

آیا باید برای استارتاپ خود سرمایه گذار جذب کنیم؟ (نسخه PDF)

یکی از آرزوی های اکثر بنیان گذاران کسب و کارهای نوپا (همان استارتاپ خودمان) جذب سرمایه گذار برای تسریع در روند پیشرفت و بازدهی کسب و کارشان است. سرمایه گذار شخصی است که با پذیرش ریسک های موجود در یک کسب و کار و در ازای دریافت درصدی از سهام استارتاپ می توانند باعث پیشرفت و بازدهی سریعتر آن کسب و کار شوند. فکر ورود رقم های بالا برای یک استارتاپ می تواند جذاب باشد، برای مثال خیلی خوب است که استارتاپ شما در ابتدای راه اندازی بتواند چند میلیارد تومان سرمایه جذب کند! اما بهتر است کمی واقع بین باشیم. بر عکس خیلی از مقاله های موجود در فضای اینترنت که شما را تشویق به جذب سرمایه گذار می کند، در این مقاله قصد دارم در مورد این موضوع صحبت کنم که چرا نباید برای استارتاپ خود سرمایه گذار جذب کنیم؟! مطالبی که در این مقاله گفته می شوند اکثراً دیدگاه های شخصی بنده در مورد جذب سرمایه گذار است و ممکن است شخصی خلاف نظرات گفته شده در این مطلب را داشته باشد، اما کلیه مطالبی که گفته می شود تجربه ایست که در طول پنج سالی که بر روی استارتاپ ITPRO کار می کنم کسب کرده ام و البته صحبت هایی که با استارتاپ های دیگر داشتم نیز در این دیدگاه ها تاثیر داشته است.

جذب سرمایه برای کسب و کارهای نوپا

اگر کسب و کار شما تازه راه اندازی شده است باید قید جذب سرمایه گذار را بزنید. متأسفانه در کشور ما اکثر افرادی که قصد سرمایه گذاری بر روی استارتاپ ها را دارند فقط به یک موضوع فکر می کنند: «پول». در دنیا واژه ای وجود دارد به نام سرمایه گذاری خطر پذیر (Venture Capital). این دسته از سرمایه گذاران با قبول ریسک های موجود در یک کسب و کار و البته به دست آوردن شناخت دقیق از مدل کسب و کار یک استارتاپ اقدام به تزریق سرمایه و رساندن آن استارتاپ به مرحله سود دهی می کنند. اما متأسفانه در ایران جذب سرمایه گذار با کشورهای پیشرو در این زمینه بسیار متفاوت است.

اول در مورد سرمایه گذاران خصوصی کنیم، این دسته از سرمایه گذاران، شرکت ها و موسساتی هستند که یا پشتوانه مالی اقدام به شناسایی و پرورش استارتاپ ها می کنند. اما زمانی که شما با اکثر سرمایه گذاران مواجه می شوید، به جای پرس و جو در مورد مدل کسب و کار شما و شناخت دقیق از آن، اولین سوالی که از شما می پرسند این است که چه زمانی پولی که قصد سرمایه گذاری دارند بازگردانده می شود. زمانی که شخصی قصد سرمایه گذاری در یک استارتاپ را دارد باید ریسک های موجود در آن کسب و کار را نیز قبول کند. به خاطر دارم زمانی که قصد راه اندازی ITPRO را داشتیم خیلی ها گفتند که این کار قابل اجرا شدن نیست و موفق نمی شود. مطمئنم که اگر در ابتدای راه اندازی ITPRO قصد جذب سرمایه گذار را داشتیم هیچ سازمان و شرکتی تمایل به سرمایه گذاری در ITPRO را نداشت! البته شرکت هایی نیز هستند که پروسه ای به نام پیش شتابدهی برای شما در نظر می گیرند و به گفته خودشان به شما کمک می کنند تا استارتاپ خودتان را شتابدهی کنید که البته این مورد نیز معایب خاص خود را دارد. معمولاً این شرکت ها در ازای پرداخت مبلغی بین ۲۵ تا ۳۰ میلیون تومان، برگزاری کلاس های بازاریابی و ایجاد ارتباط بین شما و مربیانی در این حوزه ۱۵ درصد از سهام استارتاپ شما را تصاحب می کنند. ۳۰ میلیون تومان + یکسری امکانات به مدت محدود ۳ الی ۴ ماه در ازای دریافت ۱۵ درصد سهام کسب و کاری که راه اندازی کرده اید. البته موضوع فقط همین ۱۵ درصد نیست و شما در آینده باید درصد بیشتری را در اختیار سرمایه گذاران قرار دهید که در ادامه در مورد این موضوع صحبت خواهیم کرد.

اما حالت دیگری نیز وجود دارد با نام صندوق های سرمایه گذاری که با هدف حمایت از شرکت های دانش بنیان راه اندازی شده اند. دولت با تخصیص بودجه ای مشخص برای این صندوق ها کمک می کند تا شرکت های دانش بنیان بتوانند برای پیشبرد کسب و کار خود وام هایی با بهره کم دریافت کنند. اما برای ثبت شرکت خود به عنوان شرکت دانش بنیان و دریافت این حمایت باید راهی را طی کنید که کم از هفت خوان رستم ندارد. البته تبدیل شرکت به عنوان شرکت دانش بنیان و دریافت حمایت از سازمان های دولتی به نظرم بهتر است تا اینکه بخواهیم کلی وقت و زمان را برای دریافت سرمایه از شرکت های خصوصی صرف کنیم.

