

Microsoft, contromossa nei «social» Per LinkedIn 26 miliardi in contanti

Un premio del 50% per la rete di professionisti. È la più grande acquisizione della società

L'intesa

● È la più grande acquisizione mai fatta da Microsoft: per comprare LinkedIn, il social network per professionisti fondato nel 2002 da Reid Hoffman, il colosso di Redmond ha messo sul piatto 26,2 miliardi di dollari

● Nel 2011, per Skype, Microsoft ha speso 8,5 miliardi. L'accordo per il social network prevede che Microsoft paghi 196 dollari ad azione, con un premio del 50% sulla quotazione di chiusura fatta registrare da LinkedIn venerdì scorso

● Il titolo ha perso nell'ultimo anno il 42% del suo valore. Ma ieri è salito al Nasdaq fino al 48%, a più di 192 dollari ad azione

Circa sessanta dollari per ogni utente. È quanto ha sborsato Microsoft per rilevare LinkedIn, il social network dedicato al mondo del lavoro pagato dal colosso di Redmond 26,2 miliardi di dollari. L'acquisizione è stata annunciata ieri confermando le voci degli ultimi mesi che davano il social fondato nel 2002 da Reid Hoffman nel soggiorno di casa sua, come una possibile preda. A fine 2015 la trimestrale in rosso di 8,4 milioni di dollari, a febbraio il giorno più nero di LinkedIn, arrivato a perdere in una sola giornata quasi la metà della sua capitalizzazione. Ieri l'annuncio dell'accordo che ha fatto schizzare il titolo a Wall Street fino al 48%.

La cifra che Microsoft ha messo sul piatto è di 196 dollari per azione, il 50% più alta rispetto alla chiusura di Linke-

La nascita Il network

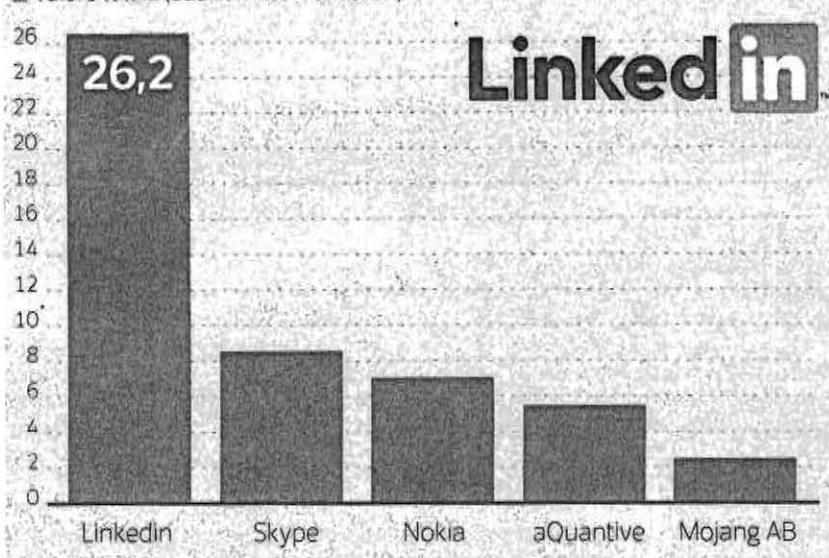
professionale fondato nel 2002 conta oggi più di 430 milioni di utenti

LinkedIn di venerdì scorso a Wall Street. Una mossa che ha spiazzato tutti non solo per il prezzo ma anche perché si configura come tra le più grosse acquisizioni mai fatte dal colosso di Redmond e tra le più grandi del settore tecnologico. Facebook ha comprato WhatsApp per 19 miliardi, Google si è presa Motorola Mobility per 12,5 miliardi. «Microsoft ha più di 1,2 miliardi di utenti Office ma nessuna connessione social e fino ad ora faceva affidamento solo su Facebook e LinkedIn» ha scritto il sito tecnologico *The Verge*.

Quel che è certo è che dall'annuncio dell'operazione è stato un susseguirsi di analisi e commenti sul perché un'azienda come Microsoft ab-

Le maggiori acquisizioni di Microsoft

■ Valore totale (dati in miliardi di dollari)



Fonte: Bloomberg

d'Arco

bia deciso di pagare un prezzo tre volte più alto quello pagato per Skype, per un professional network come LinkedIn. Per molti esperti si tratta dell'ennesima conferma del cambio di rotta di Microsoft nell'era di Satya Nadella. L'amministratore delegato del gruppo, arrivato a capo della multinazionale nel 2014, sta definitivamente mettendo da parte l'ambizione di fare concorrenza ad Apple per concentrarsi più sullo sviluppo dei software sulle varie piattaforme. In particolar modo in ambito professionale.

«L'obiettivo - ha spiegato lo stesso Nadella - è quello di mettere insieme la nostra nuvola informatica con la rete del mondo dei professionisti». Dal punto di vista pratico, connettendo LinkedIn direttamente al sistema Office, Microsoft potrebbe far nascere una rete integrata in grado ad esempio di aiutare chi partecipa a un meeting a saperne di più e in maniera immediata sugli altri partecipanti. Aumentando in automatico il po-

tenziale delle due applicazioni. LinkedIn inoltre possiede molte informazioni sui suoi 430 milioni di utenti che usano il social come una vetrina lavorativa, aggiornando e valorizzando la propria situazione professionale. Dati che possono diventare molto interessanti se pensati in un'ottica pubblicitaria.

Deve aver messo in conto anche questo Nadella e il consiglio di amministrazione che ha dato il via libera all'acquisizione. La transazione, che deve ricevere il via libera delle autorità di regolamentazione, dovrebbe chiudersi entro il 2016. L'offerta, interamente in contanti, verrà finanziata principalmente con nuovo debito e prevede che LinkedIn avrà un impatto minimo, pari a circa l'1%, sull'utile adjusted per gli anni fiscali 2017 e 2018. LinkedIn manterrà il suo marchio distinto e Jeff Weiner ne rimarrà Ceo riportando a Nadella.

Corinna De Cesare

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'analisi

Il piano di Nadella per un nuovo ecosistema «cloud»

di Federico Cella

DAL NOSTRO INVIATO

Los Angeles Microsoft si era preparata per parlare solo di videogiochi, delle nuove console - la Xbox One S e la futura, potente, Scorpio - come protagoniste dell'E3, la fiera mondiale dei giochi elettronici. La notizia dell'acquisizione di LinkedIn da parte di Redmond è arrivata come un fulmine, inattesa. Ma non ha colto i manager di Satya Nadella impreparati: la nuova strategia dettata dal ceo di creazione di un ecosistema Microsoft è coerente, e riesce a tenere insieme due universi così distanti come i giochi elettronici e il network professionale. Si tratta sempre di servizi, verso i clienti della multinazionale, che hanno una parte della vita dedicata alla produttività e un'altra fatta di momenti di intrattenimento. Microsoft vuole esserci in tutt'e due, e vuole farlo attraverso il suo cloud: lavoro, film e giochi sono lì. E nel prossimo futuro lo saranno anche i nostri collaboratori, un team potenzialmente infinito rappresentato dal database di LinkedIn. Al quale accedere a seconda delle esigenze e creare così nuove forme, prima impensabili, di collaborazione professionale nella nuvola.

© RIPRODUZIONE RISERVATA