

משקיע, יזם – מהו סוד הזוגיות המוצלחת?

"יש לי רעיון מעולה לסטארט-אפ, אני רק מגייס מיליון דולר תוך 3 חודשים ומתחיל לרוץ" – הנה משפט שיש סיכוי רב שתשמעו באירועים החברתיים הרבים הבאים עלינו לטובה עם חג הפסח. הלך מחשבה כזה כנראה ישאיר את בעליו בעולם של הגיגים ורעיונות. אז מה באמת בין רעיון, גיוס וסטארטאפ?

כבדי להתקדם לכיוון מימוש רעיון יש להבין היטב את ההגיון העסקי של המיזם ולהתחיל לפעול לקידומו כשהמטרה היא: "בניית עסק" ולא: "גיוס". שימוש בגיוס כמשאב להבאת עסק בעל ערך כלשהו לשלב הבא ולא כבסיס להתנעה ראשונית יעלה את תג המחיר של העסק (ראה טור קודם). לאחר שהגדרת איזה מן עסק אתה בונה תוכל להגדיר מיהם המשקיעים הרלבנטיים.

בחירת משקיע דומה לבחירת בן זוג לחיים. כמו בן הזוג גם המשקיע מגיע עם מערכת ציפיות, אילוצים, מחויבויות וכמובן נדוניה. כמו זוגיות גם גיוס מימון הוא תהליך רב-שנים מתמשך ולא רומן של לילה אחד. לכן, שני המפתחות העיקריים להצלחת קשר כזה דומים לסוד הנישואין המוצלחים: הכר את צרכיך-בחר שותף מתאים להם ותאם ציפיות.

שלב I: למד והתאם

סוג המשקיע צריך להתאים לצרכי המיזם שהגדרת. הנה מספר פרמטרים שכדאי לבדוק:

גודל ההשקעה, מהירות התגובה ואפשרות להשקעת המשך- צרכי ההון שהגדרת בטווח המידי והבינוני יכתיבו את סוג המשקיע. אנג'לים יגיבו מהר יותר אך מקרנות ניתן בד"כ לגייס סכום גבוה יותר. הרבה מחוקי המשחק משתנים לאחרונה כך שהיום ניתן למצוא קרנות שישקיעו בשלבי פרה-סיד, אנג'לים שיוכלו לתמוך בחברה גם בסיבובי המשך וחממות שידאגו לגיוס הסיבוב הבא.

הערך המוסף ורמת המעורבות- אם המיזם הוא טכנולוגי בעיקרו, חממה או משקיע אסטרטגי הם פיתרון הולם. משקיעים אלו אף יוכלו לקדם מיזמים בשלבים בהם עוד אין צוות או מוביל עסקי דומיננטי, החממה גם תספק סביבה עסקית תומכת. לעומתם אנג'לים וקרנות ישקיעו גם במיזמים בעלי פוקוס שיווקי אך ירצו לראות כבר גרעין חזק של צוות. חלקם יספקו ליווי והכוונה ויסייעו בפתיחת דלתות.

מדיניות השקעה ואקזיט- לכל משקיע מדיניות השקעה ואקזיט שבחר או התחייב כלפי הגופים המשקיעים בו. קרנות למשל צריכות להראות תשואה של כ-30% לשנה ומוגבלות באורך חיי קרן של 7-10 שנים ובהשקעה בקטגוריות מסוימות (תוכנה, תקשורת, אינטרנט). בגלל סכום ההשקעה הראשונית הגבוה יחסית הם יצטרכו להשקיע בחברה בעלת פוטנציאל לגדול לערך תלת ספרתי. לעומתם אנג'לים יוכלו להשיג מכפיל גבוה גם בערך דו ספרתי ויגלו גמישות גדולה יותר בתחומי השקעה (בקר לתחום היסכון במיזם או תוכנה לניהול ייצור אוניות).

לאחר שנבחר סוג המשקיע כדאי לבדוק את הפרמטרים הללו פר כל גוף ספציפי. מהם החסרונות והיתרונות עבורך בבחירת כל אחד מהם.

שלב II: תאם ציפיות

למרות הסכמי ההשקעה עבי הכרס שנכתבים ע"י המשקיעים, עו"ד והיועצים ישנם נושאים רבים שלא מוסדרים בצורה פורמלית ועלולים להפוך לאבני נגף בהמשך. לכן, כדאי למפות אותם ולשים אותם על השולחן כבר בתחילת הדרך.

שני נושאים מרכזיים לבדיקה הם:

רמת מעורבות ודיווח- באיזה תדירות, רזולוציה ופוקוס יתערב המשקיע. משקיע פיננסי יעדיף אולי להשאיר מחוץ לתמונה, משקיע אסטרטגי לא יוכל לייעץ בעניינים פיננסיים ומשקיע הון סיכון לא ילווה

את האופרציה היומיומית ויסייע בבחירת ספקים. לאיזה רמת מעורבות מצפים הצדדים בקביעת אסטרגייה, מודל עסקי, אקזיט ופתיחת דלתות. מהי תדירות והקף הדיווח לה מצפה המשקיע.

אקזיט- מהם ציפיות האקזיט שלך (מכירה, הנפקה, דיווידנדים) ובאיזה טווח זמן. יתכן מצב בו למספר משקיעים אינטרסים שונים בנוגע לאקזיט כתוצאה מהזמן הנותר עד לסוף חיי הקרן, ביצועי הקרן, תהליך גיוס קרן המשך או קשיי נזילות של משקיע פרטי.

לסיכום, בכדי לרקוד עם המשקיע פסדובלה בחתונת הכסף ולא להפגש עם עורך דינו על מדרגות הרבנות, הגדר את צרכיך, בחר בשידוך המתאים ביותר, שקלל את היתרונות והחסרונות שלו, שים את כל הקלפים על השולחן וצמצם תחומים אפורים בכל נקודות ההשקה בינכם.

הלית ליכטנזון, מייסדת חברת My Way, היא מאמנת עסקית ליזמים ובעלת נסיון בתחום ההון סיכון וההשקעות. halit@myways.biz