Nessas últimas semanas muito se falou sobre o Satya Nadella, CEO da Microsoft, especialmente por conta do enorme crescimento e performance de mercado da empresa nesses últimos anos.

Muitas matérias comentam sobre as apostas (acertadas) em AI, mas se fore avaiar os últimos anos, vale a pena incluir alguns outros passos essenciais para a virada de mercado:

- Mudança massiva tanto dos clientes corporate quanto retail do SW on premises para o modelo de subscrição SaaS.
- Cancelamento de fronts de batalha que não estavam agregando como

Windows Phone, assistente pessoal (Cortana) ou mesmo HW com foco no varejo (a linha Surface está longe de ser varejo mainstream).

- Aquisição do GitHub e reaproximação com a comunidade dev e open.
- Aquisição do Minecraft e mudança da estratégia de games para subscrição e serviços.
- Mudança na forma como é vista pelo mercado e clientes. Antes era meio que o "bullie" do mercado com o mantra "Windows everywhere". Hoje eu tenho a impressão de que é vista de forma bem mais positiva e colaborativa.
- Mudança radical da cultura da empresa. Nunca trabalhei lá mas quem conheço que trabalha ou trabalhou atesta isso). A questão da "colaboração" se deu de dentro para fora.