

Содержание

Предисловие	11
Вступление	15
1. Запускаем бизнес!	19
<i>Почему сейчас замечательное время, чтобы создать компанию, быть венчурным капиталистом, инвестором-ангелом или инвестировать в венчурный фонд?</i>	19
<i>BranchOut: показательный пример превосходного привлечения ангелов и капитала от венчурных фондов</i>	23
<i>Включите известных ангелов в ваш первый раунд инвестиций от венчурных фондов (раунд А)</i>	27
<i>Почему роль предпринимательства становится все более важной и почему за ангельским инвестированием и венчурным капиталом будущее?</i>	28
Подготовка к запуску.....	30
Мы должны создать компанию.....	31
Когда запускаться?.....	32
2. Ангелы, смертные и суперангелы	35
«Кембрийский взрыв» стартапов.....	37
Рон Конвей, суперангел.....	39
Акселераторы.....	41

<i>TechStars</i> и подъем акселераторов.....	44
Возможности финансирования с помощью Интернета.....	48
Краудфандинг: все, что вы хотели знать, но боялись спросить.....	48
Практические идеи и советы по привлечению ангельского финансирования.....	55
Как найти менторов и договориться с ними.....	57
Конвертируемый заем в сравнении с раундом вхождения в капитал.....	57
Диапазон предынвестиционных оценок, используемых для определения фиксированного предела при получении конвертируемого займа.....	62
Не привлекайте финансирование от ангелов по завышенной оценке.....	63
Привлечение финансирования от ангелов.....	64
Стив Джобс в оценках его венчурных инвесторов.....	65
Команда прежде всего.....	66
Сбалансированная команда.....	67
Привлекайте первоклассных специалистов, насколько это позволяют финансы.....	73
Выбирайте инвесторов благоразумно.....	74
Элементы предынвестиционной оценки.....	75
Презентуйтесь юристам, перед тем как обращаться к ангелам.....	76
Расходы на юридическое обслуживание стартапов: фиксированные цены.....	77
На какие юридические аспекты следует обратить внимание при выборе инвестора-ангела.....	78
Умные ангелы тянутся друг к другу.....	79
Искусство установления и поддержания контактов.....	80
Никогда не отказывайте умному стратегическому инвестору.....	81

3. Как работает венчурный капитал	83
<i>Разбираемся в должностях венчурных капиталистов</i>	90
<i>Трофеи принадлежат победителю</i>	92
<i>Фондовый рынок и венчурный капитал</i>	93
<i>Откуда у венчурных инвесторов деньги?</i>	93
<i>Почему венчурные инвесторы такие заносчивые?</i>	96
<i>«Венчурная модель пяти сил Романса»: разнонаправленность интересов сторон</i>	96
<i>Корпоративные венчурные капиталисты</i>	99
<i>Управляющие семейным капиталом</i>	101
<i>Взгляд на различие между венчурным инвестированием и инвестированием в частные компании</i>	102
<i>Как насчет венчурного финансирования в долг?</i>	103
<i>С первого раза подбирайте правильного партнера</i>	104
<i>Вопросы, которые следует задать вашему партнеру, предоставляющему венчурное долговое финансирование</i>	106
<i>Разбираемся в терминологии долгового венчурного финансирования и соглашения о привлечении займа</i>	107
<i>Почему долговое венчурное финансирование является привлекательным классом активов</i>	112
<i>Фонд фондов</i>	113
<i>Больше чем посредники между управляющими фондами и конечными инвесторами</i>	114
4. Что принести на «представление»	119
<i>Бизнес-планы</i>	119
<i>Резюме проекта (Executive Summary)</i>	121
<i>Презентация для инвесторов</i>	122
<i>Финансовая модель</i>	123
<i>Характеристики лучших финансовых таблиц</i>	125
<i>График контроля взаимодействия с инвесторами</i>	131

