

Глава 2

Как привлечь инвестиции

В процессе привлечения финансирования ваша главная задача — подписать соглашение о ключевых условиях сделки. Мы дадим несколько рекомендаций о том, как это делается, но нужно понимать, что общего подхода здесь не существует, потому что привлекать инвестиции компания может по-разному. Венчурные капиталисты не похожи друг на друга, и то, что может произвести благоприятное впечатление на одного из них, легко оттолкнет другого. Мы знаем, что подходит для нас и нашей компании, но вообще-то венчурные капиталисты отличаются друг от друга; поэтому убедитесь, что понимаете, с кем имеете дело, в чем заключается их подход и какая информация им понадобится. В этой главе мы расскажем об основных принципах этого процесса (ни в коем случае не претендуя на полноту изложения), а также о том, чего делать не стоит.

Либо делай, либо нет — просто попробовать не стоит

Маленький, зеленый и волосатый, Йода был еще и мудрейшим джедаем. Его судьбоносное обращение к юному Люку Скайуокеру* — одно из тех, на которые, по нашему мнению, каждому предпринимателю нужно равняться.

* Речь идет о персонажах культовой фантастической саги «Звездные войны». *Прим. ред.*

Когда мы встречаемся с людьми, которые говорят «пытаемся привлечь деньги», «смотрим, как пойдут дела» или «рассматриваем различные возможности», то это не просто вводные фразы, а свидетельство, что они не достигли особого успеха. Излучайте успех. Иначе инвесторы почувствуют вашу неуверенность.

Не каждому основателю удастся привлечь инвестиции. И хотя неудачи — одна из важных составляющих предпринимательства, все же результат, как это часто бывает в жизни, зависит от настроения.

Определите, какой объем инвестиций вам нужен

Прежде всего определите, сколько денег вы собираетесь привлечь. Это повлияет на выбор инвестора, с которым нужно вести переговоры. Например, если вам необходимо \$500 тыс. на посевной стадии, обратитесь к бизнес-ангелам, венчурным капиталистам посевной стадии, суперангелам, венчурным микрокапиталистам. Однако если вы хотите привлечь \$10 млн, лучше начать с крупных венчурных фондов, поскольку вам понадобится ведущий инвестор, который сможет вложить как минимум \$5 млн.

Сразу предупредим: не нужно готовить сложную финансовую модель, которая с точностью до цента подтвердит ваши потребности в инвестициях и обеспечит положительный денежный поток. Мы знаем наверняка, что такие модели всегда ошибочны. Лучше сконцентрируйтесь на том, сколько времени вам нужно, чтобы вывести компанию на новый уровень. Вы должны просчитать, когда сможете выпустить на рынок первую партию продукции. Или, если ваши товары уже представлены на рынке, за какой срок вы сможете увеличить количество пользователей до определенного числа или поднять выручку до определенного уровня. А если ваша выручка сразу не увеличится, каковы будут ежемесячные расходы (или среднемесячные убытки). Например, вы посчитали, что для вывода нового продукта на рынок вашей команде из восьми человек понадобится

около полугода. Ежемесячные расходы составят в среднем \$100 тыс. Дайте себе запас времени (скажем, около года) и запрашивайте инвестиции в \$1 млн.

Время, которое вам понадобится, очень сильно зависит от типа бизнеса. На посевной стадии компании по разработке программного обеспечения нужен примерно год, чтобы добиться видимого прогресса. Получение разрешения на новый препарат от Управления по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных препаратов США (FDA) займет по меньшей мере несколько лет. Не тратьте слишком много времени на точные цифры: как и с финансовой моделью, спрогнозировать их практически невозможно. Лучше оцените примерно. Просто убедитесь, что у вас достаточно денег, чтобы подойти к этапу, когда вы сможете добиться успеха. В общем, не впадайте в излишнюю детализацию — вы же не хотите, чтобы у вас появились дополнительные целевые показатели.

