

מה הורג את הסטארט-אפים?

זה מתחיל בחברים טובים עם רעיון יצירתי וחלום להרוויח בענק – ונגמר לא פעם במפח נפש, בטענות הדדיות ובדם רע. פס"ד חריג שניתן באחרונה וקבע כי מייסדי סייברה עשקו את שותפם, מחולל מהומה בתעשיית ההייטק ומציף את המלחמות שכולם מתאמצים להסתיר רותי לוי



עיבוד: עדי עמנואל; צילומים: okeyphotos/Digital Vision./Photodisc/alekseystemmer/iStock/Getty Images Plus

המקצועיות שלהם", אומרת לירון עזריאלנט, שותפה מנהלת בקרן ההון סיכון מירון קפיטל. "הם חשים בייחוד טחון מופרז בנוגע לסיכויי ההצלחה של הסטארט-אפ, ורבים מהם בכלל לא מעכלים את עוצמת המתח הנפשי וכובד האתגרים שצפויים להם. מערכת היחסים שלהם צריכה לשרוד אי-יציבות כלכלית ומחלוקות לגבי תהליכי פיתוח, חוזים ומכירות. כשהושבים על זה, כשהברות נשארות פרטיות 10-12 שנה, מצפים מיזמים להחזיק מעמד יותר זמן מאשר קשרי נישואים – שבארה"ב נמשכים כשמונה שנים בממוצע".

פרופ' נעם וסרמן, דיקן בית הספר למינהל עסקים בישיבה יוניברסיטי, חקר במשך עשור את יחסי השותפות של כ-10,000 מייסדים של סטארט-אפים ברחבי העולם. בספרו "The Founder's Dilemmas", הוא מגלה כי מתחים פנימיים בצוותי הנהלה אחראיים לכ-65% מהכישלונות של סטארט-אפים, לאחר שקיבלו מימון. "רוב הסטארט-אפים בכלל לא שורדים עד השלב הזה, ושם המצב חמור בהרבה", הוא מציין בספר.

משה בן אבן: "בכל שיחת נייעור שהם עשו ונאמר לי שאני חייב לחתום על מסמכי ויתור (על מניות), נאמר לי שכועסים עלי, שחשקיעים רוצים להעיף אותי, שההתנהלות שלי על הפנים, והם עוזרים לי כדי שאני לא אמצא את עצמי מחוץ לחברה בלי כלום. אני הבנתי את זה שזה לטובתי. שהם כנראה נלחמו במשקיעים הרעים כדי להציל את עורי בחברה...ברגע שהלכתי לעורך דין והבנתי כמה הם דפקו אותי, לא רוצה לראות אותם יותר בחיים".

עו"ד נדב ויסמן: "בסוף אתה עזבת את החברה לפני המכירה, נכון?"

בן אבן: "כן".

ויסמן: "אז איך זה מסתדר עם זה שכל מה שרצית זה להישאר בחברה?"

בן אבן: "עברנו למשרדים חדשים, וסחבק לא קיבל משרד, סחבק שם אותו בקיוביקל. כשמורידים אותך ככה ומפרקים לך את המוטיבציה, ואת הדחף שלך לתרום...כשכל הזמן נכנסים לך וכל הזמן מורידים לך".

רת סנאפ, אוון שפיגל וכובי מרפי, הסדירו תביעה מול חברם ללימודים רג'י בראון, שטען כי היה אחד ממייסדי החברה אך הורח בשלב מוקדם. סנאפ שילמה לבראון, שבמקור דרש שליש מהחברה, 158 מיליון דולר, והכירה בכך שהרעיון של יצירת אפליקציה לשליחת הודעות המשמידות עצמן אחרי השליחה היה שלו. סכסוך המייסדים של טינדר היה מורכב יותר: המייסדת וויטני וולפה הגישה תביעת הטרדה מינית נגד שני השותפים שלה, ג'סטין מאטין ושון ראד, שלי-דבריה היו נהגים לומר דברים לא נאותים עליה מול בכירים אחרים בחברה, ולבסוף אילצו אותה לעזוב את החברה והמעיטו בתפקידה כמייסדת. השותפים הגיעו להסדר מחוץ לבית המשפט, ומאטין עזב את החברה. ורומן טוען כי בתעשיית ההייטק הישראלית הקי טנה והצופה יש חשש אדיר מניהול הליכים משפטיים. "זה אוטומטית מכתים את שמות כל המעורבים: התובע נתפס כמלשן ונגזל שלא יכול היה להרוויח כסף בדרכים עסקיות לגיטימיות, ולא פחות מכך – ככזה שהורס לנו את התעשייה; והנתבעים נתפשים כפושעים", הוא אומר. "אף אחד לא יוצא מזה טוב, וזה פוגע בעסקות השקעה, וגם באקוויטיס".