<i>Демонстрация и видео</i>	132
<i>Презентация</i>	134
<i>Пять венчурных инвесторов объясняют, что они на самом деле думают о ваших презентациях</i>	135
5. Практические идеи и советы по привлечению венчурных инвестиций	139
<i>Попадите на радар лучшего венчурного инвестора</i>	139
<i>Как следует предпринимателю вести переговоры по основным условиям?</i>	141
<i>Как вести переговоры с венчурным инвестором</i>	143
<i>Не говорите венчурному инвестору, с кем еще из венчурных инвесторов вы общаетесь</i>	146
<i>Конфиденциальность: никаких соглашений о неразглашении для быстроты процесса</i>	147
<i>Промежуточное финансирование</i>	147
<i>От раунда к раунду</i>	148
<i>Наймите армию стажеров</i>	149
<i>Клиентское финансирование</i>	149
<i>По двум путям</i>	151
<i>Венчурное взаимоуничтожение</i>	151
6. Корпоративное управление: кто здесь главный?	153
<i>Венчурный инвестор, который хотел иметь место в совете директоров</i>	155
<i>Используйте совет директоров</i>	159
<i>Заставьте ваш совет директоров работать на вас</i>	166
7. Построение компании и создание стоимости	169
<i>Распространение продукта против его развития</i>	169
<i>Skype: где ваша кнопка на Kazaa?</i>	170
<i>Facebook: баланс между продуктом, удовлетворением конечного пользователя и рекламой</i>	171

<i>MySpace: раскручивайте ваши контакты</i>	173
<i>YouTube: как выйти за пределы своего домена?</i>	176
<i>Маркетинговый миф</i>	177
<i>Бизнес-модель шантажа</i>	179
<i>Внезапный успех, занявший 9 лет</i>	180
<i>Просто хватай птицу и спускайся на землю</i>	181
<i>Как найти настоящую инновацию, которая приведет в движение все остальное</i>	182
<i>Выбор названия</i>	183
8. Где здесь выход?	185
<i>М&А — наиболее вероятный позитивный результат для предпринимателя</i>	185
<i>Практические идеи и советы по продаже компании через М&А</i>	186
<i>Три вида покупателей бизнеса</i>	190
<i>Почему Instagram оценили в \$1 млрд</i>	192
<i>Совет, вытекающий из опыта продажи Adify за \$300 млн</i>	194
<i>Как очередность при ликвидации и оговорки работают при выходе из инвестиций</i>	194
<i>Как выкурить венчурного капиталиста из вашего синдиката</i>	195
<i>Крупные продажи частных компаний по выпуску медицинского оборудования, имеющих венчурное финансирование</i>	196
<i>Ранние выходы при поглощениях с целью найма команды: венчурные инвесторы против основателей</i>	196
<i>Перспективы поглощений с целью найма команды</i>	204
<i>Ищи правду в фактах: статистика по венчурным выходам</i>	206
<i>Механика фондов: ожидайте более высокую внутреннюю норму доходности в небольших фондах</i>	208
9. Нужны ли нам все эти юристы?	211
<i>Какие условия являются существенными в предварительном инвестиционном соглашении?</i>	212

<i>Не будет момента лучше, чем сейчас, для улаживания юридического спора.....</i>	220
<i>Неосторожное лицензирование.....</i>	221
<i>Лицензиат выходит из-под контроля.....</i>	222
<i>Иногда нужно спуститься с горы для того, чтобы забраться на вершушку следующей горы.....</i>	223
<i>Лучше быть удачливым, чем правильным.....</i>	224
10. Путь к ликвидности: вторичный рынок.....	227
<i>Как ангелы и венчурные капиталисты, инвестирующие на ранних стадиях, могут вернуть деньги до выхода.....</i>	227
<i>Продавать или не продавать: вторичный рынок для стартапов.....</i>	230
<i>Прямой вторичный рынок: продажа части акций за деньги до наступления события ликвидности.....</i>	232
<i>Привилегированные акции учредителей: лучшая структура для раннего наступления ликвидности.....</i>	233
<i>Прямые вторичные фонды.....</i>	235
<i>Когда забирать фишки со стола.....</i>	235
<i>Модель The Founders Club.....</i>	236
Послесловие.....	241
Благодарности.....	243
Участники проекта по созданию этой книги.....	245

Предисловие

Эндрю Романс поделился со мной идеей сбора материалов из реальной практики нашей экосистемы венчурного капитала путем проведения опросов действующих специалистов; я видел себя в роли сторонника проекта, но необязательно в качестве мотивирующего и вдохновляющего лидера (Эндрю сам по себе полон энтузиазма!). Но этот сборник практических советов воплощает суть венчурного стартап-проекта: он появился на свет благодаря увлеченности и сосредоточенности основателей и привлеченным ими ресурсам. Я и в самом деле являюсь активным сторонником такого подхода.

