

הייטק מהפכת הקוד הפתוח בעולם התקשורת

22

Asterisk

היזמים

www.TheMarker.com

"בתי הקברות מלאים באנשים שמתו עם הרעיונות שלהם"

מאות יזמים, צעירים ומבוגרים, הגיעו השבוע לכנס ישראל ליוזמות שנערך בטכניון כדי לשמוע מהי הדרך הטובה ביותר להפוך רעיון טכנולוגי למיזם מצליח. בכנס הוכרזו 25 המיזמים שעלו לשלב הגמר של תחרות היזמים ביזסק, שנערכת בחסות הטכניון ו-TheMarker



רוני מולדבסקי (מימין) ורני רוס בכנס ביזסק

מאת טלי חרותי-סובר

« המוטיב החוזר בהמלצות מומחי הפאנלים בכנס היה חד וברור: בבלי, ובימי משבר בפרט, משקיעים מעדיפים יזמים בעלי ניסיון. "למשקיעים הרבה יותר קל לסמוך על יזם שמגיע עם אדם בעל רקורד מוכח" אומר קובי רוזנגרטן מקרן JVC, "לחסרי הניסיון כדאי להבור לאדם מהתעשייה שייתן להם ערך מוסף מול המשקיעים". המשבר, טוען רוזנגרטן, הוביל את הקרנות לשנות אסטרטגיה. "היום" הוא אומר "מחפשים הזדמנויות במחיר נמוך. חוזרים להשקיע בסיד (מיזמים בשלב ראשוני. ט"ח) אבל בסיד בוגר יותר, כזה שיש בו הבנה של השוק. אמיר פרוינד מ-UNVC אומר כי בעקבות המשבר קרנות רוצות להשקיע בחברה שכבר נמצאת בשוק ומרוויחה, וגם לדבר עם הלקוחות שלה. "אם עד לפני שנה 80% מהיזמים הגיעו עם ווב 2.0, כיום הקרנות מחפשות פחות אינטרנט ויותר עסקי בי טו בי (b2b) אמר.



תצלום: יחיאל

קובי רוזנגרטן: "לחסרי הניסיון כדאי לחבור לאדם מהתעשייה שייתן להם ערך מוסף מול המשקיעים"

תבואו" אומרת ר"ד ניצה קרדיש מחממת הטכניון. "האמון עם משקיע, חממה, אנג'ל או קרן, נבנה כבר בפגישה הראשונה. אתם לא חייבים להיכנס לקרביים של האלגוריתם, אבל אין ברירה אלא לחשוף את הרעיון למי שתמצאו שילך אתכם הלאה. לבקש ממשקיע לחתום על הסכם סודיות זה כמו להחתים את רשם הפטנטים על הסכם סודיות", אומרת קרדיש. "בתי הקברות מלאים באנשים שמתו עם הרעיונות שלהם" הוסיף רוזנגרטן, "הדרך לממש רעיון היא לדבר עליו בפתיחות עם מי שיכול להריץ אותו קרימה".

פנייה לחברות בינלאומיות

אחת הדרכים להוציא מיום טכנולוגי אל הפועל היא ליצור שיתוף פעולה עם חברה בינלאומית. נטעילי גריבי, מנהלת פיתוח עסקי בפיליפס נתנה כמה כללי עשה ואל תעשה.

1. רעיון על הנייר אינו מוספיק. בניגוד לאנג'לים, חממות או קרנות סיוע, חברה גדולה רוצה לראות שיש לכם נכס ביד. חשוב לזכור שלכל חברה יש מהנדסים משלה ואלפי רעיונות על הנייר. זו התחרות שלכם. אתם כיוזמים אמנם זרזים יותר וגמישים יותר, אבל הדברים צריכים להיות מבוססים. כדאי להגיע לפגישה מוכנים, לפחות עם הדגמה ואב טיפוס.

2. הכירו את החברה אליה אתם מגיעים. חקרו את כל ההיסטוריה שלה ואת הכרותיה על שיתופי פעולה. כך תוכלו להתאים באופן מדויק את המסרים שלכם לאסטרטגיה של החברה.

3. בהצגת הדברים, התרכזו בערך המוסף שאתם מציעים. פעמים רבות יזמים מגיעים לפגישה בת שעה, ובמקום להסביר על עצמם ועל הערך המוסף שלהם, הם מדברים על השוק. חברה גדולה משקיעה כסף רב בנתוני שוק, היא מכירה את השוק ואתם לא צריכים להסביר אותו. התרכזו בהסבר על מה יש לכם להציע ולמה כדאי שתף פעולה דווקא אתכם.

יועצים מומחים מכירים את המצב הפיננסי של הסטארט-אפ אפיסטים ומוצאים דרכים יצירתיות לקבל את התשלום לאחר שהכסף מגיע.

2. הפדירו את היחסים בין היזמים: חיתמו על הסכם מייסדים שיפרט מה תפקידו של כל אחד ומה יקבל בעבורו. אל תזניחו את הנושא.