ברובן המכריע (80%) היום הזה עוזב או מועזב תוך שיי שהיתשעה חודשים של פעילות החברה – עוד לפני גיוס ההון הראשון. ביתר המקרים היומים האלה עוזבים אחרי ההשקעה ובמהלך הצמיחה של החברה. לדברי ורומן, "כשיזמים מסוכסכים ברמה שהם מגיעים אלינו למשרד, הרטוריקה היא צבאית: 'ניי צנצנת אחי, אנחנו עבדנו 24 שעות ביממה ואתה רק שמונה'. ואת מגלה שזה קורה אצל יזמים שהתחילו לפעמים כחברים טובים, אבל ללא היכרות מקצועית. הם לא הבינו מה כל אחד מביא לסביבת העבודה".

"ישראל היא גנון"

בארה"ב סכסוכי מייסדים הם תופעה שמוצאת את דרכה לתביעות מתוקשרות ונקשרה בשמותיהן של חברות טכנולוגיה בולטות. בפייסבוק הסתכסך מארק צוקרברג עם שותפו למעונות אדוארדו סברין, שאף סיפק את המימון הראשוני לאתר. סטיב ג'ובס הורח מהחברה שהקים, אפל, על ידי הדיקטטוריון והמנכ"ל החדש שהביא בעצמו, ג'ון סקאלי. היומים של חב-

בעשורים האחרונים נהפכה היוזמות לתחום מחקר אקדמי פורה ולסוגיה מרכזית המעסיקה מובילי מדיניות כלכלית. חדשנות של מוצרים ושירותים, יצירת מקומות עבודה חדשים וצמיחה כלכלית תלויות במידה רבה בנכונותם של אנשים לקחת סיכון ולהקים עסקים בבעלות פרטית. הדבר נכון במיוחד בתחום ההייטק, שבו פעילויות יזומות דורשות הכשרה טכנולוגית וידע ביישום מחקר ופיתוח, יצירתיות גבוהה ויהוי נישות לא מפותחות. אלא שרוב המחקרים, כותב וסרמן, מתמקדים כמעט לחלוטין בסיבות היזומיות לכישלון ולא בבעיות הפנימיות. "יוזמים המתחילים ובונים חברות נחגגים יותר מאשר נלמדים", הוא כותב.

עו"ד נמרוד ורומן, שותף במחלקת ההייטק במשרד יגאל ארנון, ניהל מעקב אחר מדגם של 92 סטארט-אפים ישראליים שהמשרד מייצג, שנוסדו על ידי יותר מיזם אחד ופעילים יותר משנה וחצי. לדבריו, כ-33% מהחברות (36%) האלה יש "יום אבוד" (Lost Founder):

ציטוטים האלה הם חלק קטן מעדויות בית המשפט בפרשת סייברה (Cyvera), שהגיעה לסיימה (בכפוף לאפשרות ערעור לעליון) לפני שבועיים. בפסק דין חריג קבע השופט מגן אלטוביה כי מייסדי סייברה, נתנאל דויד ואורי אלטר, עשקו את שותפם משה בן אבן, כשניצלו את חוסר נייטיונו או מצוקתו, וגרמו לו לוותר כמעט על כל אחזקותיו לפני מכירתה לחברת הסייבר פאלו אלטו תמורת 220 מיליון דולר.

