

## לא טוב היות היזם לבדו

היזם הטכנולוגי דומה למגלה הארצות של פעם שיצא להפלגה ארוכה כדי לגלות ארץ לא נודעת. בעבר הוא היה צריך לשכנע את המלך לתת לו ולצוותו מימון ותמיכה כדי לרדוף אחר חלום של עושר אגדי הכרוך בסיכון גבוה. גם היום כל יזם מתחיל יודע שכדי לבנות סטארטאפ להצלחה הוא חייב צוות וכסף, שני עמודי היסוד של כל מיזם הקשורים זה לזה באופן הדוק.

### אז למה בעצם לא טוב ליזם לבדו?

חשיבותו של הצוות היא קריטית הן עבור היזם באופן אישי והן עבור העולם העיסקי מולו הוא מתנהל. ברמה האישית היזם חסר את כל הכישורים להשיט את הספינה לבד. הוא מביא איתו מלכתחילה סט מסויים של כישורים ותחומי ידע המגבילים את מרחב אפשרויות הפעולה שלו. בין אם הוא מדען, טכנולוג, או איש עסקים, הלומד תוך כדי תנועה איך לכתוב תקציר מנהלים, מה זה RFI או איך בונים תחזית פיננסית, הוא לא יוכל להוביל את כל התחומים הללו לבדו. צרוף שותפים עם יכולות משלימות ישפר מאוד את איכות התוצרים, את ה-Time to Market ולא פחות חשוב את יכולתו האישית להתמודד עם ימים בהם הדרך נראית בלתי אפשרית והספק לגבי נכונות ההחלטות אותן הוא מקבל תמיד לבדו, גדול. הצוות אף יצור מחוייבות לעמידה ביעדים, יאפשר סיעור מוחות, יהווה גושפנקה שהוא מפליג בכיוון הנכון, ויתן ליזם אומץ להתנסות בכוונים חדשים ולא אינטואיטיביים לו.

בניית צוות היא גורם משמעותי גם עבור הסביבה עמה עובד היזם כאשר הוא עובר משלב ה"איש עם רעיון" לשלב בניית עסק. בשלב זה עליו לשכנע משקיעים, לקוחות ושותפים פוטנציאליים להשקיע משאבים במיזם שהוא איננו שיגעון של איש אחד. קרנות רבות ישקיעו בצוות רב כישורים ונחוש גם אם יחשבו שהמיזם עצמו דורש שינוי.

### מה כדאי ליזם לשאול כשהוא מתחיל לחפש שותף?

ראשית עליו להגדיר מה התפקיד שהוא רואה את עצמו ממלא במיזם. האם הוא קפטן מוקף מלחים, האם הוא קו-קפטן או אולי חוקר צמחים אקזוטיים המנווט את הספינה עד יציאתה אל הים, שם יקח רב-חובל בכיר את הפיקוד על המסע. הגדרה זאת תשפיע על סוג האנשים שיצרף ועל צורת ההתנהלות מולם.

אחר כך עליו להגדיר באופן בהיר ומדוייק מה הוא צריך. גם אם הצרכים ישתנו עם החיפוש, ההבנה של מה היה מתאים לו בעולם אידיאלי, תשמש כמצפן ליזם בהתלבטויותיו ותסייע לו לאייש את השותפים במקום הרצוי לו. חשוב גם לקחת בחשבון איך תשפיע הגדרת הצרכים על המימון הנדרש. ברמה המקצועית על השותף להשלים את הכישורים החסרים ליזם בתחום הטכנולוגי, העסקי או בהכרות עם עולם התוכן או השוק בו פועל המיזם. בתהליך הגדרת הפרופיל לא פחות חשובה הרמה האישית. איזה סוג אדם יקדם את היזם? אם היזם הוא איש חלומות, יתכן שיצטרך לידו ביצועיסט, אם הוא מתקתק משימות בשטח, אולי הוא צריך "איש של אנשים" ואם הוא מאוד ביקורתי, אולי שותף שרץ קדימה ו"מעגל פינות" יתאים. לעיתים כימיה אישית תתגלה כמקדמת יותר את המיזם מקבלות מקצועיות מרשימות. תכונות כמו אופטימיות, גמישות, רצון ללמוד, כישורי תקשורת בינאישית לעיתים חשובות יותר מנסיון.

שאלה חשובה נוספת היא: מה יש ליזם להציע? בכדי לסחוף אחריו שותפים איכותיים למסע על היזם להטוות חזון, להפגין התלהבות וליצור נכסים שיגרמו לאנשים סביבו לרצות לקחת חלק במסע המסוכן.

נקודה נוספת שכדאי להתייחס אליה בשלב זה היא כיצד התקשרויות עם אנשי מקצוע משפיעות על הגדרת השותפות. יזם שיצר עניין ממשי אצל מומחים עולמיים בתחום, יעלה את סיכויי גיוס ההון, בהעדר צוות מגובש בשלב מוקדם. יועצים פיננסיים, עו"ד או יועצי גיוס הון המלווים את החברה בתחילת הדרך לעיתים יתנו תמיכה מספקת לכישוריו העסקיים הבסיסיים של היזם ויאפשרו לו לגייס שותף עם דגש אחר. בדומה, גיוס ממשקיע בעל קשרים בשוק היעד, שותף אסטרטגי או פנייה לחממה יאפשרו גמישות בהגדרת הצרכים מהשותף. מאמן עסקי הוא איש מקצוע נוסף שיכול למלא חלק מהפונקציות של

שותף כולל סיעור מוחות, סביבה נטרלית להתלבטויות מקצועיות, נקודת מבט נוספת ובלתי-תלויה על החלטות היזם, פידבק אמיתי על הכיוון והדרך וחיזוק בתקופות סוערות.

### איפה מוצאים אחד כזה?

המפתח למציאת שותף הוא הגדלה מתמדת ותפעול שוטף של רשתות חברתיות. מועמדים פוטנציאליים ימצאו כאשר כמות גדולה של אנשים תדע על החיפוש. מעבר למעגלים הקרובים יש להוסיף סוכני חיפוש נוספים כגון חברים מהעבר (צבא, לימודים), סוכן הביטוח, היועץ בבנק, חברים של ההורים או ההורים של הילדים בגן. כדאי אף להשתמש ביצירתיות היזמית כדי ליצור מעגלים חדשים כגון השתתפות בקורס קייקים, מסעות אופניים, קורסי יזמות, כנסים, פורומים, בלוגים או יצירת סביבה וירטואלית חדשה בתחום התוכן של המיזם שתמשוך קהל רלבנטי.

במהלך החיפוש חשוב להגדיל את סל האפשרויות. גם כשנדמה כי נמצא האיש עם הסיכוי הגבוה ביותר להפוך לשותף, כדאי לבדוק מועמדים נוספים או הרכבי צוות אחרים שיהוו אלטרנטיבות.

לסיכום, היזם הוא איש החזון שהוציא את האוניה לדרך לא נודעת ברדיפה אחר חלום. כדי להגדיל את סיכויי הצליחה בסביבה סוערת ומסוכנת עליו לבחור בקפידה שותפים למסע. עליו להגדיר באופן מדויק אלו צרכים אישיים ומקצועיים יקדמו אותו אל המטרה ולסחוף אחריו את הצוות המתאים ביותר למימוש חזונו.

**הלית ליכטנזון, מייסדת חברת My Way, היא מאמנת עסקית ליזמים ובעלת נסיון בתחום ההון סיכון וההשקעות. [halit@myways.biz](mailto:halit@myways.biz)**