

פיטורים, חיתוך מחירים וחזרה לבסיס: אסטרטגיית מטא להתאוששות מהמשבר

מניית מטא מחקה חלק ניכר מהירידות בשנה שעברה וזינקה מתחילת השנה בכ-50% בזכות גלי הפיטורים, שהוכיחו שענקית הטכנולוגיה מתחילה לגלות אחריות • המנכ"ל מארק צוקרברג כבר קרא ל-2023 "שנת היעילות" של החברה והיא ממשיכה לפטר עובדים, להשיל שכבות ניהוליות מיותרות ולחתוך מחירים במטא-וורס

נבו טרבליס 15:49 גלובס 7.3.23

מאז תחילת השנה, זינקה מניית ענקית הטכנולוגיה **מטא** (פייסבוק לשעבר) בכ-50% ובכך היא מחקה חלק גדול מהירידות שחוותה בשנה שעברה. אחת הסיבות לזינוק היא פיטורי העובדים, צעד שחזק את אמון המשקיעים בכך שהחברה מתחילה להראות אחריות.

כעת, לפי דיווח בבלומברג, **מטא מתכננת סבב פיטורים נוסף** ובו היא תקצץ אלפי עובדים. לפי גורמים המעורים בפרטים, שלב הפיטורים הנ"ל אמור להסתיים עד שבוע הבא ואנשי משאבי האנוש של החברה מקווים שהמהלך ייצא לפועל לפני שמנכ"ל החברה מארק צוקרברג ייצא לחופשת הורות.

במקביל למהלך הפיטורים, החברה צפויה לקצץ בשכבות מנהלי הביניים ובכך לחסוך מיליארד דולר עד סוף השנה. בבלומברג דווח כי **במטא דורשים ממנהלים ומדירקטורים רבים לעבוד בתפקידים ביצועיים שתורמים לפיתוח, או שהם יידרשו לעזוב את החברה**.

נזכיר כי רק בנובמבר האחרון **פיטרה החברה 11 אלף עובדים** שהיו כ-13% מכוח העבודה העולמי שלה. בשיחת המשקיעים האחרונה סביב פרסום הדוחות הכספיים של החברה בחודש שעבר, המנכ"ל מארק צוקרברג רמז שזה לא הסוף וקרא לשנה הזו "Year of efficiency". **יש לציין כי מספר העובדים במטא כמעט הוכפל מ-2019 ל-2022, ל-86 אלף עובדים**.

צוקרברג הודיע על החזון, והחברה נפגעה

צוקרברג כבר מבין שצריך להרגיע את השוק ואת המחירים, וכך הוא גם מנסה לקרוץ למשקיעים. לפי הודעת החברה, **מטא מורידה את המחיר של Meta Quest Pro (המשקפיים החדשים של החברה) בכ-500 דולרים, כך שהוא יעלה 1,000 דולרים**. המטרה שלנו תמיד היא ליצור חומרה במחיר סביר עבור אנשים רבים ככל האפשר, "כך נכתב בבלוג החברה.

נראה די בבירור כי זו האסטרטגיה החדשה של מטא: גל פיטורים שני בתוך חצי שנה, היפרדות ממנהלי הביניים ומשכבות ניהוליות מיותרות, חיתוך מחירים במטא-וורס והתמקדות בצמיחת המוצר הבסיסי של החברה.

כדי להבין כיצד האסטרטגיה הזו נולדה יש לחזור לתחילת המשבר של החברה. ברנרד מנור, מנהל השקעות ב־וובית השקעות מצביע על כך בשיחה עם גלובס: **"מגפת הקורונה הביאה למחסור במוצרים רבים משום שסין הושבתה. פייסבוק וגוגל חוו את הפגיעה המשמעותית הזו בפרסום. לצד זאת, טיקטוק צמחה וגדלה, מה שפגע בפייסבוק ובאפליקציות האחרות שלה**".

עסקי הליבה של פייסבוק נפגעו במיוחד, וצוקרברג החליט למשוך את החברה לכיווני המטא-וורס. אלא שבפועל, ההודעה על המהלך הובילה דווקא לפגיעה. "כדי להקים מערכות טכנולוגיות כה מפותחות דרושה השקעה של 30 מיליארד דולר בשנה. לפני הקורונה, פייסבוק הייתה חברה עם תזרים רווח נקי של 40 מיליארד דולר בשנה, והשקעת הוצאות הון של 10 מיליארד דולר. פתאום, ה-40 קטנו ל-30 בהכנסות, וההשקעות קפצו ל-30 מיליארד דולר בשנה."

זה מה שגרם למשקיעים לחשוש במיוחד. "המשקיעים לא רצו להשקיע את כל התזרים בהשקעות ההוניות שלהם, בטח כשלא ברור מתי הם יניבו את התשואה הנדרשת", אומר מנור.