השופט קיבל את טענתו של בן אבן כי הוא המוח מאחורי הטכנולוגיה של החברה, וגויס אליה כשותף בשל הטכנולוגיה שפיתח עוד לפני שפגש אותם. הוא סבר כי גם אם הנתבעים האמינו שאין אפשרות שכן אבן ימשיך להיות בעל מניות בחברה בשל קשיים אישיים שלו, או בשל אופן עבודתו והתנהלותו, הדרך המקובלת והסבירה הייתה לרכוש אותו החוצה מהחברה בתמורה הוגנת, וכי החזרת המניות הטיבה עם דויד ואלטר. לפיכך, נקבע כי על השניים להחזיר לתובע סכום המוערך בעשרות מיליוני שקלים.

ההחלטה נהפכה לשיחת היום בענף, שבו סכסוכים כים כמעט אינם מגיעים לבית המשפט ואינם חשופים לציבור. היא עוררה דיון סוער לא רק בנוגע לתוצאה המשפטית, אלא גם סביב הפער בין התרמית הנוצצת של יזמים מחוננים שחולמים לשנות את העולם, לבין מה שהתפרש כמעשה גזל ותאוות בצע. "ההייטק הוא לא תחום נקי, ויש בו הרבה כוחניות והרבה חוסר יושר והוגנות. והכי הכי הרבה – עסקות שבהן צד אחד רמאי והשני טיפוש", העיר אחד מקוראי העיתון.

סכסוכים בין מייסדי סטארט-אפים, מתברר, כלל אינם נדירים. "היוזמים מתחילים את הדרך כשהם שר תפים לחלום גדול שבעיקר ישנה את מצבם הכלכלי, לפעמים על בסיס היכרות שטחית ואמונה ביכולות



עידו מינקובסקי צילום: שלומי יוסף



לירון עזריאלנט צילום: אייל טואג

לדבריו, "החשש האדיר מתביעות ייצר תרבות של סחטנים ששולחים המון מכתבי איום, ואז מתחילה כרוניקה של סכסוך ותורת המשחקים: אם אני אשלה מספיק מכתבי איום לצד השני, אצור לו ערימה שהוא יהיה צריך לחשוף בבדיקת גאות למשקיע או לרדי כש, ורק כדי לא לחשוף את זה הוא מוכן לשלם – כי ישראל היא גנון ואנחנו מפחדים שהענקית הרוכשת מארה"ב תגיע ותראה את הריב שלנו. אנחנו דופקים מכות' במכתבים, אבל לא לוקחים את זה לבית משפט, ושנייה לפני שאינטל או מיקרוסופט או אמזון מגיי עות אנחנו עושים שולם. בארה"ב תרבות התביעות יותר מפותחת, ובהתאם גם בית המשפט צובר מומד חיות ואו מסוגל לעכל קונספטים של 'סבירות' ביחס לעולם ההייטק הרלוונטי ולא סתם ביחס לכל העולם התאגדי, שהוא שונה בתכלית".



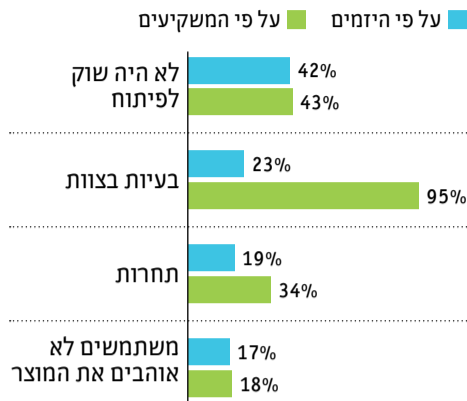
יעל דניאלי: "בקהילת היזמות הישראלית עוד לא התפתחה תרבות ששמה את היחסים בין המייסדים כעניין שצריך להשקיע בו תשומת לב מיוחדת, לעבוד עליו כחלק מהתוכנית העסקית. ראייתי עשרות משקיעים שמדברים על כימיה ואינטואיציות לגבי צוות היזמים, אבל הם לא שוקלים להשתמש בפסיכולוג שיודע לראיין ולאבחן צוות כחלק מבדיקת הנאותות"

