

לטוס על אוטוסטרדת היזמות

כל אחד מחפש את הנתיב שיעלה אותו לליגת המצליחנים. מקום טוב לחפש הוא בפרמטר הבסיסי ביותר לבדיקת סיכויי ההצלחה של כל סטארט אפ - האם מישהו צריך את מה שיש לי להציע. המחפש את הדרך להצלחה, כדאי שימצא את המקום שבו התשוקה שלו פוגשת את מה שהעולם צריך. בשביל רבים נקודת המפגש הזאת היא אוטוסטרדת היזמות.

אם יצא לך להיקלע לאוטוסטרדה הזאת, יש סיכוי טוב שנתקלת בו. טס על הכביש במה שנראה כמו שילוב של מכונית מירוץ וחללית האנטרפרייז. הוא בדרך לברוא יש מאין, במקום בו עוד לא דרכה רגל אדם ולשנות את פני האנושות. יש לך סיכוי מצוין לפגוש אותו שוב טס לידך על הכביש בעוד שלוש שנים בדרך לכוכב הלכת הבא. זהו היזם בלב ובנשמה. הטורנדו.

הטורנדו מכיר טוב את היעד ויש לו חזון ברור לגבי המקום אליו הוא נוסע. בעודו נוהג, מדבר בטלפון, מזפזף בין 3 דיסקים ו-5 תחנות ברדיו, אוכל סנדוויץ' ומריץ 10 רעיונות שונים בראש במקביל, מתמודד היזם עם מספר אתגרים לא פשוטים: איך אני משיג מימון לדלק, שומר על מהירות, לא מאבד פוקוס, מגיע ראשון לשטח, לא מתברבר בדרכים צדדיות, חותך את המתחרים, שורד את המכשולים, מגיע גם אם איבדתי דלת, כמה נוסעים ומכסה מנוע?

בשלב זה עומדים לרשותו שותפיו למסע, ההורים המממנים, חברים שכבר "היו שם", מומחים לאוטוסטרדות, מומחים לרכבי חלל, צוות ההקמה, הצוות הטכני וטרמפיסט אחד שעוד לא לגמרי ברור תפקידו בכוח.

בנוסף, עומדים לרשותו שלל טיפים והארות לדרך: "בשום אופן אל תחמיץ את...!", "אתה חייב לעבור ב...!", "אל תעשה את הטעות ותעצור ב...!", "עם רכב כזה, אין סיכוי שתגיע", "אין מצב שתהיה שם בזמן", "זה לא יעבוד אם לא תיסע בדרך שלי", "אתה חייב צוות אמריקאי", "אם נגמר הדלק, אל תחזור אלי".

אז מה יש לו? המון דעות, המון עצות, המון אינטרסים שונים, המון אנשים לרצות, המון כדורים באוויר. מה אין לו? מושג איך לג'נגל עם כל זה, איך להשתמש בכל הידע, ניסיון, משאבים, כסף, אנרגיה כדי להגיע למטרה.

מה היה עושה לאנס ארמסטרונג כדי למנף את כל הכישרון, החזון, התשובות והכסף כדי לקטוף את הניצחון הבא? מוצא לו מאמן טוב שישאל שאלות, שידחוף, שיאתגר, שיחזק, שיפקס, שייצר לו free zone ניטרלי. מאמן שילווה אותו בעמידה ביעדים שבועיים, ניהול משאבים, קביעת סדרי עדיפויות והשגת שליטה על הבלאגן המשתולל.

כל אלו יסייעו ליזם לפרוט את חזונו לתוכנית מעשית יומיומית, להוציא לפועל בהצלחה את המיזם שלו, לממש באופן מלא את הפוטנציאל שלו ולייצר ערך לבעלי המניות שלו.

כפי שקרנות המתמחות בייצור ערך לחברות סטארט אפ שונות ממשקיעי פרייווט אקוויטי בחברות בשלות, כך שונה אימון יזמים מאימון עסקי למנהלים בחברות מבוססות. ההבדלים הנובעים מאופי התפקיד, הסביבה והאתגרים, מכתביבים את השוני בצורת ההתערבות ויצירת הערך.

אצל היזם:

אופי התפקיד - יזם זה גם אופי וגם תפקיד. הוא גם הסטרטר, גם ההגה, גם מגייס המימון, גם איש המכירות ולעתים גם צוות הפיתוח.

סביבה - כאוטית. לעתים קרובות ייצור היזם את החברה מאפס, ילווה אותה עד שתתבסס ויתחיל מיזם חדש.

חזון - כבר יש לו.

אתגרים - ראש בענפים, רגליים על הקרקע.

אצל המנהל התפקיד יותר מוגדר, הוא לעתים יתקדם במסלול ברור מראש בתוך חברה מבוססת שבה יתפתח לאורך זמן. האתגרים שלו כוללים בין השאר הגדרת חזון לחברה הבשלה, מציאת האנרגיה בתפקיד, הנעת הצוות הכפוף לו, אפשרויות קידום, סיפוק מקצועי, התפתחות אישית בתפקיד.

הפרמטרים השונים האלו מייצרים פוקוס אימוני אחר. אימון היזם מתרכז תכופות בתיעול כדור האנרגיה המשפריץ גיצים לכל עבר לטיל בליסטי מוכוון מטרה. מאמן המכיר את העולם בו פועל היזם יכול ליצור עבורו סביבה מאוזנת, נייטרלית ומלהיבה, שתאפשר לו להתמודד עם ים החזיתות והפרטים בדרך להגשמת חזונו. עם כל הכסף, האנרגיה והזמן שמושקעים בחלומו של איש אחד - השקעה במשאב מספר אחד, האיש עצמו, על ידי ליווי צמוד של מאמן היא מתבקשת.

הלית ליכטנזון היא מאמנת עסקית ליזמים ובעלת שבע שנות נסיון בתחום ההון סיכון וההשקעות. halit@myways.biz