

# Prečo firmy utekajú zo Silicon Valley

## HN FOCUS

Vysoké ceny nehnuteľností, politika aj koronakríza vyhánajú ľudí i spoločnosti z kalifornskej technologickej mekky.

Pavel Novotný

@hn

pavel.novotny@mafrasslovakia.sk

**Bratislava** - Už pol storočia je považované za absolútnu mekku technológií. Sídlu tu má väčšina amerických firiem, ktoré v technologickom svete niečo znamenajú. A šťastie tu hľadajú mladí talentovaní programátori z celého sveta. Teraz však kalifornskému Silicon Valley reálne hrozí splasnutie jeho nafúknutej bubliny. Opúšťa ho čoraz viac spoločností, ktoré miera do iných miest či štátov USA. Dôvodov ich úteku je viacero, exodus len urýchlila aktuálna kríza koronavírusu.

V nasledujúcich otázkach a odpovediach si prečítajte, prečo Silicon Valley prestáva priťahovať technologických mágov, ktoré spoločnosti z neho odišli a do ktorých štátov sa sťahujú.

**1. Ako sa zo Silicon Valley stala najdrahšia adresa USA?** Facebook, Amazon, Apple, Microsoft či Google. Giganty, známe ako veľká päťka technológií, spája spoločná adresa - Silicon Valley. Okrem nich sa tu snažia preraziť do sveta veľkého biznisu desiatky menších firiem.

Práve veľká koncentrácia multimiliardových spoločností spôsobila, že zo Silicon Valley sa v priebehu rokov stala jedna z najprestížnejších a najvyhľadávanejších adries v USA. A priamoúmerne záujmu rástli raketovo aj ceny tunajších nehnuteľností. „Už štvrtý rok za sebou je mestočko Atherton v Silicon Valley vyhodnotené ako poštovala adresa s najvyššími predajnými cenami domov. Medián sa tam pohybuje na úrovni sedem miliónov dolárov,“ píše vo svojej analýze portál CBSN Bay Area.

Sedemtisícový Atherton je známy tým, že tu býva viacero technologických lídrov. Za miesto svoj-



Mestečká v Silicon Valley, ako je napríklad San Jose, sú známe drahými a nápaditými budovami.

SNÍMKA: DREAMSTIME

## 7 MILIÓNOV DOLÁROV

je mediánová cena domu v mestočku Atherton v Silicon Valley.

ho bydliska si ho vybrali napríklad vysokopostavení predstavitelia Facebooku Nick Clegg a Sheryl Sandbergová či technologickí investori Douglas Leone alebo Guy Kawasaki. Práve Atherton vedie rebríček amerických miest s najväčším príjmom na osobu v kategórii sídiel do 10-tisíc obyvateľov.

Na porovnanie - medián predajnej ceny domov v mestočku Sagaponack v štáte New York, ktorý skončil na druhom mieste za Athertonom, je takmer o tri milióny dolárov nižší. Celkovo sa v top desiatke umiestnilo šesť lokalít v Silicon Valley.

Spoločne s predajnou cenou nehnuteľností prudko rástli aj náklady na bývanie. Tie sa v samotnom Silicon Valley pohybujú od päťtisíc dolárov mesačne a vyššie za jednonozbový apartmán. Aj vo vzdialenejšom San Franciscu by ste len s problémami našli bývanie pod tritisíc dolárov za najmenší byt.

## 2. Prečo z lokality odchádzajú firmy?

Práve rýchlo rastúce ceny na trhu s nehnuteľnosťami sú spolu s vy-

sokými daňami dôvodom, prečo firmy aj investori premýšľajú nad odchodom zo Silicon Valley. A v posledných rokoch, konkrétne od nástupu Donalda Trumpa do Bieleho domu v januári 2017, sa k nim pridala aj politika.

Lavinu odchodov spustil pred dvoma rokmi známy venture kapitalista Peter Thiel, spoluzakladateľ spoločnosti PayPal či Palantir Technologies a jeden z prvých investorov do Facebooku. Keď v roku 2016 podporil v predvolebnej kampani Trumpa a predniesol reč na republikánskom zhromaždení, v prevažne demokratickej bubline Silicon Valley sa naňho zniesla obrovská vlna kritiky.

