categoria**

- 1. Economie

**Data di creazione**

06/03/2021

**Autore**

paviera

default watermark