«Предпринимательство — это поиски возможностей за пределами контролируемых на данный момент ресурсов». Профессор Гарвардской школы бизнеса Говард Стивенсон сформулировал это классическое определение в 1975 г. Существует несколько других, более свежих определений, обычно фокусирующихся на риске или создании бизнеса. Но Стивенсону удалось уловить суть: настоящего предпринимателя должно неотступно преследовать желание бороться за достижение результата, несмотря ни на что. Если провести опрос среди венчурных капиталистов или инвесторов-ангелов, они обычно будут утверждать, что именно такие черты они первым делом ищут в предпринимателе.

Конечно, потенциальный предприниматель должен обладать деловой хваткой и найти инновационную разработку, которую он сможет превратить в экономические блага, а также иметь хотя бы минимальный набор навыков и знаний. Ключевым ингредиентом, однако, является одержимость своим проектом.

Стремление к приключениям не просто желательно, оно необходимо.

В заключение своего определения предпринимательства Стивенсон делает акцент на отсутствии ресурсов, которые предпринимателю только предстоит привлечь.

Вот где в игру вступает венчурный капитал. Он называется «венчурным», так как действия предпринимателя могут вызвать риск потери инвестиций, но не только вложенные доллары сами по себе имеют значение. В большой сделке некоторые проблемы можно решить (или «залить») большим количеством денег, но в стартапах ситуация другая. Стартап — это превращение плана в реальный бизнес. Это разворачивание сетевых возможностей в полную силу. Это привлечение кадровых ресурсов согласно плану. Это адекватное структурирование и взращивание новорожденного рискованного начинания до стадии жизнеспособного и успешного предприятия.

Домашняя работа — ключ к запуску нового рискованного проекта. Будущий предприниматель должен первым делом задать себе вопрос: какой ангел или венчурный инвестор лучше всего соответствует его потребностям и почему? И это необязательно инвестор с самыми глубокими карманами или потрясающей репутацией, отражающей его былые успехи. Существуют специалисты и универсалы, седовласые люди, которые самостоятельно все контролируют, или те, кто использует армаду молодых аналитиков, никогда не управлявших бизнесом. Должен быть пройден тест на естественную совместимость. Предынвестиционный анализ работает как в отношении предпринимателя, так и инвестора, ведь у каждого есть своя история, которую можно проверить.

Что мне нужно из того, чем я не обладаю сейчас? Какого элемента не хватает в уравнении, чтобы моя идея обеспечила себе захватывающий успех? Эти основные вопросы снова и снова напоминают о себе. Ответы на них приводят к выводам о совместимости — или несовместимости — предпринимателей и инвесторов-ангелов или венчурных капиталистов. Они могут подсказать, когда наступит правильный момент для привлечения другого венчурного фонда. Они могут привести к пониманию того, почему «размывание» долей в конечном итоге создает стоимость. И, что самое важное, эти ответы дают возможность каждому игроку сосредоточиться на том, что он делает лучше всего. Венчурный капитал не только устанавливает высокие стандарты, он сам является таким стандартом.

Идея этой книги, таким образом, очень проста: продемонстрировать примеры и провести анализ практики предпринимательства, венчурного капитала и инвестиций в частные компании с разных точек зрения. Не существует универсального средства, ведущего к успеху, и нет быстрых дорожек. Здравая идея и несколько долларов — даже если это для вас эти несколько долларов крайне существенны — еще не создают бизнес. Только кропотливый труд и щепетильность при привлечении необходимых ресурсов могут подготовить почву для появления поражающих воображение компаний.