את החברה השלישית שלו, מטא נטוורקס, באקזיט יוצא דופן תמורת 120 מיליון דולר לאחר שהושקעו בה 10 מיליון דולר בלבד. ואולם שמו מוכר לקוראי העיתונות הכלכלית יותר בשל התביעות שבהן היה מעורב – בשתייהן זכה. הראשונה הסתיימה באוגוסט 2005, ועניינה תביעה של דורון מוטס שתבע את ברי גנר ושותפו עדי רופין, מייסדי חברת הסייבר סופהוור (Sofaware). מוטס, שהיה נשוי לחברת ילדות של בוגנר, טען כי הגה את הרעיון יחד עם השניים לפי תוח מוצר פיירול (חומת אש) המיועדת למשתמשים ביתיים ומנוהלת על ידי ספקיות האינטרנט. השלושה לא עסקו בפיתוח המוצר, אלא הוכירו אותו בכלליות, ואיש מהם לא עזב את מקום עבודתו כדי להתפנות למיזם. מוטס עקר לארה"ב, וכעבור תקופה גילה בת-קשורת כי צ'ק פוינט רכשה חלק מהחברה של חבריו, וסבר כי הוא זכאי לשליש מהרווחים של החברה. השופטת ענת ברון קבעה כי עם עקירתו של מוטס לארה"ב הוא ויתר למעשה על חלקו במיזם. רופין השיב לו בתצהירו לבית המשפט: "תמוה שדורון שוכח את החלק השני של המשואה (מלבד הרעיון) המתייחס להשקעה ולעבודה. לא מקבלים שכר או מניות על שכפול של פרסומים בעיתונים שונים, אלא על עבודה בפועל". מאז התביעה הידרדרו היחסים בין השותפים בסופהוור, ורופין ובוגנר ניהלו קרבות עזים נגד צ'ק פוינט ומייסד החברה גיל שויד, שהסתיימו רק ב-2011 בהסכם פשרה שבו רכשה צ'ק פוינט את מניות היוזמים לפי שווי חברה של 20 מיליון דולר.

"העובדים העריצו את השותף הלא נכון"

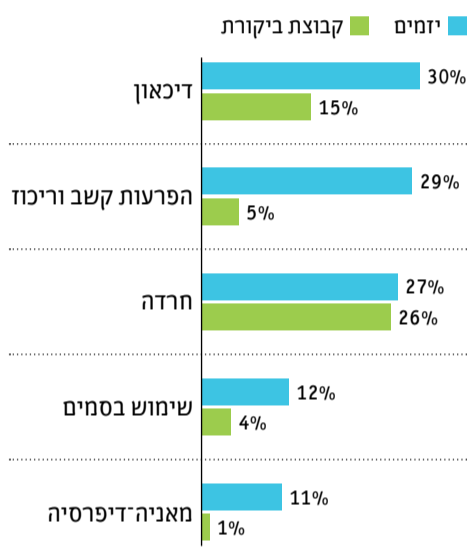
"לתקשורת יש תפקיד קריטי בחיי סטארט-אפ, ומח" לוקות רבות נולדות בגללה ובעקבותיה", טוען עידו מינקובסקי, בעל משרד יחסי ציבור המתמחה בייצוג סטארט-אפים. "אני מכיר מקרוב מקרה שבו נוצרה מתיחות בין המייסד המנכ"ל שיושב בארה"ב לבין השותף המייסד שיושב בישראל בגלל פרסומים בתק" שורת, שמתבע הדברים הדגישו את השותף שחי בארץ, כי הוא היה נוכח פה ולכן קיבל את החשיפה הגבוהה יותר בראיונות של כתבים", הוא מספר. "בסוף זה הגיע לנקודת רתיחה. הרי ברמת העיקרון המנכ"ל הוא זה שאמור לייצג את החברה מול המשקיעים, הלקוחות

הסיבות לכישלונות של סטארט-אפים*



* התשובות מסתכמות ביותר מ-100% כי לכישלונות מיוחסת יותר מסיבה אחת
מקור: Gorman and Sahlman, CB insights

בעיות של יזמים



מחקר שנערך בקרב 242 יזמים
מקור: Freeman, M.A., Staudenmaier, P.J., Zisser, M.R. et al. Small Business 93-1 (2019)