Будьте осторожны, не просите больше, чем нужно, потому что самая неприятная ситуация — это когда проект инвесторам интересен, но они не могут внести запрошенную сумму. Предположим, вам необходимо \$500 тыс. для инвестирования в компанию посевной стадии, но вы пытаетесь привлечь \$1 млн. Вероятно, венчурные капиталисты и бизнес-ангелы спросят вас: «На какой размер инвестиций вы рассчитываете в этом раунде?» Если вы ответите: «У меня есть потенциальные инвесторы на \$250 тыс.», типичный бизнес-ангел подумает, что вы никогда не соберете всю сумму, и воздержится от инвестирования. Однако если вы скажете: «У меня \$400 тыс. потенциально полученных инвестиций из \$500 тыс., и мы можем говорить об участии еще одного-двух инвесторов», то это прозвучит более убедительно: большинство инвесторов с удовольствием участвуют в проектах, где предложение денег больше, чем потребность в них.

И, наконец, мы не любим, когда в контексте инвестиций говорят о диапазонах. Когда кто-то заявляет, что нуждается в \$5–7 млн,

мы задаем вопрос: «Так вам нужно пять или семь миллионов?» Может показаться, что использовать интервал удобно: если не удастся привлечь весь объем финансирования, то вы получите хотя бы нижний предел необходимой суммы. Но в этом случае создается впечатление, что вы либо подстраховываетесь, либо не слишком хорошо продумали, сколько денег вам нужно.

Подготовка информационных материалов

Точный перечень документов зависит от требований венчурного капиталиста, с которым вы работаете, но есть материалы, которые вы должны собрать заранее. Как минимум вам нужно подготовить короткое описание вашего бизнеса, резюме проекта и презентацию, например в PowerPoint. Некоторые инвесторы попросят предоставить бизнес-план или меморандум о привлечении инвестиций ограниченного круга инвесторов, хотя это скорее относится к более поздним стадиям.

В былые времена формат печатных материалов имел огромное значение. В 1980-х детальный бизнес-план печатали в профессиональной типографии и отправляли обычной почтой. Сегодня практически все материалы пересылаются по электронной почте. Внешний вид до сих пор играет большую роль, но обычно в сочетании с качественным наполнением. Не преувеличивайте роль дизайнера: мы неоднократно говорили, что часто получаем безукоризненно оформленное стильное резюме проекта, от которого глаз не оторвать, при этом начисто лишенное хоть какого-нибудь содержания. Сконцентрируйтесь на содержательной части и сделайте презентацию убедительной.

Наконец, хотя это и не обязательно, многие инвесторы (и мы в их числе) приветствуют то, что обеспечивает наглядность. Так что даже если вы компания ранней стадии, рекомендуем приложить прототип вашего продукта или демонстрационный образец.

Краткое описание бизнеса

Вы должны подготовить небольшой текст, который сможете рассылать по электронной почте. Такой текст часто называют «презентацией в лифте»: это значит, его чтение должно занять столько же времени, сколько и ваша беседа с инвестором, пока вы поднимаетесь с ним в одном лифте до его офиса. Не путайте это с резюме проекта, которое мы обсудим далее: скорее речь идет о паре абзацев, в которых вы рассказываете о товаре, команде и бизнесе очень простым языком. Не создавайте отдельный документ, который придется отправлять вложением к электронному сообщению. Ваше письмо должно состоять из вводной части — представления себя и своей компании, собственно описания бизнеса и заключения с точным изложением вашего следующего шага.

Резюме проекта

Резюме проекта — это описание вашей идеи, товара, команды и бизнеса, изложенное на одной-трех страницах. Этот четкий, содержательный, качественно подготовленный документ — фактически первый контакт с потенциальным инвестором. Помните, что резюме проекта создаст первое впечатление о вас, и имейте в виду, что оно попадет в руки многим сотрудникам венчурной компании, если они заинтересуются вами.