3. אל תבטיחו לאף אחד אופציות: יזמים נטולי הון נוטים לחלק אופציות לכל שכן שהכין להם אתר. אסור לעשות את זה. צריך להיוזר גם מפיוזר הבטחות בעל פה שנהפכות אחר כך למקור לתביעה.

4. אל תערכו עיסוק פרטי עם מקום העבודה: יזמים רבים שומרים על מקום העבודה שלהם במהלך השלבים הראשונים. כדי למנוע תביעה של מקום העבודה על הפטנט שלכם, הקפידו להשתמש רק בכתובת הדואר האלקטרונית הפרטית ומהמחשב האישי שלכם בבית.

רפאל ברקי ממשרד הליווי ורישום הפטנטים לוצאטו ולוצאטו מזכיר את חשיבות ההגנה על הקניין הרוחני "חשוב לרשום ולתעד הכל, החל מהצעד הראשון. זה יעמוד לזכותכם אם תצטרכו להוכיח מתי התחלתם לעבוד על הרעיון. על פטנט שלא נרשם כמו שצריך קשה להגן. חשוב למצוא עורך דין ועורך פטנטים טובים ולתת להם לעשות את העבודה. הקניין הרוחני יהיה זה שיניב את הפירות הטובים בהמשך".

1. הקמת החברה היא תהליך קשה ומורכב. כדאי לקחת יועץ מומחה, גם אם התקציב מוגבל. זה הזמן לשכוח מהחבר של הדודה שמומחה להסכמי שכירות.

4. חברות רב לאומיות פועלות באנגלית. ותקצירי מנהלים צריך להגיש רק באנגלית, ורק לאחר שדובר אנגלית עסקית עבר עליהם קודם. הגשה נכונה עושה רושם ראשוני טוב ומוכיחה מחויבות החברה ואיכותה.

5. כדאי לקחת בחשבון שכמו פיליפס יעדיפו שליטה מלאה על המיזם, כלומר 100% בעלות עליו, אבל פעמים רבות עושים פיתוח משותף (ג'וינט דייוולופמנט) ובהמשך ממסחרים את ההסכם.

קני תנופה - זוגות נשואים נחוצים

לנהל סטארט-אפ עסקי בגמישות הנדרשת. אנחנו פוגשים הרבה צוותים, בין היתר של זוגות נשואים. אלה לא מצליחים לקבל בדרך כלל את הכסף. המריבות שהולכות שם מקשות על בני הזוג ליהפך לסטארט-אפ מצליח", אומר סטרכילביץ'.

אנשים באים אלינו ואומרים שיש להם פטנט מדהים אבל לא טורחים לבדוק את הצורך של הלקוחות בפטנט. לפעמים צריך להתחיל מהסוף לבדוק מה הצורך האמיתי ורק אז לפנות. חשוב לא להתאהב בפטנט ולהפוך לסובייקטיבי מדי. ליום המתחיל מציע סטרכילביץ' לשים לב לכסף שגויס "קרנות נותנות והיזמים מסתחררים. דעו להצמצם ולנהל את הכסף בתבונה. הוציאו רק עבור ערכי הליכה של המיזם".

עו"ד רועי אבנרי סיפר על טעויות שמלוות יזמים מתחילים שוב ושוב. "בתחילת הדרך כולם חברים טובים, עד שהחברה מתחילה לצבור שווי", אומר אבנרי, "או מתחילות אותן בעיות שניתן למנוע אם חושבים נכון בתחילת הדרך". אבנרי מצייין נקודות שכדאי לשים אליהן לב כדי להימנע מבעיות אלה.

היעזרו בליווי של מומחים: 1. הקמת החברה היא תהליך קשה ומורכב. כדאי לקחת יועץ מומחה, גם אם התקציב מוגבל. זה הזמן לשכוח מהחבר של הדודה שמומחה להסכמי שכירות.

ליווי משפטי

עו"ד רועי אבנרי סיפר על טעויות שמלוות יזמים מתחילים שוב ושוב. "בתחילת הדרך כולם חברים טובים, עד שהחברה מתחילה לצבור שווי", אומר אבנרי, "או מתחילות אותן בעיות שניתן למנוע אם חושבים נכון בתחילת הדרך". אבנרי מצייין נקודות שכדאי לשים אליהן לב כדי להימנע מבעיות אלה.

היעזרו בליווי של מומחים: 1. הקמת החברה היא תהליך קשה ומורכב. כדאי לקחת יועץ מומחה, גם אם התקציב מוגבל. זה הזמן לשכוח מהחבר של הדודה שמומחה להסכמי שכירות.

היעזרו בליווי של מומחים: 1. הקמת החברה היא תהליך קשה ומורכב. כדאי לקחת יועץ מומחה, גם אם התקציב מוגבל. זה הזמן לשכוח מהחבר של הדודה שמומחה להסכמי שכירות.

היעזרו בליווי של מומחים: 1. הקמת החברה היא תהליך קשה ומורכב. כדאי לקחת יועץ מומחה, גם אם התקציב מוגבל. זה הזמן לשכוח מהחבר של הדודה שמומחה להסכמי שכירות.