Thiel sa tak rozhodol odísť preč. Zostal síce v Kalifornii, za no-

vé bydlisko si však zvolil Hollywood. Do Los Angeles presťahoval aj svoju firmu Thiel Capital a svoju nadáciu. „Sieťové efekty sú síce veľmi pozitívnu vecou, raz však dôjde k bodu, keď sa zmenia na šialenstvo davu,“ vysvetlil Thiel v rozhovore pre denník The New York Times.

Po ňom vzápätí nasledovali ďalší. Joe Lonsdale, ktorý s Thielom spolupracoval vo firmách Palantir a PayPal, nedávno presťahoval svoju investičnú firmu 8VC zo Silicon Valley do texaského Austinu. Práve Texas je pritom tradičnou baštou republikánov. „Austin je oveľa tolerantnejší k ideologickej diverzite. Všeobecne je dobrý nápad mať okolo seba úžasných ľavicových hippies a skvelú kultúru, hudbu a jedlo. Nech však radšej neradiada štát,“ napísal vlni na svojom twitterovom účte Lonsdale.

Adresu zmenil aj samotný Palantir, ktorý patrí medzi lídrov v oblasti big data. Jeho sídlo sa dnes nachádza v coloradskom Denvere. „Chceli sme ujsť pred monokultúrou Silicon Valley,“ cituje portál Business Insider šéfa

Palantiru Alexa Karpa. Vo vlnajšom liste investorom písal o tom, že v Silicon Valley sa vytvorila „inžinierska elita“, ktorá však nemá najmenšieho poňatia, ako sa má riadiť firma.

## 3. Ako do hry zasiahla koronakríza?

Postupne sa k odchodu pridávali aj ďalší. Medzi nimi aj ďalší známy technologický investor Keith Rabois. Ten si za svoj nový domov vybral floridské Miami. „Je tam teplejšie počasie aj voda,“ povedal s neskrývanou dávkou sarkazmu časopisu Fortune. Jedným zo skutočných dôvodov však môže byť fakt, že na Floride platí len federálnu daň z príjmu, a nie štátnu.

Do situácie tento rok zasiahla pandémia koronavírusu. Na prísne protipandemické opatrenia zareagovali aj veľké giganty. Napríklad Facebook a Google oznámili, že ich zamestnanci nemusia do konca tohto roka chodiť do svojich kancelárií. Pracovať môžu z domu. Twitter zašiel ešte ďalej. Rozhodol, že ak chcú zamestnanci zostať na home office natrvalo, nebudú im v tom brániť.

Ľudia tak strácajú motiváciu míňať tisícky dolárov za predražené nájom v Silicon Valley. „Za apartmán v blízkosti kancelárie platím 3 200 dolárov mesačne. Teraz ma tu už nič nedrží. Radšej pôjdem niekde inde a ušetrim peniaze,“ tvrdí Dylan Hecklau z technologickej spoločnosti Jelli.

Zdá sa, že trpezlivosť dochádza aj ďalšej „ťažkej váhe“ Silicon Valley. Technologický vizionár a miliardár Elon Musk v máji pohrozil, že jeho spoločnosť Tesla, ktorá je najväčším producentom elektromobilov na svete, presunie svoje budúce operácie z Kalifornie. Dôvodom bol fakt, že tamojšie úrady zakázali z dôvodu pandémie výrobu vozidiel.

## 4. Pôsobia v Kalifornii aj úspešní Slováci?

V Silicon Valley pôsobí aj niekoľko úspešných Slovákov. Jedným z nich je Radoslav Danilák, zakladateľ a šéf technologickej spoločnosti Tachyum vyvíjajúcej najmodernejšie čipy. Podľa neho napriek odchodom viacerých firiem momentálne k Silicon Valley neexistuje žiadna alternatíva. „Byť v Silicon Valley je v našej branži nevyhnutnosťou. Keď robíte špecializované produkty, často potrebujete ľudí s veľmi špecializovanými skúsenosťami. A tých nie je veľa. Koncentrovaní sú pritom práve v Silicon Valley,“ uviedol Danilák pre HN.