غافل شدن از خود کسب و کار

متأسفانه زمانی که هدف شما جذب سرمایه گذار باشد، از کسب و کار خود غافل می شوید. اینکه دائماً درگیر پیرویه های اداری و حضور در

جلسات با سرمایه گذاران شوید باعث می شود که از کسب و کار خود غافل شوید. اگر زمان را بر روی استارتاپ خود و پیشرفت آن بگذارید نتیجه خیلی بهتری از جذب سرمایه گذار خواهید گرفت. مطمئن باشید که اولین شرکت یا سازمان به طرح شما علاقه نشان نمی دهد. باید دائماً درگیر جلسات با شرکت ها و سازمان های خصوصی شوید تا شاید بتوانید سرمایه گذار برای کار خود جذب کنید.

از دست دادن مالکیت استارتاپ

زمانی که سرمایه گذاری برای کسب و کار خود جذب کردید دیگر شما مالک استارتاپ خود نخواهید بود. یک کسب و کار از یک ایده شروع می شود، شما ایده ای در سر دارید و می خواهید آن ایده را عملیاتی کنید. شما بهتر از هر کسی می دانید که ایده شما چگونه باید پیاده سازی شود. اما زمانی که سرمایه گذار جذب می کنید قدرت تصمیم گیری شما کاهش پیدا می کند. معمولاً اکثر سرمایه گذاران سهمی بیش از ۵۰٪ از شما درخواست می کنند تا پولی را به کسب و کار شما تزریق کنند. از دست دادن ۵۱ درصد از سهام یک استارتاپ یعنی گرفتن قدرت تصمیم گیری از شما. شما دیگر مالک کار خود نخواهید بود و در آینده این موضوع می تواند به شخص شما ضربه بزند. این موضوع دقیقاً کاری است که با Steve Jobs در شرکت اپل شد، اخراج او توسط هیئت مدیره از شرکتی که خودش بنیان گذاری کرده بود.

عدم داشتن استقلال

داشتن استقلال حس خوبی به انسان ها می دهد، مخصوصاً زمانی که شما کسب و کاری دارید که متعلق به خودتان است، هر شخصی با راه اندازی کسب و کار می خواهد به استقلال مالی برسد، اما آیا با جذب سرمایه گذار باز هم این حس در شما خواهد بود؟ زمانی که سرمایه گذاری به شرکت شما ورود می کند، در صورت برخورد به هر گونه مشکل باید حرف های آن ها را تحمل کنید، دقت کنید که منظور در اینجا داشتن شریک نیست، منظور ما شخصی است که بدون داشتن آشنایی با شما اقدام به سرمایه گذاری بر روی کسب و کار شما کرده و تا زمانی که کسب و کار شما به سود دهی نرسیده است باید تحمل شنیدن انواع و اقسام حرف ها را داشته باشید.

سرمایه گذاری مناسب با ارزش کسب و کار شما

زمانی که شما با یک شرکت وارد مذاکره می شوید و مبلغی را در ازای پرداخت سهام مطالبه می کنید، در حقیقت این مبلغ ارزش کسب و کار شما را مشخص می کند. فرض کنید با شرکت یا شخصی وارد مذاکره شده اید و می خواهید در ازای پرداخت ۲۰ درصد سهام مبلغ ۱ میلیارد تومان دریافت کنید. یعنی شما می گوئید که ارزش کسب و کار شما معادل میلیارد تومان است، مطمئن باشید شرکتی که به این مبلغ از ارزش رسیده باشد نیازی به سرمایه گذار ندارد. کسب و کارهایی که نوپا هستند و تازه راه اندازی شده اند ارزش آن ها بیشتر بر اساس ایده اولیه مشخص می شود، نه موجودی حساب بانکی. اما متأسفانه در کشور ما برعکس است و اکثر سرمایه گذاران به جای پرداختن به ارزش ایده، در مورد دارایی های موجود شرکت صحبت می کنند که این موضوع باعث می شود اکثر شرکت ها ریسک سرمایه گذاری در کسب و کار شما را قبول نکنند.

معمولاً مباحثی مانند شرکت در شتابدهنده ها و جذب سرمایه گذار بیشتر شما را درگیر حاشیه هایی می کند که باعث می شود از کسب و کار خود غافل شوید و نتوانید خروجی مورد نظر را کاری که در حال انجام آن هستید بگیرید. همانطور که در ابتدای مطلب گفتم مباحثی که در این مقاله گفته شد بیشتر تجربیاتی بود که از استارتاپ ITPRO کسب کردم و مطمئناً خیلی از افراد نظراتی مخالف این مطلب را دارند. امیدوارم که تمامی دوستانی که قصد راه اندازی کسب و کاری را دارند موفق باشند و نام استارتاپشان روزی به عنوان یکی از استارتاپ های موفق برده شود. ITPRO باشید

نویسنده: حسین احمدی

منبع: ITPRO

مصطفی چگنی

تشکر آقای احمدی مقاله عالی بود و خیلی چیزها رو برای من روشن کرد:

۱- ایده رو برای هر کسی تعریف نکنم

۲- با هر سرمایه گذاری ایده رو مطرح نکنم

۳- در ایران افراد دنبال پول هستند و اگر هدف پول باشد استارت اپ موفق نمیشود چون پلنی که برای استارت اپ مشخص شده از بین میرود.

مطلب اصلی