הקרב על הנרטיב היה מורגש. שי ויניגר, מייסד פייר סעוב את החברה חמש שנים לאחר הקמתה (כיום מייסד ונשיא סטארט-אפ הביטוח למוניטר), עקץ את הנהלת החברה בטוויטר: "מייסדים צריכים לדעת שיום אחד, אם יצליחו – משקיעים ומנכ"לים מסוימים ינסו לש" כתב את ההיסטוריה כדי להפוך את כל הסיפור להיות עלייהם עצמם". ויניגר צירף קישור לפוסט שנכתב על ידי אדם פיישר מקרן בסמר, אחד המשקיעים הראשונים בחברה, ובו הוא הושמט לחלוטין מסיפור ההקמה. ביום ההנפקה דאג ויניגר לפרסם בעצמו בפייסבוק את גר" סתו לסיפור הקמת פייר, שלפיה הוא חשב על הרעיון ואיתר את שותפו למיזם מיכה קאופמן, מנכ"ל פייר. מי שיחפש כתבות על סטארט-אפ התיירות ריר מר (Roamer) לא ימצא אזכור לשמה של גל נבו, אף שהיא בעלת מניות בחברה מכוח הסכם מייסדים. נבו וחבריה ללימודים, גון בן דוד ובן פרומין, פיתחו במסגרת תוכנית Zell של המרכז הבינתחומי הרצ" ליה אפליקציה המאפשרת לאנשים לסחור בחודרי מלון שהושכרו ובוטלו. בתום התוכנית פנתה נבו להתמחות במשפטים, ואילו שותפה הקימו חברה על בסיס הפי רויקט, וצירפו מייסדת שלישיית. הם לא סברו כי נבו זכאית לקבל מניות בחברה ופנו להסדיר את העניין בבית המשפט. אלא שכחלק מתוכנית הלימודים חתמו השלושה על הסכם מייסדים שכלל מנגנון מקובל של "הבשלה הפוכה", שלפיו המייסדים היו זכאים לנתח ממניות בחברה שתוקם, אם השלימו את תוכנית Zell. מנהלת התוכנית באותה עת המליצה למייסדים לכי לול סעיף שלפיו השתתפות ב-Zell לא תקנה להם זכויות הונות במיזם, ומכיוון שלא עשו זאת, השופטת דניה קרת מאיר הסיקה שהדבר מלמד כי התכוונו להי עניק מניות בגין סיום התוכנית. בינואר 2017 נפסקו לטובתה של נבו 8% מהמיזם. הסכסוך המשפטי לא הפריע לרומר לגייס כ-17 מיליון דולר ממשקיעים. סכסוכים משפטיים מתוקשרים לא מכתמים בהכרח את היוזמים מבחינת משקיעים, ואיתי בוגנר הוא ההוכחה לכך. בוגנר מכר לפני שלושה חודשים



נכס ששייך למישהו אחר. והדבר הזה לא קורה...זה לא הוגן. אני לא הייתי מוכן לקבל את הסיטואציה שבה הוא מחזיק באותו דבר (הכוונה לסך מניות) כמוני". בן (שם בדוי), יזם סדרתי מוכר, מודה עם הסיטואציה. הוא מספר כי "יזמים בוחרים שותפים מהר מדי, והם בוחרים אנשים שהם אוהבים לפני שהם יודעים אם הם אוהבים לעבוד איתם. כשיוצאים לדרך ער" בדים 24 שעות ביממה, בלי איזון בין החיים האישיים לעבודה, ומגלים שלא כולם תורמים בצורה שווה, אף על פי שחילקתם את האחזקה בחברה בצורה שווה. לפי עמים אפילו מגיע אדם חדש לחברה, שהוא הרבה יותר חזק מאחד המייסדים, אבל האחזקה שלו קטנה כי הוא הצטרף כמה חודשים מאוחר יותר – זה כמעט שרירותי. "המשכורת של המייסדים בתחילת הדרך נמוכה, ואם את בסטארט-אפ הראשון שלך יש לך משכנתא על הראש, וזה לא נראה הגיוני לקנות החוצה מייסד לפי שווי מניות של 5 מיליון דולר, כשאת והשותף השני נשארים לעבוד ולוקחים את כל הסיכון. כי בזמן שהוא יוצא לטיול בעולם, מחר האחזקות שלכם בחברה יכולות להיות שוות אפס – הרי סטארט-אפ נמצא בסכנה קיומית כל הזמן. וזו דילמה שיוצרת הרבה מתחים. בהמשך הדרך את מגלה שסטארט-אפ זה כמו להתחתן עם החבר מהתיכון: ככל שהחברה מתבגרת אתם מתפתחים ומשתנים וכבר לא כל כך מתאימים".

מניות מתוכנית הלימודים

אחד הביטויים הבוטים ביותר לסכסוכי מייסדים מתג" לה בעת חשיפת החברה בראיונות לתקשורת. המייסדים הקיימים נוהגים להשמיט את שמו של השותף שעזב אפילו כאשר הם משחזרים את סיפור ההיכרות שלהם ואת ימיה הראשונים של החברה. מדובר בתופעה נפוצה, אך מתבונן מהצד יתקשה לזהות את ההשמה, ועיתונאים לא תמיד נחושים לחשוף את המידע. ביוני האחרון, עם ההנפקה המוצלחת של זירת המי סחר לפריילנסרים פייר (Fiverr) בבורסת ניו יורק,

בן, יזם סדרתי: "בסטארט-אפים יש המון אגו, כסף וכוח – ואנשים חשובים לוחשים לך באוזן: איך הארגון הולך להתפתח? האם האדם הזה מספיק חזק? האם המייסד הזה תורם? עכשיו שימי את עצמך רגע בכיסא של מנכ"ל חברה ששווה מיליארד דולר. השווי שלך הוא אמנם על הנייר אבל יש תחושה שהכסף אמיתי, כי כולם מתייחסים אליו ככה"

"כמו להתחתן עם החבר מהתיכון"

תיק סיברה ייצר יותר מ-2,000 עמודי פרוטוקולים ותצהירים הכוללים תכתובות מייל, וואטסאפ והסכמים משפטיים, והוא מספק הצצה נדירה לחיים האינטנסיביים ומלאי הבלת"מים של היוזמות, ולמערכת היחסים המורכבת בתוך הצוות המייסד וגם עם העובדים. "לא יכול להיות שהקמנו חברה עם סיכון אישי, שמנו את הכספים שלנו, אז רצינו להקים משפחות בתקופה די קריטית בחיים, עצרנו את כל מה שעי שינו, והוא (בן אבו) – אני לא אומר שעשה את זה מרוע – אבל הוא לא מצליח לעבוד", אמר דוירי מעל דוכן העדים. "עכשיו, יופי שהוא האקר נהדר, אבל הוא לא מצליח לעבוד ואנחנו צריכים לגייס כסף לחברה, להראות את הפנים שלנו מול לקוחות, לדלבר (מל-שון deliver; ר"ל) גרסאות בזמן, וצריכים להכניס מודולים שהם IP (קניין רוחני) אמיתי שלנו ולא של

שיעור הדיכאון בקרב יזמים גבוה משמעותית, והם סובלים יותר מבעיות ריכוז, משימוש בחומרים אסורים וממאניה-דיפרסיה. כשזהו מצב העניינים, אין פלא כי גם מערכות היחסים נפגעות. אלא שדניאל טוענת כי בקרב קהילת היזמים הישראלית עוד לא התפתחה תרבות ששמה את היחסים בין המייסדים כעניין שצריך להשקיע בו תשומת לב מיוחדת, ולי ראות בו משימה כחלק מהתוכנית העסקית. "ראיית עשרות משקיעים שמדברים על כימיה ואינטואיציות לגבי צוות היזמים, אבל הם לא שוקלים להשתמש בפסיכולוג שיוודע לראיין ולאבחן צוות כחלק מברייקת הנאותות, זה נראה להם בזבוז זמן", היא אומרת. "בארה"ב ובאירופה זה הרבה יותר מקובל".

דניאל טוענת כי הסכסוכים בין המייסדים נרבעים לרוב מאי-הסכמה על כיוונים אסטרטגיים, ומהשאלה אם כל אחד מהם מרגיש שהקול שלו נשמע. לעיתים המעבר של אחד היזמים לחו"ל והמרחק הגיאוגרפי יוצר גם מרחק ביחסים, וכשיש בעיות כלכליות – מה שקורה לרבים מהסטארטאפים – המתחים מחריפים. לחלוקת המניות יש גם משקל ביצירת סכסוכים – כשהיא אינה שוויונית, היא יוצרת מתחים בהמשך.

