

هفت تفاوت اساسی مایکروسافت ساتیا نادلا با مایکروسافت های قبلی - دیجیاتو

فرشاد صفایی | دوشنبه، ۱۲ آبان ۱۳۹۳

همیشه و در همه ی زمان ها، شرکت های اقتصادی مختلف با مسائل و مشکلات گوناگون دست به گریبان بوده اند. شاید کمتر کمپانی را بتوان یافت که تا به حال با مشکلاتی در زمینه ی کاری خودش درگیر نشده باشد. شرکت های مختلف در مسائل و مشکلات مختلف تصمیمات متفاوتی اتخاذ می کنند. در این میان یکی از بزرگ ترین شرکت های عرصه تکنولوژی یعنی مایکروسافت هم دچار مشکلاتی شده است.

مایکروسافت که زمانی سلطان بلامنازع نرم افزار بود، در حال حاضر در سیستم های مبتنی بر معماری ARM حرف چندانی برای گفتن ندارد. این شرکت در میانه ی این بحران تصمیم گرفت تا مدیر عامل خود را عوض کند.

هنوز حتی 9 ماه هم نشده که ساتیا نادلا سکان فرماندهی در مایکروسافت را در دست گرفته. شرکتی که با نهایی شدن اخراج 18 هزار کارمندش در این هفته، کوچکتر از قبل خواهد شد. چه ساتیا نادلا در مسیرش موفق شود چه نشود، مایکروسافت دیگر همان مایکروسافت دهه های 80 و 90 میلادی نخواهد بود. مایکروسافتی که اینک نادلا بر آن حکمرانی می کند آنقدر متفاوت از مایکروسافت سابق است که حتی در بعضی از زمینه ها سیاستی کاملاً مخالف قبل را در پیش گرفته.

در ادامه با دیجیاتو همراه باشید تا 7 مورد از این تفاوت هایی که مایکروسافتِ نادلا با مایکروسافتِ بیل گیتس دارد را با هم بررسی کنیم.

۱. مایکروسافت یک مدیر عامل با شخصیت تر و مهربان تر دارد. بیل گیتس بارها به صورت کاملاً جدی کارمندان را خورد می کرد و همچنین در مقابل شرکت های رقیب به شدت پرخاشگر بود. استیو بالمر هم چندان بهتر از بیل نبود و به راحتی کارمندان را از کار بیکار می کرد. اما نادلا در این میان فردی میانه رو است.

درست است که وی ماه گذشته 18 هزار کارمند خود را اخراج کرد، اما شاید راهی جز این قضیه نمی دید. بیشتر کسانی که با وی در ارتباط هستند تصدیق می کنند که او فردی متواضع و فروتن است. او در سخنرانی هایش به جای مشت گره کرده با آغوش باز صحبت می کند.



۲. **تبلت ها وارد رقابت مایکروسافت-اپل شده اند.** برای سال ها اپل میزان فروش بسیار کمی در عرصه ی کامپیوتر های شخصی داشت. در سال 2014 - با حساب دستگاه هایی که در جیب و کیف دستی مان می گذاریم- اپل درآمدی بسیار بیشتر از مایکروسافت داشته است. اپل توانسته است 156 میلیارد دلار تنها از طریق فروش آیفون در سال 2014 درآمد کسب کند. لابد می خواهید بدانید مایکروسافت چه قدر در این زمینه در آمد داشته است. مایکروسافت در این سال توانسته است از طریق ویندوز، آفیس ، موبایل های نوکیا و سرفیس درآمدی 23 میلیارد دلاری داشته باشد.

۳. **مایکروسافت شرکتی انحصار طلب نیست، اما با انحصار طلبان در رقابت است.** بیل گیتس هرگز نتوانست آن امپراطوری را که دوست داشت در اینترنت بسازد، دلیل این امر هم دادخواهی های مختلف بود و هم ماهیت غیر متمرکز اینترنت. امروزه مایکروسافت تنها یک شرکت در میان شرکت های بیشماری است که در زمینه های نرم افزار های تخصصی، کنسول های بازی، موتور های جستجو و البته کامپیوتر های شخصی در حال رقابت است.