Многие потенциальные предприниматели сетуют на то, что привлечение денег является непростым делом, часто даже и неприятным. Некоторые, особенно когда сбор средств буксует, жалуются на плохое состояние рынков, или неправильное время, или на что-то еще. Возможно, эта книга сможет указать и на другие варианты, а также на способы прохождения маршрута. Предпринимательство и венчурный капитал создают экосистему, которая постоянно меняется, но помимо такой эволюции появляются и непреходящие темы. Я думаю, что эта книга освещает достаточное количество таких тем с помощью примеров из практики и реальных историй для того, чтобы предпринимателям и их инвесторам жилось лучше. Постройте маршрут, определите необходимые ресурсы, дополняющие ваши собственные, много работайте, постройте свою практику и напишите историю успеха. Если прочтение данных наблюдений позволит некоторым предпринимателям и венчурным капиталистам подыскать лучшие варианты совместной работы, то цель этой книги будет достигнута. Получайте удовольствие от прочтения... и от погони за успехом!

Андрэ Джегги (André P. Jaeggi)

Июль 2013 г.

Андрэ Джегги находится в авангарде глобальной венчурной отрасли. Работая вместе с Бруно Рашле (Bruno Raschle), он превратил Adveq из компании с двумя сотрудниками в фонд фондов с капиталом \$5 млрд, в котором трудятся более 80 специалистов 20 национальностей, с офисами в Пекине, Шанхае, Гонконге, Нью-Йорке, Франкфурте, Мюнхене и головным офисом в Цюрихе (Швейцария). По последним подсчетам, у Adveq было более 300 инвестиций в венчурные фонды и фонды, инвестирующие в частные компании (private equity). Снова и снова Джегги и Adveq наблюдают, как такие истории

начинаются и заканчиваются. Как многие управляющие фондами фондов, Джегги член нескольких советов директоров венчурных фондов, представители которых, в свою очередь, являются членами советов директоров операционных компаний, которые создают инновации. Джегги является ведущим инвестором, членом наблюдательного совета и венчурным партнером фонда Rubicon Venture Capital. Джегги и ранее работал вместе с г-ном Романсом в качестве председателя фонда The Founders Club — созданных Эндрю Романсом инновационного инвестиционного фонда и консультационной группы по созданию и поддержанию ликвидности.

Вступление

Мы либо найдем дорогу, либо проложим ее.

Ганнибал, 217 г. н. э.

Привлечение инвестиций от венчурных фондов или налаживание отношений с венчурным капиталистом, получившим место в вашем совете директоров, может показаться похожим на занятие любовью с кактусом; но если вы хотите *veni, vidi, vici* — «прийти, увидеть, победить» — и резко сократить время до грандиозного выхода из инвестиций, то «свой» венчурный капиталист может стоять раздражающих побочных явлений и болезненных юридических обременений. Если вы ищете идеальный предварительный инвестиционный договор, вам, возможно, потребуется скафандр космонавта, для того чтобы проникнуть в другую галактику и попробовать разыскать его хоть там. Целью этой книги является не преуменьшение сложности вызовов, а оказание помощи участникам венчурной экосистемы в успешном покорении ее скалистых дорожек. Вы также, возможно, сможете почерпнуть для себя некоторые идеи из Кремниевой долины, которые улучшают саму систему для всех ее участников.

Эта книга предназначена для:

- предпринимателей;
- инвесторов-ангелов;
- венчурных капиталистов;
- инвесторов в класс активов «венчурный капитал»;
- поставщиков услуг для венчурной экосистемы.

Здесь вы познакомитесь со следующими темами, свежими идеями, тенденциями и юридическими аспектами, которые помогут вам:

- привлечь инвестиции от ангелов и венчурных капиталистов;
- повысить стоимость вашей компании;
- продать вашу компанию с помощью использования механизмов «слияний и поглощений» (M&A);
- получить понимание быстроразвивающегося вторичного рынка для обеспечения скорейшей ликвидности акций основателей и инвесторов;
- подобрать идею инновационной компании;
- понять будущее ангельских и венчурных инвестиций.

Я не считаю, что каждый должен прочесть эту книгу «от корки до корки». Пролистывайте страницы прямо до темы, которая является для вас наиболее интересной. Перепрыгивайте через темы. Некоторые венчурные капиталисты, возможно, захотят познакомиться с тем, что сюда привнесли другие известные им венчурные инвесторы или руководители компаний, путем погружения в сложные ситуации, в вопросы урегулирования сложностей между основателями и венчурными капиталистами, долгового венчурного финансирования, вторичных рынков или слияний и поглощений и краудфандинг.