Aj Tachyum, ktorý vznikol v roku 2016 v Silicon Valley, sa pritom v poslednom čase čoraz viac obracia k našej krajine. „Pripájame sa ku konzorciu I4DI, ktoré na Slovensku navrhne najrýchlejší superpočítač s umelou inteligenciou na svete,“ uvádza sa v správe, ktorú včera zaslala HN spoločnosť Tachyum.

Zo Spojených štátov sa na Slovensko vrátil aj Marián Boček, ktorý je aktuálne šéfom spoločnosti InoBat vyvíjajúcej prvú inteligentnú batériu pre automobily. „Ja som jedným z tých úplne prvých, ktorí odišli do Spojených štátov pred vyše 20 rokmi. Po mne však išla celá generácia Slovákov, a to aj do Silicon Valley. Ako príklad môžem uviesť Petra Gajdoša. Sídlil v San Franciscu, odkiaľ riadi náš americký tím. Je to svetová ikona, čo sa týka venture investícií,“ uviedol pre HN Boček.

# Za pol hodiny sa autom dostanete ku ktorémukolvek gigantovi

## ROZHOVOR

V Silicon Valley je finančná infraštruktúra aj väčšie možnosti kapitálových investícií, tvrdí pre HN Radoslav Danilák, zakladateľ technologickej spoločnosti Tachyum.

## Vaša firma vznikla v roku 2016 v Kalifornii. Je značka Silicon Valley veľkou výhodou?

Nielen to. V Silicon Valley sú väčšie možnosti kapitálových investícií. Takisto keď hľadáte kontraktorov okolo výroby a podobne, tento ekosystém sa nachádza práve tu. V priebehu pol hodiny sa autom dostanete ku komukoľvek, koho potrebujete pre svoj produkt. Ak chcete povedzme vyrobiť prototyp na nejakej linke, tak za 30 či 40 minút si nájdete a dohodnete kontrakt na jeho výrobu niekde v okolí, napríklad vo Freemonte. Fakt, že je to lokalizované a je tam finančná, technická aj ľudská infraštruktúra, je nespornou výhodou. Zároveň sú tam mnohí zákazníci.

## Ktorí napríklad?

Povedzme k sídlu Google máme 30 až 40 minút jazdy autom. Ta-

kýchto známych firiem je tam veľa. Aj preto s nimi môžeme viesť veľmi efektívnu komunikáciu. Ak máme s nimi osobné stretnutie, na ktorom chceme niečo riešiť, netreba za nimi lietať, prípadne absolvovať celodennú cestu autom. Sadnete do auta a idete za nimi maximálne zopár desiatok minút. Takáto koncentrácia skutočne má niečo do seba. A my vo firme jej prikladáme veľmi veľký význam.

## Stretávate sa ako šéf Tachyumu na osobných schôdkach priamo s najvyššími predstaviteľmi známych firiem v Silicon Valley?

Nemôžem hovoriť o menách ľudí, s ktorými sa stretávam. Je to však rozumný predpoklad. Skôr to uvádzam ako príklad firiem, ktoré sú v našom najbližšom dosahu. Povedzme Amazon je asi 15 či 20 minút, Apple 15 minút, Cisco 20 minút, Facebook, ktorý prevzal bývalé sídlo spoločnosti Sun Microsystems, 30 až 40 minút. Pointa je v tom, že toto všetko sa nachádza na jednom mieste. Takže sa dá veľmi účinne rozprávať, osobne sa vidieť, ukázať im niečo z našej techniky či doviesť ich k nám do firmy.

## Prenikli ste teda do tých najvyšších poschodí?

Samozrejme. Môžem spomenúť napríklad firmu SandForce, našim exkluzívnym zákazníkom bol takmer dva roky Apple, ďalej sú to Intel, Toshiba, SanDisk a ďalší. S nimi všetkými sme sa stretávali či naďalej stretávame na tej najvyššej úrovni.

## Máte už v Silicon Valley také meno, že si sám môžete vyberať, koho do tímu vezmete, alebo aj tam vládne nedostatok šikovných a talentovaných mozgov?

