

עצות ליזמים לפני מכירה

תהליך מכירה של סטארט-אפ עלול לעורר לא מעט חששות בקרב יזמים, וכדי להרגיע כמה מהם נערך לאחרונה בתל אביב המיטאפ "איך תמכרו את סטארט-אפ הסייבר שלכם בהצלחה".



מימין: אדוארד קוקירמן- יו"ר קוקירמן בית השקעות ושותף מנהל בקרן קטליסט הישראלית, שון מיורהד- שותף מנהל בתחום הסייבר בקוקירמן, גרג וולף- מנכ"ל בית השקעות קוקירמן / צילום: יח"צ

במסגרת האירוע התקיימה הרצאה של שון מיורהד (Sean Muirhead), מנהל שותף בבית ההשקעות קוקירמן - ועד לאחרונה מנהל M&A בענקית הסייבר הבריטית Sophos, שם היה אחראי לרכישה של 10 סטארט-אפים. ההרצאה כללה שלוש עצות חשובות ליזמים:

ראשית, אין צורך לפחד שהרוכש הפוטנציאלי יגנוב את ה-IP שלכם. הוא כבר הבין שאינו יכול

לבנות את המוצר שלכם, וזו הסיבה שהוא בא אליכם. הרגישו בטוחים בזמן המו"מ, אל תחששו לחתום על NDA (הסכם סודיות), והתרכזו בהצגת ומכירת המוצר.

שנית, היו ריאליים - אם המתחרים שלכם נרכשו במכפילים גבוהים, זה לא אומר שאתם תקבלו אותו דבר. יש בשוק רק כמה "רוכשי פרימיום", ואם הם עשו עסקה שנראית כמו חלום או הימור לא מציאותי, אתכם ירכשו במכפילים מציאותיים יותר לפי הסטנדרט בתעשייה.

שלישית, אל תשרפו גשרים עם רוכשים פוטנציאליים - לרוב יזמים עובדים עבור החברה הרוכשת לפחות בשנה הראשונה לאחר העסקה. אם תהיו קשים מדי במשא ומתן, זה עלול להשאיר טעם מר בהמשך. בשביל זה, בין היתר, יש בנקאי השקעות שיכול לסייע ולהיות "השוטר הרע" כשצריך.