Меня часто просили написать такую книгу. Нередко я оказывался в ситуации пересказа истории о том, как какой-то предприниматель сделал что-то, и мои слушатели говорили: «Если бы я знал об этом до закрытия моей инвестиционной сделки с ангелом, или венчурным капиталистом, или до продажи моей компании...» Подходящая практика стала накапливаться, и я принялся ее записывать. В конце концов мне пришлось обратиться к источникам и пообщаться с теми, чьи достижения делают их истории особенно убедительными. Они стали моими учителями, наставничество которых в значительной степени способствовало написанию этой книги, и я благодарю их за благородное решение поделиться своим опытом.

Один из лучших предметов во время моей учебы в Джорджтаунском университете по программе MBA вел адъюнкт-профессор Джонатан Сильвер. В то время Джонатан был учредителем и генеральным партнером венчурного фонда Core Capital, а до этого он занимал должность

директора по операционной деятельности и управляющего директора Tiger Fund, одного из самых крупных хедж-фондов того времени. Меня захватывало то, что бизнесу нас учил действующий практик. Поэтому при подготовке этой книги я использовал свою сеть действующих предпринимателей, венчурных капиталистов и инвестиционных юристов и позволяю «проводить занятия» самим практикам.

Конечно, у меня есть и свои собственные мнения, но я добавляю их только как комментарии к мнениям и историям венчурных капиталистов, инвестировавших в Apple, Intel и Microsoft, приправленным комментариями от руководителей некоторых ведущих компаний, которые меняют и будут менять мир. Информация и факты помогут вам увидеть, чем заканчивается венчурное кино, и помогут предсказать, каким будет сценарий вашего следующего фильма.

1

Запускаем бизнес!

Создание новой компании, которой требуется начальный капитал, — отважное и рискованное решение. Я подобрал истории и рекомендации от ключевых участников экосистемы для того, чтобы снизить риск такого начинания и сделать каждого более успешным. Некоторые из описываемых тактик и приведенных историй не привязаны к конкретному времени, но все же аппетит инвестирования в стартапы колеблется между страхом и жадностью в корреляции с определенными экономическими циклами. Тим Дрейпер, единственный известный мне венчурный капиталист в третьем поколении, отлично поработал над описанием так называемой волны Дрейпера.

**Почему сейчас замечательное время,
чтобы создать компанию, быть венчурным
капиталистом, инвестором-ангелом или
инвестировать в венчурный фонд?**

В разговоре с Тимом Дрейпером, основателем и управляющим директором компании Draper Fisher Jurvetson (DFJ), я попросил его рассказать о разработанной им волне Дрейпера, которая демонстрирует исторические циклические закономерности взаимоотношений венчурного капитала и инвестирования в частные компании. Вот что рассказал Тим:

После того как в 2000 г. лопнул пузырь, десятилетие в отрасли венчурного капитала ничего не происходило. Затем в 2008 г., во время «конца света», я подумал: «Ну надо же! Нас снова накроет!» Постепенно я осознал, что такого просто не может быть! Не может быть такого, потому что в конце концов все возвращается. Я принялся анализировать историю, стараясь работать на перспективу, и дошел до 1957 г., когда мой дед стал первым венчурным капиталистом на Западном побережье США. Мне удалось создать то, что я назвал «волна Дрейпера» (рис. 1.1). Венчурный капитал — это не просто бизнес, который можно описать классическими синусоидальными циклами, он и в самом деле цикличен. Он движется волнами в направлении, противоположном движению волн отрасли инвестирования в частные компании. В то время как венчурный капитал вздымается как зуб акулы (здесь нет никакой иронии) и затем опускается и как бы выпрямляется, бизнес инвестирования в частные компании одновременно опускается и затем вздымается как акулий зуб, выпрямляясь в то время, как венчурный капитал снова оживает.