Уделите время работе над этим документом. Чем больше конкретики в нем будет, тем выше вероятность, что венчурный капиталист обратит внимание на ваш ответственный подход к бизнесу. Это также напрямую говорит о ваших презентационных навыках. Плохо написанное резюме с большими пробелами в существенной информации даст основания считать, что вы либо не довели до конца важные моменты проекта, либо скрываете какие-то отрицательные факты.

Расскажите о проблеме, над которой работаете, и объясните, почему это важно. Опишите сильные стороны своего продукта, аргументируйте, почему он лучше продуктов конкурентов, и почему

у вашей команды получится реализовать задуманное. Завершите рассказ обобщенными финансовыми показателями.

Чаще всего первый контакт с венчурным капиталистом происходит через электронное письмо либо от вас, либо от тех, кто вас рекомендует. В теле письма должно быть краткое описание вашего бизнеса, во вложении — резюме проекта. Если же вам удалось сначала переговорить с инвестором на конференции, в кафе или в лифте и он попросил вас прислать резюме проекта, сделайте это в тот же день! Нельзя терять темп — нужно двигаться дальше.

Презентация

Если вам удастся заинтересовать венчурного капиталиста, вас, скорее всего, попросят либо выступить с презентацией, либо прислать ее по электронной почте. Презентация, как правило, создается в программе PowerPoint и содержит от 10 до 20 слайдов, всесторонне описывающих ваш бизнес. Существует множество различных подходов к подготовке презентации — все зависит от аудитории, к которой вы обращаетесь (рассказ одному человеку, выступление перед венчурным капиталистом или перед многочисленными участниками инвестиционной конференции). Ваша главная задача — донести ту же информацию, что содержится в вашем резюме, но более наглядным способом.

Определите свою аудиторию и скорректируйте подачу материала. Выделите время, чтобы поработать над логикой и форматом изложения. В нашем случае форма играет значительную роль — удивительно, насколько больше положительных откликов приходит на красиво выполненные и логически организованные слайды, особенно если вы предлагаете инвестировать в товары широкого потребления, где первое впечатление покупателя во многом предопределяет успех. Если в вашей команде нет профессионального дизайнера, наймите специалиста со стороны, чтобы он помог вам сделать из презентации нечто привлекающее внимание. Это окупится стократ.

Точка зрения предпринимателя

«Чем меньше, тем лучше» — истина, полностью применимая к инвестиционной презентации. Для большинства венчурных капиталистов крайне важны всего несколько вещей: проблема, которую вы пытаетесь решить; потенциальные возможности; надежность команды; уровень конкуренции или конкурентное преимущество, которым вы обладаете; ваш план завоевания рынка и текущий статус. Также важны финансовые показатели и этапы проекта. Большинство хороших инвестиционных презентаций укладываются на 10 слайдах и менее.

Бизнес-план

Мы не читали бизнес-планы уже около 20 лет. Конечно, мы еще получаем их по электронной почте, но, сказать честно, даже не открываем — нам гораздо важнее увидеть демонстрационные материалы и побеседовать с предпринимателем лично. Однако примите во внимание, что некоторые венчурные капиталисты очень серьезно относятся к бизнес-плану, несмотря на общее мнение, что этот документ давно себя изжил.

Как правило, бизнес-план представляет собой тридцатистраничный документ с разными разделами. Он очень подробно рассказывает обо всех сторонах бизнеса, разворачивая каждую строку из резюме проекта в исчерпывающее повествование о рынке, товаре, целевой аудитории, стратегии продвижения, команде и финансовых показателях.

Хотя мы и уверены, что бизнес-план совершенно не нужен инвестору для принятия решения, его подготовка все же имеет большую ценность для предпринимателя, так как помогает ему сформулировать ключевые направления развития стартапа. Подготовка этого документа — отличная тренировка в четком изложении мыслей о бизнесе и его будущем.

Меморандум о привлечении инвестиций ограниченного круга инвесторов

Этот меморандум, по сути, представляет собой традиционный бизнес-план, который в большей мере сопровождается оговорками об ограничении ответственности. Готовить его долго и дорого, так что вам лучше заплатить несколько тысяч долларов юристам, которые проверят документ и дополнят его шаблонными юридическими формулировками, чтобы гарантировать, что вы не сказали ничего такого, за что потом вас можно будет привлечь к ответственности.

