

## בני שניידר: עדיף לא לגייס מקרנות ההון סיכון

"היתרון האמיתי של הליכה למשקיעים שאינם קרנות הון סיכון, הוא ביכולת להכין תוכנית עסקית טובה"

שמוליק שלח

2008/6/30

המונח Bootstrap, השגת הון עצמי התחלתי שלא מגורמים חיצוניים, מוכר בתעשיית ההיי-טק שנים רבות ואפילו זכה לכיסוי אקדמי. עם זאת, אין כמו דוגמאות של יזם מנוסה בכדי להבין על מה מדובר. בני שניידר, היום מייסד ומנכ"ל Qumranet, ובעבר מייסד פנטאקום ו-P-Cube שנמכרו לסיסקו, טוען במסגרת סדנת Bootstrap Financing בכנס הסיליקום ונצ'רס, כי זו הדרך בה גם מימן את ההתחלות של החברות אותן ייסד.

שניידר הראה לנוכחים בכנס, אשר "גלובס" הוא שותף המדיה שלו, שקף שלפיו גיוס הון ראשוני בסדר גודל של כחצי מיליון דולר לפעילות של חצי שנה, עדיף באופן מהותי מבחינת הדילול של היזמים על פני גיוס מהקרנות. על-פי המספרים שמציג שניידר, גיוס שכזה יביא את היזם לאחר סבב גיוס נוסף לדילול של כ-40% מאחזקותיו, לעומת שני סבבי גיוס מקרנות הון סיכון שבהם ידוללו אחזקות היזם בשיעור של 50-70% - תלוי בהיקפי המימון והמשקיעים.

"היתרון האמיתי של הליכה למשקיעים שאינם קרנות הון סיכון, הוא ביכולת להכין תוכנית עסקית טובה", אומר שניידר. "בעוד שלהון סיכון צריכים להגיע עם תוכנית מושלמת ואחרי שקיבלתם את הכסף להתחיל לרוץ, אצל משקיעים פרטיים אפשר לקבל מימון בסיסי לתקופה קצרה, ולעבוד במשך התקופה על תוכנית עסקית. כך, שהיזם יוכל להיות מכוון יותר מבחינת האסטרטגיה של החברה".

המשמעות של Bootstrap Financing נוגעת לצמצום היקף גיוס החוב שנדרש ממשקיעים חיצוניים בתמורה למניות החברה, והיכולת של היזם להתחיל את החברה מבלי מעורבות חיצונית. במקרים רבים בעולם היזמות הטכנולוגית, הגיוס הראשוני ברמת ה-Seed נעשה ממשקיעים פרטיים (אנג'לים), שמוכנים להשקיע סכום קטן בשביל חלק משמעותי יחסית ממניות החברה. אחד המקורות הידועים לגיוס התחלתי שאינו קשור להון סיכון, הוא ה-FFF (Friends, Fools and Family), שרלוונטי מאוד בישראל.