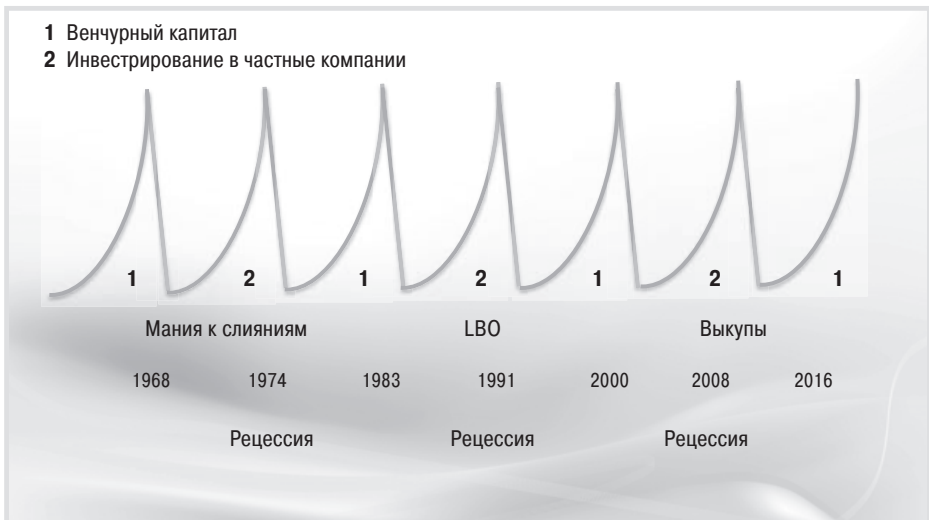


Рис. 1.1. Волна Дрейпера

В этом нет ничего научного, но характеристики и эмоциональный накал венчурного бизнеса движутся по этой модели. Я на самом деле не знаю, что происходило, когда мой дед занимался бизнесом с 1957 по 1965 г., но давайте предположим, что он пытался решить

большую проблему во время рецессии, когда был высокий уровень безработицы и люди искали, чем бы им заняться. Кто-то мог сказать: «Ну, знаете ли, мой босс был не самым лучшим специалистом в своем деле. Я могу быть успешнее». Или так: «Вот возможность, которую не использовала компания, в которой я работал». Таким образом, появлялись предпринимательские идеи, а затем венчурные капиталисты, помогающие таким предпринимателям нанять сотрудников. Создавались новые рабочие места, потом еще и еще, привлекая все больше и больше венчурного капитала. Инвесторы разглядели, что создавались замечательные компании, и стали разгонять их, доводя до кульминации и (зачастую) краха. С 1965 по 1974 г. большие компании превращались в конгломераты, скупая другие компании и сокращая персонал. Так они росли. Они приобретали и увольняли, приобретали и увольняли, становясь все более эффективными. Это были бурные шестидесятые, продолжавшиеся с 1965 по 1973 г.

И тут, я думаю, стали появляться и лопаться пузыри, вызвав рецессию 1973–1974 гг. Люди думали, чем бы им заняться, запустилась компьютерная индустрия, и произошло еще много интересного. Венчурный капитал снова пышно зацвел в промежутке между 1974 и 1983 гг., создавая основную массу рабочих мест. Пик пришелся на 1983 г., когда Артур Рок и Стив Джобс появились на обложке журнала *Time* (в первый раз), и вскоре все посыпалось.

Я пришел в венчурный бизнес в 1985 г., когда первые страницы газет занимали люди, делавшие LBO*. Это был новый финансовый инструмент, повысивший эффективность системы, почти как ранее повышали ее корпоративные конгломераты. Они применяли его снова, и снова, и снова, до тех пор, пока в 1991 г. махинации с компанией RJR Nabisco не разрушили все. Банки, до этого слишком увлекшиеся кредитованием, больше не давали займы. Разумеется, это привело к рецессии 1991 г.

С 1991 г. люди снова стали создавать новые компании, что породило интернет-бум, длившийся почти целое десятилетие; но цикл в итоге закончился крахом 2000 г.

Инвестирование в частные компании развивалось подобно бизнесу LBO между 2000 и 2008 гг. И то и другое помогало повысить

* Leveraged buyout (англ.) — выкуп компании с помощью заемных средств под залог акций и/или активов самой выкупаемой компании. — *Прим. пер.*

эффективность неэффективных компаний, созданных с 1991 по 2000 г. Но снова, теперь уже в августе 2008 г., кредитный кризис болезненно завершил этот цикл. Последовал кризис венчурного капитала, и в сентябре 2008 г. пришла новая рецессия.