Обычно меморандум создается только в том случае, когда в сделке участвуют инвестиционные банкиры и сотрудничающие с ними крупные компании и банки настаивают на его подготовке. Как уже было сказано, мы встречали немало компаний посевной стадии, которые шли по этому пути. Наше личное мнение — это пустая трата денег и времени. Когда мы видим электронное сообщение от инвестиционного банкира с приложенным меморандумом, мы сразу понимаем, что эта инвестиция не для нас, и почти всегда переносим ее в архив.

По нашему мнению, если компания на ранней стадии нанимает инвестиционных банкиров для привлечения финансирования, значит она либо мало преуспела в этом сама и банкиры — ее последний шанс, либо получила плохой совет от своих консультантов (которые могут сами зарабатывать на этом деньги).

Детальная финансовая модель

Единственное, что мы точно знаем о финансовых прогнозах в отношении стартапов, — *они никогда не сбываются*. Если вы способны предсказывать будущее, можем, конечно, предложить вам на выбор пару интересных занятий вместо того, чтобы раскручивать рискованные компании. К тому же чем более ранняя стадия у стартапа, тем менее

точными становятся прогнозы. Мы уверены, что почти невозможно прогнозировать выручку с достаточно высокой степенью достоверности (хотя и радуемся, если продажи начинаются раньше и растут быстрее), но тем не менее расходная часть вашего плана очень информативна с точки зрения того, как вы смотрите на свой бизнес.

Вы не можете точно определить свою выручку, но должны управлять расходами в соответствии с тем, что заявили в бизнес-плане. Ваши финансовые модели по-разному рассматриваются различными инвесторами. Для нас, например, приоритетны две вещи: 1) допущения, на которых построен прогноз выручки, и 2) планируемые ежемесячные расходы. Так как ваш прогноз выручки, скорее всего, будет ошибочным, то и прогноз движения денежных средств окажется неправильным. Однако, составляя бюджет, вы должны сфокусироваться на том, чтобы растущий отток денежных средств отставал от ожидаемого притока выручки.

Другие венчурные капиталисты склонны использовать таблицы. Бывает, что венчурные компании (обычно те, у которых в штате есть менеджеры) оценивают ваш бизнес методом дисконтированных денежных потоков*. Некоторые будут изучать каждую статью. Другие меньше обращают внимание на детали, но сфокусированы на моментах, которые для них приоритетны. Например, какую численность персонала вы планируете на несколько ближайших кварталов и как быстро сможете найти клиентов/пользователей? Никто не знает вашу компанию лучше вас самих, но будьте готовы к тому, что венчурные капиталисты детально разбираются в структуре бизнеса и применяют весь свой опыт, чтобы понять, насколько ясно вы представляете его финансовую сторону.

* Согласно методу дисконтированных денежных потоков, стоимость предприятия основывается на будущих, а не на прошлых денежных потоках.
Прим. ред.

Демонстрационные образцы

Большинство венчурных капиталистов любят демонстрационные образцы. За 48 часов до написания этого раздела мы наблюдали за работой промышленного робота; испытывали на себе прибор для измерения уровня тревоги; использовали программу, которая подсчитывает, сколько раз мы улыбнулись, пока смотрели фильм; видели проекционную систему, которая с необычайной точностью воспроизводила изображение на неровной стене; тестировали веб-сервис, который отбирал для нас новости, исходя из анализа наших профилей в социальных сетях. Благодаря демонстрационным образцам мы больше узнаём о продукте и можем понять, нравится он нам или нет. Каждый из этих образцов дал нам возможность напрямую узнать мнение предпринимателя о настоящем и будущем продукции, и мы безошибочно определяли степень его энтузиазма и увлеченности своим делом.

Мы уверены, что для компании ранней стадии демонстрационные образцы, прототипы или пробные версии программных продуктов важнее, чем бизнес-план или финансовая модель. Демоверсия дает практическое представление о вашей концепции развития продукта. Еще важнее, что она подтверждает вашу способность что-то создать и представить другим людям. Мы понимаем, что образец может быть лишен отдельных функциональных возможностей и внешнего лоска и что он вообще может сломаться. Мы знаем, что, как только будет создан конечный продукт, вы распрощаетесь с демонстрационной версией и то, во что мы изначально инвестировали, будет усовершенствовано. Но мы хотим поиграть, как четырнадцатилетние мальчишки.

Демонстрационные материалы важны и для существующих компаний. Если у вас комплексный продукт, найдите способ представить его за несколько минут. Нам не нужно знать о каждой его особенности — используйте демонстрационный вариант, чтобы рассказать, какие проблемы способен решить продукт. И дайте нам порулить —

мы хотим попробовать, как работает демоверсия, а не оставаться пассивными наблюдателями. А пока мы увлечены игрой, понаблюдайте за нами, и вы очень многое узнаете о нас за это недолгое время: насколько с нами комфортно, горят ли наши глаза и понимаем ли мы то, о чем вы говорите.

Материалы для дью дилидженс

По мере того как вы будете продвигаться в обсуждении финансовых вопросов, венчурные капиталисты начнут запрашивать дополнительную информацию. Если инвестор предложит вам составить соглашение о ключевых условиях сделки, будьте готовы к тому, что его юристам понадобятся от вас таблица капитализации, контракты и крупные соглашения, трудовые договоры, протоколы заседаний советов директоров и другие документы. Перечень бумаг для проведения процедуры дью дилидженс может быть большим (посмотрите страницу «Ресурсы» сайта www.askthefvc.com). Количество документов зависит от того, сколько времени вы ведете бизнес. Даже если вы начинающая компания, мы рекомендуем вам заранее подготовить все материалы для быстрой передачи потенциальным инвесторам, чтобы не тормозить процесс.

Имейте в виду, что вам не стоит ничего скрывать в своих инвестиционных материалах. Конечно, вы должны стараться представить вашу компанию с лучшей стороны, но нужно убедиться, что все существующие проблемы должным образом раскрыты. Разберитесь со всеми запутанными моментами заранее, и, если венчурный капиталист не задал определенных вопросов сразу, будьте уверены: он сделает это до закрытия сделки. Если же после получения инвестиции всплывет то, что вы были недостаточно честны в момент переговоров и умолчали о каких-то деталях, это сильно повредит вашим отношениям. Хороший венчурный капиталист с уважением отнесется к полному раскрытию информации, если заинтересован в работе с вами, а также активно подключится к тому, чтобы помочь

вам изменить положение дел, или по меньшей мере посоветует, какие моменты должны быть скорректированы до того, как вы получите инвестиции.

Поиск правильного венчурного капиталиста

Самый верный способ найти лучшего венчурного капиталиста — это спросить об этом друзей и знакомых предпринимателей. Они вам подробно расскажут о том, с каким инвестором хорошо работать и кто помогал им построить бизнес. Кроме того, возможность быть представленным венчурному капиталисту вашим общим знакомым всегда эффективнее, чем рассылка электронных писем на vcname@vcfirm.com.

Что делать, если у вас достаточно узкий круг знакомых в этой области? На заре формирования венчурной индустрии было крайне сложно найти даже контакты инвесторов. Сегодня у венчурных капиталистов есть собственные сайты, на которых указаны адреса их электронной почты; они ведут блоги и постоянно общаются в Twitter.

В Сети можно найти огромное количество информации о потенциальном инвесторе и помимо его контактных данных. Вы узнаете, в какой тип компаний он инвестирует, на какой стадии предпочитает это делать, прочитаете о его удачных сделках и поражениях, поймете его подход и стратегию (по меньшей мере маркетинговый подход) и познакомитесь с биографией ключевого управленческого персонала венчурной компании.

Если у инвесторов есть странички в социальных сетях, вы можете даже выяснить, чем они увлекаются, какой сорт пива предпочитают, на каких музыкальных инструментах играют и на счет какого университета вносят пожертвования. А если станете следить за их передвижениями на foursquare, то узнаете и гастрономические предпочтения.

Пусть это и кажется очевидным, но контакт с незнакомым инвестором в социальных сетях может стать отправной точкой для

построения с ним отношений. В дополнение к тому, что вы тешите его тщеславие наличием еще одного читателя в Twitter, вы формируете и впечатление о себе, если интересно комментируете его записи в блоге. Конечно, это не единственное занятие, на котором вам стоит сконцентрироваться. Общайтесь также лично, делайте предложения и, главное, давайте больше, чем берете. И не забывайте об одной простой детали — если вам нужны деньги, спрашивайте совета.

Готовьтесь к каждой встрече. Когда мы получаем бизнес-план от медицинской технологической компании или кто-нибудь настаивает на подписании соглашения о конфиденциальности прежде, чем мы ознакомимся с бизнес-планом, мы понимаем, что эти ребята ничего не узнали о нашем фонде. Обстоятельное общение лучше пакета документов, который запросто можно проигнорировать.

Обычно венчурный капиталист получает тысячи запросов в год. Большая их часть приходит от людей, с которыми его представители никогда не встречались и о которых он не имеет ни малейшего понятия. Вы можете увеличить свои шансы на то, что потенциальный инвестор вам ответит, если побольше узнаете о нем и займетесь тем, что ему интересно.

И напоследок: не забывайте работать в нескольких направлениях. Ваше предложение может оказаться настолько интересным, что уже вы будете выбирать венчурного капиталиста. Определите, кто может принести наибольшую пользу вашему бизнесу, соотносится ли характер и стиль общения этого инвестора с вашим и действительно ли это самый лучший партнер в долгосрочной перспективе.

Поиск ведущего венчурного капиталиста

Условно ваших потенциальных инвесторов можно разделить на три категории: 1) ведущие инвесторы; 2) те, кто копирует ведущих инвесторов; 3) все остальные.

Важно знать, как общаться с каждой из этих групп. Иначе вы не только потеряете много времени, но и можете провалить сделку.

Ваша задача — найти ведущего инвестора. Это фонд, который подготовит соглашение о ключевых условиях сделки, возьмет на себя руководящую роль в процессе привлечения инвестиций и, вероятно, станет наиболее активным инвестором в компанию. Возможно, у него будут соинвесторы такого же уровня (обычно два, реже — три). Желательно, чтобы за роль ведущего инвестора боролись несколько венчурных капиталистов, но при этом ни один из них не знал, что вы ведете переговоры с кем-то еще.

Когда вы будете встречаться с потенциальными инвесторами, то получите один из четырех типичных откликов. Первый вариант — венчурный капиталист открыто заявит вам о своем интересе и о желании выступить ведущим инвестором. Второй — он не заинтересуется и пройдет мимо. С такими инвесторами легко общаться — сконцентрируйтесь на тех, кто хочет вести сделку, и не тратьте времени на тех, кому ваше предложение не интересно.

С двумя другими категориями — «возможно» или «вялое нет» — сложнее всего. «Возможно» выглядит заинтересованным, но в действительности не предпринимает никаких действий. Этот венчурный капиталист будет держать вас на коротком поводке и ждать, пока кто-нибудь еще не проявит интерес к сделке. Не упускайте его из виду, продолжая отправлять ему различную информацию, но имейте в виду, что не он катализатор вашей сделки. Однако как только появится ведущий инвестор, такой фонд — лучший кандидат на включение в синдикат, если, конечно, в нем есть необходимость.

«Вялое нет» сложно изначально идентифицировать. Такие венчурные капиталисты редко говорят «нет», но ведут себя исключительно пассивно. Время от времени они будут отвечать на ваши запросы, но вы не заметите у них сформированного интереса. У вас всегда будет ощущение, что вы тащите кого-то на аркане, — небольшое противодействие, но ничего не сдвигается с мертвой точки. Мы советуем рассматривать такое поведение как «нет» и не тратить времени на эти фонды.

Как принимаются решения об инвестициях

Давайте теперь посмотрим, как венчурные капиталисты принимают решение, инвестировать в компанию или нет. Понятно, что все инвесторы разные и какого-то единого подхода нет, так что мы изложим только наше обобщенное видение, которое более или менее отражает процесс принятия решений.

От того, как строятся ваши отношения с тем или иным венчурным капиталистом, будет зависеть путь, который вам придется пройти. Некоторые компании хотят работать с уже знакомыми предпринимателями. Другие предпочитают получать рекомендации от своих коллег из других фондов. Третьи имеют дело только с опытными предпринимателями, избегая новичков, в то время как ряд компаний, таких как мы, готовы финансировать предпринимателей независимо от их возраста и опыта и постараются ответить всем, кто к ним обращается. В любом случае вам стоит быстро определить, входите ли вы в целевую группу венчурной компании или вам придется проходить через все этапы согласования на общих основаниях.

Следующее, на что вам стоит обратить внимание, — это роль, которую играет внутри фонда человек, с которым вы контактируете. Если вы получили электронное сообщение от менеджера, имейте в виду, что его работа — вспахать Вселенную в поиске сделок, но, скорее всего, у него нет полномочий вести и закрыть сделку. Это не значит, что вам не стоит с ним встречаться, но не питайте слишком больших надежд до тех пор, пока генеральный партнер или управляющий директор не обратит внимания на ваш проект и не начнет тратить на него свое время.

Характер ваших первых встреч с венчурным капиталистом зависит от стиля общения, принятого в фонде, и от того, с кем вы первоначально вышли на контакт. В определенный момент станет очевидным, что венчурный капиталист проявляет некоторую заинтересованность в вашем проекте и готов начать процесс дью дилидженс. Это не имеет

отношения к формальной технической и юридической проверке, скорее это нечто вроде условного знака «мы готовы рассматривать ваш проект более серьезно».

Вы сможете многое узнать о венчурном капиталисте, наблюдая за тем, как он проводит дью дилидженс. Например, если вы готовите первый раунд привлечения финансирования и у вас еще нет ни выручки, ни самой продукции, а компания запрашивает у вас детальный пятилетний план и затем борется за каждую цифру, то, вполне возможно, она не имеет опыта в финансировании стартапов. Как уже было сказано ранее, мы уверены только в одной вещи относительно финансовых прогнозов компании, у которой еще нет выручки: они все неправильны.

Во время этого этапа венчурный капиталист запросит у вас множество документов: презентации, прогнозы, планы продаж или целевые показатели, план развития, анализ конкуренции, биографии членов команды. Это нормально. Венчурный капиталист может пойти вам навстречу и примет уже заранее подготовленные материалы. В других же случаях вас заставят заниматься бесполезной бумажной работой, на которую вы потратите огромное количество времени. Так что, прежде чем пройти через это игольное ушко, убедитесь, что кто-то не ниже уровня партнера (как правило, управляющий директор или генеральный партнер) вовлечен в этот процесс и вы не выполняете требования менеджера только для того, чтобы он поставил галочку в своем рабочем отчете.

Точка зрения предпринимателя

Если у вас складывается впечатление, что вы общаетесь с проктологом, а не с венчурным капиталистом, бросайте эту затею.

Пока венчурная компания проводит дью дилидженс, мы рекомендуем вам задать вопросы другим предпринимателям — ничто так

не проясняет картину, как разговор с человеком, который имеет опыт работы с вашим потенциальным инвестором. Не бойтесь спрашивать коллег, получивших финансирование от фонда, и тех, чей проект не состоялся. Венчурный капиталист точно наведет о вас справки, так что и вы вправе спросить предпринимателей, что они о нем думают.