בשיחות המשקיעים האחרונות, ומיד לאחר שביצע סבב פיטורים נרחב, צוקרברג הרגיע את המשקיעים ואמר להם שהמיקוד הוא עדיין במשפחת האפליקציות, ורק כ-20% יילכו על השקעות במטא-וורס. "הוא מנסה להראות למשקיעים שהם לא הולכים בכל מחיר והם כן מתחשבים בסביבה שמקשה על עסקי הליבה שלהם. הוא מראה להם שיש התאמה בין ההשקעות לרמת הכנסות נמוכה יותר."

"הפיטורים הנוכחיים נועדו להתאים את קצב ההוצאות של החברה להכנסות. נראה לי שזה נותן אינדיקציה לכך שההכנסות מפרסום לא יתאוששו ברבעון השני של השנה. לכן, הם צריכים לעשות את ההתאמות האלו בהוצאות השוטפות כדי שהתזרים שכן נובע מההכנסות היותר נמוכות יצליח לממן את ההשקעות הגדולות שהם עושים במטא-וורס."

"המשקיעים מעדיפים רווחיות ולא צמיחה"

המהלך של חיתוך המחירים מראה כי צוקרברג ממשיך באותו הכיוון. "אפשר להסביר את המהלך שבגלל האינפלציה ויוקר המחיה, המשתמשים יכולים לרכוש את המשקפיים במחירים נמוכים יותר. אולי אפילו זה מהלך של מחירי חדירה - הם מורידים את המשקפיים ב-500 דולר, נגמר המלאי, ואז הם יכולים להחזיר את המחיר מעלה."

סרגיי וסצ'ונוק, אנליסט בכיר בבנק ההשקעות אופנהיימר מסכים כי הורדת המחירים נראה כמו מהלך "שיעודד שימוש במטא-וורס". לדבריו, "אפשר ללמוד מגוגל ואמזון - שתי החברות הפסידו על מוצרי החומרה כדי לעודד שימוש בפלטפורמות שלהן. הבעיה של פייסבוק היא שהתוכנה עדיין לא ברמה גבוהה, לכן הורדת מחירי חומרה בלי שיפור בתוכנה לא ממש תעזור לשימוש."

"משקיעים מאמינים בחברות שיוזעות לנהל את השורה התחתונה. כל חברה שביצעה מהלך התייעלות, קיבלה תגובה חיובית על המנייה שלה. נדמה לי שמניית פייסבוק עברה את השפל", מסביר וסצ'ונוק ומשווה בינה לבין נטפליקס. "לפני שנה נטפליקס סבלה מהאטה בצמיחה. בחברה החליטו לבצע התייעלות, ומאז המניה מציגה בעקביות ביצועי יתר."

לדבריו, במקרה של פייסבוק, "עסק הליבה שלה הוא סופר רווחי, ונסחר בחסר, מכפיל דו-ספרתי נמוך. בתקופה הנוכחית זה מה שקובע. בעונת הדוחות הנוכחית, כל חברה ששיפרה רווחיות או הקטינה הפסדים - המניה שלה עלתה. בלי שום קשר לצמיחה."

"המשקיעים מעדיפים את הרווחיות על פני צמיחה. גם הישראליות וגם האמריקאיות. לחברות הטכנולוגיה הגדולות המשבר הגיע מאוחר יותר, באמצע־סוף, 2022אז גם התגובה הייתה יותר מאוחרת. אבל בתחילת השנה כולם עשו צעדי התייעלות, והשוק אהב את זה מאוד."

למשקיעים יותר קל להתחבר

המומחים מסבירים כי על צוקברג ומטא להתאים את קצב ההשקעות, בהתאם לתזרים המזומנים בחברה. מנור לדוגמה טוען שסביר שהם יעברו גל התייעלויות נוסף, וינסו להוריד את קצב שריפת המזומנים. לצד זאת, פייסבוק מזהה שהיא יכולה לחזק את המעמד שלה במדינות שהן לא ארצות הברית.

בפייסבוק עדיין ממשיכים בהשקעות לקראת חזון המטא־וורס אך גם מאיטים את קצב הדהירה משתי סיבות מרכזיות: הטכנולוגיה עדיין לא בשלה והפגיעה בעסקי הליבה עדיין נוכחת. צוקברג מבין כי שוק הפרסום הדיגיטלי צפוי להצטמצם, משום שחברות הבינו שאפשר למכור פרסום קטן יותר ויש המון שחקנים. מה שפייסבוק צפויה לעשות זה לצמצם את ההוצאות ההוניות וכדי להתאים לתזרים שלה.

אם בעבר המשקיעים היו סקפטיים לגבי החזון המתקדם והחדשני של מטא, כעת הם רואים את הבחירות האחראיות שלוקח צוקברג ומצליחים להתחבר יותר.