К текущему моменту прошло около пяти лет такого девятилетнего цикла. Люди начинают создавать новые компании, начинают нанимать персонал и привлекают венчурные инвестиции. Все больше и больше венчурных капиталистов появляются из своих убежищ. Соответственно, можно заключить, что настало замечательное время как для предпринимателей, так и для венчурных капиталистов тоже. Ангелы все делают правильно. Они финансово поддерживали начинающие компании в самые необходимые моменты. И теперь это должно для них неплохо окупиться. Я не думаю, что нам следует ждать появления следующего пузыря приблизительно до 2017 г. Это значит, что у нас много времени.

Отвечая Дрейперу, я отметил, что как раз сейчас инвесторы-ангелы активны как никогда ранее и в Кремниевой долине, и по всему миру. Бизнес-акселераторы появляются повсюду, стимулируя большое количество предпринимателей, так что число компаний, которые создаются и привлекают инвестиции прямо сейчас, больше, чем когда-либо ранее в нашей истории. В то же время сокращаются инвестиции на первом раунде (раунд А). Я задал вопрос: «Как вы считаете, как же эти компании будут далее финансироваться при таком сдвиге баланса?» Вот что ответил Дрейпер:

Делая экскурс в историю, я всего лишь хотел показать, что инвесторы появятся, если будет такая необходимость. Как только одни начинают получать прибыль в какой-то области, другие тут же наваливаются, затем начинается лихорадка, за которой следует спад. В нашем текущем цикле ангелы были очень нужны с 2008 по 2011 г. То, что количество ангелов велико, как никогда ранее, по большому счету происходит из-за повсеместного роста венчурного капитала. И их будет еще больше. Будет гораздо больше предпринимательских успехов, гораздо больше компаний, запустившихся благодаря венчурному капиталу. Количество конкурентов в глобальном масштабе вырастет, так что конкуренция станет сильнее. Но и рынки вырастут. Так что, я думаю, у каждого будет возможность извлечь выгоду из увеличивающихся масштабов венчурного капитала

и предпринимательства. Вы заметите, что каждое из этих поколений восемнадцатилетних будет больше, чем предыдущее, до тех пор, пока не наступит устойчивое состояние, что, думаю, произойдет только через много-много поколений.

В мире есть множество мест, где действительно не хватает венчурного капитала и предпринимателей, так что там все еще сохраняются возможности для роста, в Восточной Африке, например. Количество ангелов сейчас увеличивается естественным образом. Думаю, вы заинтересуетесь, где же будут брать деньги эти новые компании, поддерживаемые бизнес-акселераторами и инвесторами-ангелами, через три года, после того как их «ангельские» инвестиции закончатся и наступит время для поиска источника следующего раунда инвестиций. Следующий раунд придет от тех ангелов, которые инвестируют в более зрелые компании, либо от венчурных капиталистов, либо от фондов, инвестирующих в частные компании, или хедж-фондов, которые заметят: «Ага! Мы должны в этом поучаствовать, потому что есть такая удачная возможность». Я думаю, что там, где есть хорошие компании, всегда будут и инвесторы. А хорошие компании ограничиваются только нашим воображением.

Воображение — наше все. Оно показывает нам прелести, которые ожидают нас в жизни.

Альберт Эйнштейн

BranchOut: показательный пример превосходного привлечения ангелов и капитала от венчурных фондов

С историей BranchOut следует поближе познакомиться по нескольким причинам. Рик Марини — очень активный генеральный директор; группа ангелов, поддержавших компанию, — необыкновенно сильна; предложение компании — простое и ясное: дать пользователям сети Facebook возможность общаться с другими пользователями, которые могут иметь отношение к их бизнесу. Можно сказать, что BranchOut — это LinkedIn для Facebook. Она выросла в самую крупную в мире сеть профессиональных контактов, содержащую странички более чем 800 млн людей.