Точка зрения предпринимателя

Лучшие из венчурных капиталистов рано или поздно дадут вам список всех предпринимателей, с кем они работали в прошлом, и разрешат обратиться к ним за рекомендациями. Наиболее показательными будут проблемные случаи, в которых компании пришлось, возможно, заменить основателя наемным CEO или даже потерять бизнес. Такие примеры помогут вам понять, как венчурный капиталист разрешает запутанные и конфликтные ситуации.

Вас ждет множество встреч, огромное количество электронных сообщений, телефонных звонков и презентаций. Вам придется встречаться с разными сотрудниками венчурного капиталиста. Возможно, выступать перед всей командой в понедельник, традиционный день совещания партнеров. В нашем фонде, как и во многих других, если переговоры проходят динамично, вы познакомитесь с партнерами достаточно рано — либо при личной встрече, либо на общем собрании.

В дальнейшем вы или продолжите развивать проект с венчурной компанией, или темп общения с ней будет падать. Будьте осмотрительны: вас должны насторожить венчурные капиталисты, которые сначала работают с вами активно, а потом в более спокойном ритме, постепенно сводя все на нет. Даже если они охладели к вашему проекту, вы практически никогда не услышите прямого отказа. Многие либо не уверены в своем решении, либо хотят сохранить за собой право выбора, оставив дверь приоткрытой, либо боятся показаться неуживчивыми по отношению к предпринимателю.

Но в любом случае рано или поздно венчурный капиталист принимает решение, инвестировать или отказать. Если решение положительное, следующий шаг в этом процессе — подготовка соглашения о ключевых условиях сделки.

Точка зрения предпринимателя

Если венчурный капиталист отклонит ваш проект, прямо сказав об этом или просто игнорируя ваши письма и звонки, постарайтесь очень вежливо попросить его объяснить причину. Не бойтесь получить неприятный ответ — примите его и извлеките из него урок.

Заккрытие сделки

Самый важный этап в любом процессе привлечения инвестиций — закрытие сделки, получение денег и продолжение бизнеса. Но как это происходит?

Нужно различать две операции: 1) подписание соглашения о ключевых условиях сделки и 2) подписание самих документов и получение денег. Эта книга посвящена в первую очередь подписанию соглашения о ключевых условиях сделки. По нашему опыту, чем аккуратнее составлен этот документ, тем выше шансы получить инвестиции. Уважающие себя венчурные капиталисты не могут позволить себе подписать соглашение, а затем отказаться от сделки — это серьезно повредит их репутации. Самая распространенная объективная причина, по которой инвестор отказывается от проекта, — это когда после подписания соглашения обнаруживаются существенные негативные факты о компании.

Вторая часть закрытия сделки — это подписание документов о привлечении инвестиций. Обычно большую часть работы на этом этапе выполняют юристы. Они берут соглашение о ключевых условиях сделки и начинают обсуждать стопку документов объемом в сто и более страниц, подготовленных на его основе. Вы в лучшем случае

ответите на вопросы в ходе дью дилидженс и однажды будете приглашены подписать соглашение о привлечении инвестиций. После этого, понятно, вы получите деньги на счет в банке и нового члена совета директоров, с которым станете работать.

В худшем случае сделка срывается. Или, возможно, она будет закрыта, но обе стороны останутся недовольны. Как мы уже неоднократно повторяли, всегда держите руку на пульсе. Не позволяйте юристам испортить дело, так как это только повредит будущим взаимоотношениям с вашими инвесторами. Убедитесь, что ответили на все запросы, и, даже если ваш юрист рассержен и утверждает, что другая сторона ужасна, глупа, вероломна или ничего не умеет, это еще не значит, что венчурный капиталист в курсе происходящего. Неоднократно мы наблюдали, как юристы с обеих сторон в жестком споре по какому-то вопросу были готовы убить друг друга, при этом ни предприниматель, ни фонд не придавали ему особого значения и не вели никаких разговоров о том, что наделало столько шума. Прежде чем реагировать на ситуацию, возьмите телефон и позвоните венчурному капиталисту или напишите ему сообщение по электронной почте, чтобы понять его точку зрения по спорному вопросу.