"גוגל בחנה במשך שנתיים 180 צוותים בחברה כדי לגלות איך בונים צוות איכותי ופרודוקטיבי, והם גילו כי הגורם החשוב ביותר לא קשור לאוסף הכישרון רים המקצועיים של האנשים בצוות, אלא למה שמי כונה 'בטיחות פסיכולוגית'", אומרת דניאל. "האם אנחנו יכולים לקחת סיכונים או לשאול שאלות בלי להרגיש מבוכה? בצוותים שניחנים בבטיחות פסיכית לוגית יש פחות עזיבות, הם מקוריים יותר ויוצרים יותר הכנסות, וזה נכון גם לגבי מערכת היחסים בין היזמים המייסדים".

נמרוד ורומן: "הליכים משפטיים מכתמים את שמות כל המעורבים: התובע נתפש כמלשן ונגזל שלא יכול היה להרוויח כסף בדרכים עסקיות לגיטימיות, ולא פחות מכך – ככזה שהורס לנו את התעשייה; והנתבעים נתפשים כפושעים. אף אחד לא יוצא מזה טוב, וזה פוגע בעסקות השקעה, וגם באקזיטים"

הם סמנכ"ל תפעול או נשיא, שזה בעצם אנשים שכני ראה רצו או ירצו להיות המנכ"לים".

"יזמות מגיעה עם מחיר גבוה – לחץ וחרדות והק רבה של חיי משפחה, אבל התחושה היא שאין לגיטימי ציה לדבר על זה", אומרת יעל דניאל, פסיכולוגית של סטארטאפים ויועצת צמיחה שעובדת עם יזמים משלב הגיוס הראשון. "אני משווה את זה לעולם ההריון והלידה: מציגים את זה כאושר ובריאה, ורק בשנים האחרונות מתחילים לדבר על דיכאון בהריון ואחריו ועל המחיר שמשלם הגוף".

ליזמות אכן יש מחיר כבד. מחקר של קבוצת חוקרים מאוניברסיטאות קליפורניה, ברקלי וסטנפורד רד שפורסם השנה בכתב העת Small Business Economy והקיף כ-240 יזמים, מצא כי ליזמים יש סיכוי גבוה ב-50% לדווח על בעיה נפשית כרונית.



מנסים להעריך את היכולת של היזמים לעבוד ולשרוד כצוות לאורך זמן: "הנורה האדומה הראשונה היא שהיזמים קוטעים זה את זה בשיחה", מספרת עזריאלנט ממירון קפיתל. "לפעמים אנחנו רואים אותם כמעט נלחמים על המיקרופון. לפעמים יש יום יותר דומיננטי שמשלט על המצגת וגם עונה על השאלות שמפנים לשותף שלו, וזה לא מתקבל טוב".

עזריאלנט טוענת כי לעיתים יש מייסדים שמסתדרים נהדר, אבל המשקיעים מזהים שיהיה להם קשה להסתדר בעתיד. "אנחנו קוראים לזה Two in a Box (שניים בקופסה) – כששני המייסדים יושבים על אותה משבצת. כלומר, הכישרון שלהם לא משלמים אחר את השני, וזה פוטנציאל למאבקי טריטוריה עתידיים", היא אומרת. "אפשר לזהות את זה כשמגייעים שלושה יזמים צעירים עם חברה בת יומיים והטייטלים

המשך מהעמוד הקודם


העובדים. אלא שהעובדים שקראו את העיתון התחילו להעריך את השותף הלא נכון. ראיתי את התהליך קורה מול העיניים. כסופו של דבר משבר האגו הזה התרחב לציירים נוספים, והמייסד בישראל נושל מהחברה".

מינקובסקי מסייג כי "הגלוריה פיקציה שעושים ליזמי הטייטק לא בהכרח תלושה מהמציאות. רובם מבריקים ואף הגונים ביחס למנהלים מתעשיות מסורתיות או משוק ההון הקלאסי. הם חייבים להיות כא לה כדי להצליח, מכיוון שרוב עובדי הטייטק מציבים למנהלים דרישות ערכיות לצד הדרישות הכספיות". אבל סטארטאפים מגייסים לפי שווי של מאות מיליונים, ונוצר מצב שהמורה ביסודי, עובדי החברה ורשות המסים בטוחים שאתה שווה בעצמך את כל הסכום הזה. חלק אפילו פונים לבקש חסויות ותרומות כאילו הכסף קיים, נזיל ויושב בחשבון הפרטי. במקרים קיצוניים גם היוזם מתחיל להאמין בזה, והמתחנות בין השותפים עולה. רבים על מיליארד דולר מדומיינים".

בן אומר דברים דומים: "בסטארטאפים יש המון אגו, כסף וכוח – ואנשים חשובים לוחשים לך באוזן: איך הארגון הולך להתפתח? האם האדם הזה מספיק חזק? האם המייסד הזה תורם? עכשיו שימי את עצמך בכיסא של מנכ"ל חברה ששווה מיליארד דולר. השווי הוא אמנם על הנייר, אבל יש תחושה שהכסף אמיתי כי כולם מתייחסים אליו ככה – המשקיעים והחברים והעיתונאים, ואת גם נהפכת לגיבורת תרבות".

רבים על המיקרופון

המשקיעים ערים לסכנות הטמונות במערכת היחסים עבודה בין מייסדים, וכחלק מבחינת ההשקעה בחברה,



התשתית שלך להתפתחות מקצועית

חברת כביש חוצה ישראל בע"מ, המתמחה בפרויקטי תשתיות תחבורה מורכבים, מרחיבה את שורותיה ונערכת ליישום פרויקטים חדשים.

דרוש/ה: מנהל/ת אגף מקרקעין בחטיבת נכסים

(משרה מס' 211)

פרטים מלאים באשר להליכי האיתור, תנאי הסף, דרישות התפקיד, האופן והמועד להגשת מסמכי המועמדות, לרבות כל עדכון או הבהרה אם יהיו להליך, מצויים באתר האינטרנט של החברה www.transisrael.co.il תחת לשוניית "קריירה".

את מסמכי המועמדות בצירוף כל המסמכים הנדרשים (שאלון למילוי המצוי באתר, קו"ח, אישורים ותעודות) יש להגיש עד לתאריך 08/09/19, בדואר אלקטרוני בלבד, לכתובת: Pilat_transisrael@talent-sys.com יש לציין מס' משרה 211.

באחריות המועמד לוודא קבלת אישור חוזר במייל כי מסמכי המועמדות נתקבלו. ועדת האיתור רשאית לשלוח את המועמדים הסופיים למבחני התאמה וכן לפנות לממליצים, הכל על פי שיקול דעתה.

הפנייה מיועדת לנשים וגברים כאחד




ACCELERATING GROWTH THROUGH U.S. - ISRAEL STRATEGIC PARTNERSHIPS

BIRD Foundation Call for Proposals

To be considered, a project proposal should include:

- R&D cooperation between two, unrelated companies, one registered in the U.S. and the other in Israel. The companies should jointly apply for BIRD support
- Research and development topics that include but are not limited to: Advanced Manufacturing, Agrotechnology, Cleantech and Environment, Communications, Construction Tech, Electronics, FinTech, Gas, Homeland Security and Cyber Security, Life Sciences, Software, etc.
- A jointly developed technology or product(s) that shows considerable innovation
- A proposed project that demonstrates significant commercial potential

BIRD funds up to 50% of the R&D costs associated with the joint project.

The maximum conditional grant per project is up to \$1 million.

Timetable and Deadlines:

Executive Summaries (using BIRD's template) | September 5, 2019
 Full Proposals (following BIRD's detailed instructions) | October 10, 2019
 Decisions | December 17, 2019

For further inquiries please contact:

In Israel: Ms. Chava Doukhan, chava@birdf.com, Tel: 972-3-698-8300
 In the U.S.: East Coast/Midwest: Ms. Andrea Yonah, andrey@birdf.com, Tel: 609-356-0305
 West Coast: Ms. Maya Vardi Shoshani, mayav@birdf.com, Tel: 650-752-6485

www.facebook.com/BIRDFoundation