Несмотря на то что BranchOut была создана совсем недавно, она может похвалиться замечательным созвездием инвесторов, а также тем, что Рик сам выбирал венчурных капиталистов. Рик Марини сделал все зависящее от него, чтобы привлечь к своей сделке (уже после ее заключения с венчурными капиталистами) больше 20 советников и ангелов, что придало мощный импульс развитию компании и налаживанию деловых контактов. BranchOut — компания с прекрасно выстроенной структурой, нацеленная на сверхвысокие темпы роста. Рик подтверждает, что привлечение ангельских инвестиций вслед за инвестициями, осуществленными венчурными фондами, является здоровой с точки зрения бизнеса и служит примером того, как «умные деньги» поддерживают сверхвысокий рост в технологическом секторе. У большинства начинающих предпринимателей нет такого успешного опыта предыдущей деятельности, как у Рика, достаточного для того, чтобы настолько просто привлечь инвестиции от венчурных фондов или заполучить ангелов такого высокого уровня в свои стартапы; однако каждый предприниматель, получивший поддержку венчурных капиталистов, может попытаться привлечь ангелов, имеющих большое значение для его бизнеса, и к раундам А или В от венчурных капиталистов приплюсовать раунд инвестиций от такого ангела. Такая практика должна стать новой нормой. В BranchOut на сегодняшний день проинвестировали Accel, Norwest Venture Partners, Floodgate, Redpoint, Mayfield и многие ангелы с солидной репутацией.

Вот история Рика его словами:

Каждой компании требуется надежная основа: великолепная идея, команда первоклассного уровня и капитал для финансирования роста. Случай с BranchOut — достаточно редкий, так как наша основа сформировалась очень быстро.

В июне 2010 г. моя небольшая команда состояла из инженеров и дизайнера, которые были со мной долгие годы. Мы запустили Tickle.com в 1999 г. и вырастили из него одну из первых социальных сетей. Tickle был крупнейшим интернет-сайтом для тестирования личностных качеств, у нас было 200 млн зарегистрированных пользователей. В 2002 г. Tickle получил награду Webby в номинации «Интернет-сайт с самыми высокими темпами роста». В 2004 г. мы продали Tickle.com компании Monster Worldwide более чем за 100 млн долларов. Нашу следующую компанию мы назвали SuperFan. Мы писали социальные игры и приложения для Facebook

по заказу компаний индустрии развлечений, таких как MTV, CBS, Sony, Warner Music и Universal. Так что на момент появления идеи BranchOut у нас уже была заложена основа в виде команды с опытом вирусного роста, приложений для Facebook и интернет-рекрутинга. Это был «идеальный шторм».

Как-то раз мой друг обратился ко мне с вопросом, известен ли мне сотрудник определенной компании, — ему нужно было познакомиться с потенциальным потребителем. Я начал искать среди моих почти 2000 друзей на Facebook кого-то, кто мог бы иметь отношение к той компании. Однако в Facebook не так-то легко найти человека по критерию места его работы. Я попросил Нейта Смита, нашего главного инженера, сделать надстройку, которая бы позволяла находить друзей, а также друзей второго уровня по названию компании. Надстройка Нейта работала великолепно, так что мы сразу решили изменить направление развития всей нашей компании и основать BranchOut, крупнейшую сеть профессиональных контактов в Facebook. В BranchOut пользователи могут создавать свои странички, искать работу и полезные связи для достижения своих деловых целей. Благоприятная возможность была налицо — Facebook быстро становился крупнейшим и самым посещаемым интернет-сайтом.

Однажды ночью, очень поздно, мне позвонил Майкл Аррингтон, в то время бывший редактором *TechCrunch*. Майкл узнал, чем мы занимаемся, и хотел сообщить об этом миру. На следующее утро информация о BranchOut появилась на главной странице *TechCrunch*, и посыпались звонки от венчурных капиталистов. С первого дня у нас была отличная идея и превосходная команда. Теперь нам просто были нужны деньги. У меня вместе с другим соучредителем Tickle.com, Джеймсом Курриером, уже был опыт привлечения \$9 млн, так что процесс был мне знаком. Но разница в этот раз была в том, что к нам очень быстро поступило так много инвестиционных предложений. Например, я посетил одного из своих друзей, известного суперангела*, с просьбой послушать, как я рассказываю о проекте, и дать свои замечания перед тем, как назначать деловые

* Суперангел — инвестор-ангел, заключивший много успешных инвестиционных сделок и получивший значительный опыт, а также значительно прирастивший свой инвестиционный капитал. — *Прим. пер.*

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru