

# Предисловие

Я был бы рад получить такую книгу в те дни, когда создавал свою первую компанию. В то время я не мог отличить привилегированную акцию от обыкновенной, а право преимущественной покупки ассоциировалось у меня скорее с правилами перехода игроков из одной команды в другую в Национальной футбольной лиге.

Сегодня, будучи CEO\* Twitter, а до этого основателем трех других проектов, два из которых приобретены публичными компаниями, а один — частной, я понимаю, что получил знания, изложенные в этой книге, путем довольно серьезных усилий. Конечно, мне встречались талантливые консультанты и инвесторы, но большинство ходов, уловок и нюансов все же приходилось прорабатывать самому.

Когда мы создавали нашу первую компанию, Burning Door Networked Media, мы были новичками и наделали много ошибок, но смогли продать ее в 1996 году за сумму, достаточную, чтобы целый год ведрами покупать кофе в Starbucks.

Несколько лет спустя мы с моими партнерами по Burning Door основали новую компанию, Spyonit. Она оказалась более успешной и в сентябре 2000 года была продана публичной компании 724 Solutions. Мы были новичками в регистрации прав на ценные бумаги, и так получилось, что не могли продавать акции 724 Solutions в течение года. А к середине сентября 2001 года (как раз когда лопнул

---

\* Chief Executive Officer, CEO — генеральный директор. *Прим. ред.*

пузырь доткомов и США потрясли террористические атаки 11 сентября) наши акции упали в цене, и финансовый результат от сделки был идентичен нашей первой попытке.

Но мы не опустили руки и стали пробовать еще. Вооружившись куда бóльшими знаниями и терпением, в 2004 году мы создали FeedBurner. Мы провели несколько раундов инвестирования, включая привлечение капитала на ранней (посевной) стадии от DFJ Portage, выпуск акций класса А, выкупленный Mobius Venture Capital (в то время частично принадлежавшей Брэду Фелду и Джейсону Мендельсону) и Sutter Hill, и выпуск акций класса В, который приобрела Union Square Ventures. Компания FeedBurner стремительно развивалась, и не успели мы опомниться, как она привлекла внимание нескольких крупных компаний, включая Google, которая в итоге и купила ее в 2007 году. Этот проект наконец принес мне доходы, которые можно было не переводить в эквивалентное число чашек кофе.

После нескольких лет работы в Google я перешел в Twitter, которую и возглавляю сейчас. За годы моей работы компания значительно выросла, вместо 50 человек сейчас в ней работает 430, мы провели два основных раунда внешнего финансирования, в ходе которых привлекли от инвесторов \$250 млн.

С удовольствием замечу, что я далеко продвинулся в своих знаниях о сделках с венчурным капиталом, приобретении компаний, о том, как работают венчурные инвесторы и как вести переговоры. Когда я читал эту книгу, то снова и снова задавал себе вопрос: «Где бы я был сейчас, если бы у меня была эта книга, когда я только начинал бизнес?» Уверен, знания, содержащиеся в ней, сэкономили бы мне огромное количество времени и денег.

Брэд и Джейсон написали книгу, чрезвычайно полезную для любого амбициозного предпринимателя, студента или начинающего бизнесмена. Авторы не ограничиваются техническими моментами: во время чтения мне попадались настоящие жемчужины мудрости, которые, несмотря на весь свой опыт, я могу использовать в работе.

Если вы занимаетесь венчурными инвестициями, вам тоже обязательно надо прочитать эту книгу — она поможет вам понять движущие силы венчурного бизнеса. В заключение скажу, что даже если вы юрист и структурирование сделок — ваша работа, то не откажите себе в удовольствии и тоже прочитайте ее, хотя бы для того, чтобы во всеоружии выступить против своих оппонентов.

*Дик Костоло, CEO Twitter*

*Март 2011*