

آیت حسینی

مشاور سرمایه گذاری و توسعه کسب و کار های نوآور و فناور

سرمایه گذار خودت رو درست انتخاب کن!

در سال های اخیر تعداد افرادی که به دنبال ایجاد کسب و کار خود بوده اند افزایش چشمگیری داشته است. هر کسی به نوعی و با ایده ای شروع به راه اندازی یک استارت آپ می کند ولی درصد بسیاری در ادامه کار با مشکلات متعدد مواجه می شوند. حتی استارت آپ هایی هم که در یک شتاب دهنده مستقر می شوند و یا موفق به جذب سرمایه گذار می شوند ادامه کار را بسیار دشوار می بینند. مشکلات موجود در رشد استارت آپ ها به عوامل زیادی بستگی دارد، اما یکی از عواملی که شاید بسیاری از کارآفرینان به آن توجه نمی کنند نوع سرمایه و سرمایه گذاری است که وارد کسب و کار خود می کنند.

داستان ورود سرمایه جدید به مجموعه استارت آپ مانند تزریق خون به بدن است، با این تفاوت که با یک آزمایش بسیار ساده می توان نوع خون فرد را تشخیص داد و متناسب با آن خون جدید وارد بدن کرد اما تشخیص نوع سرمایه گذار به این سادگی ها رخ نمی دهد و جذب سرمایه نامناسب می تواند عواقب بسیار خطرناکی برای استارت آپ داشته باشد و در برخی موارد منجر مرگ آن گردد.

تقسیم بندی های متفاوتی از سرمایه و سرمایه گذار وجود دارد. استارت آپ ها معمولاً با سرمایه شخصی شروع می کنند و در ادامه با کمک دوستان و آشنایان و پیدا کردن شریک به مسیر خود ادامه می دهند. در مراحل بعدی افراد حقیقی، فرشتگان کسب و کار و شتاب دهنده ها از گزینه های سرمایه گذاری هستند. سرمایه گذاری از طریق شرکت های متخصص در این زمینه یا بنگاه های اقتصادی بزرگ نیز می توانند به توسعه فروش و گسترش محصولات استارت آپ ها کمک کنند. و در نهایت با بزرگ شدن تدریجی استارت آپ سهام آن می تواند در بازار سرمایه عرضه شود. یک کارآفرین برای تشخیص سرمایه گذار مناسب خود باید به عوامل و نکات متعددی توجه کند و پرسش های مناسب با ماهیت کسب و کار و مرحله ای که در آن قرار دارد از خود بپرسد تا بتواند تصمیم گیری موثری داشته باشد. تشخیص صحیح از نیاز به مشارکت و انتظارات واقعی به کارآفرینان کمک میکند که سرمایه گذار مناسب خود را انتخاب کند.

بررسی عملکرد سرمایه گذاران با پرتفولیو سرمایه گذاری شده و میزان موفقیت های کسب و کاری از عوامل بسیار موثری است که به انتخاب نوع سرمایه گذار در استارت آپ کمک می کند. استارت آپی که نیاز به شبکه تخصصی برای توسعه کسب و کار دارد با واگذاری سهام خود به سرمایه گذاری که در حوزه مورد نظر تخصص ندارد و تنها می تواند سرمایه مورد نیاز را تامین کند مسیر رشد خود را کاملاً به خطر خواهد انداخت. از سوی دیگر مشارکت سازمانهای بزرگ در جهت تکمیل زنجیره ارزش را آگاهانه انتخاب کنید و بدانید و آگاه باشید که احتمال هم سطح شدن با سازمان بزرگ مشارکت کننده در سالهای بعد ضعیف است و در نهایت میتوانید به ادغام در هلدینگ و سازمان امیدوارتر از هر سناریوی دیگری باشید. بررسی تاریخچه کارآفرینان مشارکت کننده را در این حالت فراموش نکنید!

ورود به یک شتابدهنده برای استارت آپی که ماه های اولیه رشد خود را با سرعت نمی تواند طی کند بسیار ویران کننده است. از طرفی همکاری و تامین مالی با یک بنگاه اقتصادی بزرگ که چابکی لازم برای همراهی با استارت اپ را ندارد و همه فعالیت های آن در قالب یک بروکراسی سنگین انجام می شود اثرات مخربی می تواند برای توسعه کسب و کار داشته باشد.

سابقه و تخصص تیم اصلی سرمایه گذاران و مدیریتی میتواند به تعیین نوع خون شما را نزدیکتر کند، درک تفاوت فضای کارآفرینی سازمانی و کارآفرینی شخصی نکته مهمی است که اکثر شرکتهای بزرگ و مدیران ارشد آن با این تفاوت فضا و چارچوب مرجع آن بیگانه هستند، کارآفرینان شخصی برای عقد یک قرارداد 5 میلیون تومان فروش فرایند سخت و طاقت فرسایی را طی خواهند کرد و در واقع از هیچ به درآمد می رسند ولی در سازمانهای بزرگ که مدیرانی غیر از بنیانگذاران اولیه دارند (عموما در اقتصاد نیمه دولتی ما حتی بیشتر هم هستند) با فرض رویکرد کارآفرینی سازمانی نه کارمندی آموختند با پول، پول بسازند. این تفاوت دیدگاه در بلند مدت یکی از چالش های جدی و گاهی عدم درک صحیح از چالش ها و نیازهای کسب و کار های نوپا را ایجاد میکند. ورود بی موقع به بازار سهام نیز یکی دیگر از عوامل شکست است. در این خصوص شرکت Uber را می توان مثال زد که پس از گذشت سال ها هنوز وارد بورس نشده است و همچنان منتظر عملکرد مثبت در بازار است تا بتواند ارزش گذاری 62.5 میلیارد دلاری خود را پوشش دهد. Uber با ورود به بورس ناچار به ارائه صورت های مالی دوره ای خود خواهد شد و در صورت عملکرد ضعیف در کسب درآمد قیمت سهام آن به شدت کاهش پیدا خواهد کرد و ارزش گذاری کنونی آن به شدت سقوط خواهد کرد.

در فضایی که تعداد شتابدهنده ها، سرمایه گذاران ماجراجو بیشتر شده انتخاب آگاهانه سرمایه گذاران شما را به تحقق رویاتون در فضای مبهم کسب و کار نزدیک تر می کند.