Väčšina kvalitných ľudí už pracuje v niektorej firme. U tých, čo nemajú robotu, je za tým obvykle nejaký dôvod. Priamo sa kandidáti zriedkavo oslovujú. Zväčša je na to infraštruktúra, robia to za nás recruiteri, ktorí majú portfólio potenciálnych adeptov. Potom nasleduje ťažká úloha presvedčiť ich, že vy máte väčší potenciál. Ak ho nemáte, prečo by mali potom prísť práve k vám? Ostanú robiť tam, kde majú zaujímavú prácu.

## Firmy teda zvädzajú o kvalitných zamestnancov tvrdý boj?

Určite áno, v našom odvetví je nedostatok ľudí a medzi firmami vládne o nich súperenie. Takýchto ľudí vôbec nie je prebytok. Americké školstvo totiž neprodukuje dostatočné množstvo vzdelaných

Amerika dováža pracovnú silu ako vysávač. Keby jej USA produkovali dosť, nemuseli by ju vozit’.

Ľudí. Vzdelanostná úroveň tam nie je až taká dobrá. A ako to rieši Amerika? Dováža pracovnú silu z celého sveta ako vysávač. Keby jej produkovali dostatok, nemuseli by jej toľko vozit’.

## Dovážajú ľudia aj z našej krajiny? Sú Slováci v Silicon Valley úspešní?

Nielen Slovensko, ale celá stredná a východná Európa je v Silicon Valley známa tým, že jej školstvo má na dobrej úrovni prírodné vedy. Aj keď školy väčšinou vyučujú veci a poznatky, ktoré nie sú úplne najnovšie. Najzložitejším a zároveň najdôležitejším atribútom je to, aby študentov pri získavaní

základov matematicko-prírodného vzdelania naučili myslieť. Až potom sa totiž budú vedieť adaptovať na nové podmienky. Tie školy, ktoré to dokážu, sú tak v porovnaní s priemernými univerzitami v Spojených štátoch v otázke vzdelania v oblasti prírodných vied na dobrej úrovni. Samozrejme, nehovorím teraz o špeciálnych zariadeniach, ako je Stanford alebo Massachusettský technologický inštitút MIT. Preto je celá východná Európa vrátane Rusov pre Američanov zaujímavá.

## Ktoré ďalšie národnosti sú tu úspešné?

Napríklad Číňania. Súvisí to aj s tým, že čínske rodiny kladú veľký dôraz na vzdelanie svojich potomkov. Takže preto majú dobré základy a úspešné firmy ich berú do zamestnania. Poznám však aj veľa Slovákov, ktorí sú v Silicon Valley na celkom dobrých pozíciách. To znamená, že aj naši ľudia sa vedú uchýtiť a uplatniť.

## Máte aj vy medzinárodný tím?

Máme ľudí z Ruska, z Číny, z Európy, aj lokálnych Američanov. Samozrejme, aj Indov, ktorí sú veľmi šikovní. Avšak sú u nás aj ďalšie národnosti vrátane Slovákov.

## Keď potrebujete získať nejakých ľudí, tak zrejme aj vy sa obrátite na recruiterov...

Áno, väčšinou to tak funguje. Avšak sú tu aj iné možnosti. Keď ste mali prechádzajúcu firmu, ktorú niekto odkúpil, tak zväčša máte zmluvu, že ľudia z tejto spoločnosti nemôžu počas jedného roka odísť k vám. A ak ste sa k nim správali férovou a dobre vás poznajú, mnohokrát prídu po roku pracovať do ďalšej vašej firmy. Takže v každej mojej firme bola minimálne polovica, ak nie ešte viac takých ľudí, ktorí už predtým pre mňa robili. Prídu jedine vtedy, ak sa u mňa cítia komfortne a sme k nim korektní. To isté platí aj o spoločnosti Tachyum. Navzájom sa poznáme a vieme, čo od seba môžeme očakávať.

## Vy ste už americký občan a vaša firma má v kolónke pôvodu napísané USA. Aj na Slovensku je však viacero globálnych spoločností. Dá sa bežne presadiť globálne aj z našej krajiny?

Povedal by som, že v našej oblasti je to stále skôr výnimka. Pretože slovenský trh je príliš malý na to, aby sa veľká investícia do firmy vrátila. Relatívne limitovaný je dokonca aj európsky trh.

Pavel Novotný