در هر حال انحصار طلبی در زمینه ی اینترنت مثل قبل نیست. آمازون توانسته بخش بزرگی از مطبوعات اینترنتی را از آن خود کند و البته قیمت را نه تنها بالا نبرده، بلکه پایین آورده است. در زمینه ی جستجو هم مصرف کنندگان می توانند از رقیب بینگ به رایگان استفاده کنند. هیچ کدام از این شرکت ها درآمد اصلی را از زمینه ی کاری تخصصی شان به دست نمی آوردند.



۴. **مایکروسافت تنها متکی بر ویندوز نیست، نه بخاطر فروش کم کامپیوتر های شخصی.** بلکه بخاطر گسترده شدن مایکروسافت و سرمایه گذاری گسترده بر روی نرم افزار های تجاری و بازی های رایانه ای. بخش هایی مانند سرور ها، نرم افزار های ذخیره سازی و فضای ابری توانستند 53 درصد از درآمد فصل قبل مایکروسافت را شامل شوند. ایکس باکس، هفت درصد و ویندوز و آفیس 18 درصد درآمد مایکروسافت در فصل گذشته را تشکیل دادند.

۵. **مایکروسافت ترس را کنار گذاشته است و از این پس فضای باز را دوست دارد.** یا حداقل می توان گفت در تلاش است که به این دو آرمان دست یابد. در مقابل ادعای بالمر در مورد سیستم عامل متن باز لینوکس که آن را "سرطانی بدخیم" خواند، نادلا مدعی شد که "مایکروسافت عاشق لینوکس است." نادلا به شدت معتقد است که مایکروسافت در عین حال که بر روی پلتفرم خود کار می کند باید رابطه ای مناسب با سایر پلتفرم ها داشته باشد. مچ بند فیتنس مایکروسافت که همین چند روز پیش معرفی کرد به خوبی با هر سه پلتفرم اصلی یعنی iOS، اندروید و ویندوز فون کار می کند. حتی اگر این عمل باعث شود بازار رقبا داغ تر شود.

۶. میکروسافت دیگر آن شرکت در حال رشد نیست. در اواسط دهه ی 90 رشد درآمد سالیانه ی میکروسافت 40 درصد بود. در دو سال گذشته این رشد به 8.5 درصد رسید. البته ممکن است زیر نظر نادلا شیب رشد قدری بیشتر شود، اما قرار نیست اتفاقی خارق العاده بیافتد. میکروسافت بیشتر از این که به دنبال سرمایه گذاری های جدید باشد، سعی دارد هر حوزه ی استحفاظی خودش تسلطش را حفظ کند.

۷. اما به آرامی در بین گیگ ها در حال محبوب شدن است. یک نسل از مهندسان نرم افزار شکل گرفته در دهه های 80 و 90 میلادی از میکروسافت نفرت دارند و آن را شیطان، خونخوار و بدتر از این ها می نامند. اما برای آنهایی که میکروسافت را نه از طریق ویندوز بلکه از طریق ایکس باکس و Halo می شناسند، ان شرکت رنگ و بویی متفاوت دارد.



خرید 2.5 میلیارد دلاری ماینکرفت شاید میکروسافت را یک برند جوان پسند جلوه ندهد، اما قطعاً خصومتی را که میکروسافت در دهه های اخیر به وجود آورده از بین خواهد برد. طرف داران بازی ماینکرفت که به نظر بازی ریشه داری می رسد، اینک نگاهی امیدوارانه نسبت به این شرکت دارند.

شما چه فکر می کنید؟ آیا میکروسافت تحت رهبری ساتیا نادلا موفق خواهد شد؟ با کدام یک از سیاست های میکروسافت موافقید؟ نظرات خود را با ما و سایر خوانندگان در میان بگذارید.

دیجیاتو