

התייעצות עם מומחים כמפתח

להצלחה של יזמים וסטארט-אפים

לעיתים טעויות נפוצות בקרב יזמים בתחילת דרכם יכולו להפטר ע"י שיחה קצרה עם מומחה בתחום, בעיקר בתחומים בהם ליוזמים אין ידע קודם. בפוסט זה נדבר על התופעה וכיצד להקים את הסטארט-אפ שלכם על הצד הטוב ביותר באמצעות סיוע חיצוני.

עו"ד דרור הראל 14/10/2021 0 תגובות



לסטארטאפ

התייעצות עם מומחים כמפתח

להצלחה של סטארט-אפים



דרור הראל

מומחה במשפט מסחרי ועסקים



DH

דרור הראל ושות' | משרד עורכי דין
Dror Harel & Co | Law Office

DH

דרור הראל ושות' | משרד עורכי דין
Dror Harel & Co | Law Office

הפוסט בחסות:

אין חולק שבקצב הזה ישראל תמשיך לשמר את המוניטין שלה כמעצמת סטארט-אפ. רצף האקזיטים ב-2021 של חברות בשלבי מחזור חיים שונים ממשיך ולא עוצר וטוב שכך. עם זאת, כדאי לזכור שמרבית הסטארטאפים נסגרים לבסוף או שאינם מגיעים להישגים כלכליים משמעותיים. עו"ד דרור הראל, המתמחה בליווי משפטי ליוזמים ולחברות מונה מספר סיבות לכך.

השיעור העיקרי שלימדה אותנו הקורונה הוא שכולנו לא יודעים מה אנחנו לא יודעים. על כל יום להפיק ממשפט זה תובנות, להכיר במגבלותיו המקצועיות ולעשות שימוש תדיר בהתייעצות עם מומחים מעולמות תוכן משלימים שיאירו את הזווית שלהם על הפעילות העסקית שלו.

"למרבה הצער אנו רואים זאת שוב ושוב", פותח עו"ד הראל. "יזמים מוכשרים מפתחים מוצר או שרות חדשני שבאמת יכול להעניק ערך לתעשייה אך למרות השקעה עצומה במשאבים כדי ליצור את המפץ הגדול שלהם כגון כוח אדם, גיוס השקעות ושיווק, לא עולה בידם להשיב תשואה מספקת למשקיעים ומרגע זה שעון החול מתהפך והספירה לאחור עד לשריפת יתרות המזומנים מתחילה. החברות הללו נדחקות אל שולי ההיסטוריה וסביר להניח שלא נשמע עליהן וכך יורדות לטמיון המון כוונות טובות של אנשים טובים".

"מפתיע לגלות שכאשר בודקים את השונה בקבלת החלטות בין חברות ששגשגו לאחרות שנכשלו, מגלים שההבדלים נמצאים ברובם באישיות ובקווי האופי של היוזמים ושל המנכ"ל. כבר קראנו מחקרים שמנהל פרנואיד הוא מנהל טוב כי הוא תמיד חושב מה עלול להשתבש ומתכונן לכך. אותו מנהל פרנואיד לא יעז לחתום על הסכם מסחרי עם חברה זרה מבלי לקבל ליווי משפטי מקצועי של **עורך דין חברות**".

יזמים מצליחים הם פלח שהרגיל את עצמו מההתחלה להתייעץ עם עו"ד שהם סומכים עליו לקראת מהלכים שלהם ופשוט הפכו אותו לחלק מהצוות שלהם בין אם עוה"ד הוא שכיר בחברה או חיצוני. שימוש מושכל בייעוץ משפטי משיב יזמות עסקית ומגן עליה. זה תמיד נכון שצריכה להיות כימיה ואמון עם אנשי מקצוע אך מה שהכי חשוב זה למצוא עורך דין שחשוב לו לסגור עסקאות עבור הלקוח ולא רק להרשים עם דרישות מוגזמות מהצד השני שמפוצצות את המו"מ.

היופי בתחום הזה הוא שאין באמת חוקיות ואם סטארט אפ קטן מתנהל בחוכמה ובזריזות, הוא יכול להפתיע אפילו מתחרה גדול שאיטי ממנו וכך לקחת ממנו נתח שוק יקר. לכן, השמייים הם הגבול אבל צריך לזכור שזה לא ה- "מה" אלא ה- "איך" ולהצליח לבד לאורך זמן זה כמעט בלתי אפשרי. צריך שותפים לדרך כדי להגיע רחוק.

דרור, אפשר לשמוע על דוגמה?

"כן, אני מלווה חברה של יזמים מירושלים שבתחילת הדרך פעלו כל אחד בנפרד ועקב שיתופי פעולה מרחבים ביניהם, נוצר אמון וחזון משותף. אינדתי אותם לחברה בע"מ והעברנו את כל הנכסים הדיגיטליים שלהם לרשות החברה המשותפת. מדובר ברשימה מכובדת של אתרי אינטרנט וחנויות מסחר מקוונות ידועות שיש להם מיליוני כניסות חודשיות וחשבונות ברשתות החברתיות שתומכים בפעילות ומפנים אליהם טראפיק. מנגנון משומן. בחמשת דפי הפייסבוק המובילים של החברה ישנם למעלה מ-40 מיליון חברים וכל פוסט שהם מעלים שובר שיא מבחינת נתוני החשיפה והמעורבות. הגאונות היא כמובן לתרגם את החשיפה להכנסות כספיות.

אז כישרון ליצור תוכן איכותי שנותן בראש לכל המתחרים יש להם אבל מכאן ועד לדעת איך למסחר את הפוטנציאל האדיר הזה ולמנף אותו להכנסות כספיות, הדרך היתה לא פשוטה אך עשינו אותה בעבודה קשה של כתף אל כתף, המון סיעור מוחות ובחירת טקטיקות פעולה, לפעמים מספר שיחות ביום, עוד חוזה ועוד חוזה והתעקשות חסרת פשרות להגן על האינטרסים העסקיים והמשפטיים של החברה אל מול בעלי העניין שלה, זה מה ששם לבסוף את ידה על העליונה והקנה לה ברגעים החשובים את דרגות החופש לפעול בדיוק כפי שהיא צריכה ולסיים התקשרויות כאשר היא חושקת בכך מבלי לחשוב פעמיים, בלי להיכנס לבית משפט ובלי לשלם פיצויים לאף אחד.

הסובלנות והאמונה בבניית תשתית משפטית איתנה לחברה, כבר הוכיחו את עצמם מזמן וההבנה של היוזמים שזה קרדינלי שינתה להם בדיעבד את החיים כי הם היום במקום אחר. הסינרגיה שלהם ממש התפוצצה ויש חודשים עם הכנסות של מיליוני דולרים ושיטופי פעולה עם חברות מדיה שנסחרות בבורסה של לונדון".

הצד הפחות טוב של הסטטיסטיקה

לעומת זאת, מספר עו"ד הראל: "לא פעם מגיעים אליי מנהלים עם בעיות משפטיות קשות עקב הסכמים פגומים שעליהם חתמו ובהם סעיפים מקפחים והזויים.

בעוד שהחברות שאנו כן שומעים עליהן נהנו ממנהלים שהקיפידו על מצוינות ומקצועיות ללא פשרות גם בתחומים שאינם "הפורטה" של היוזמים, הרי שאצל חברות אחרות מגלים לפעמים תרבות של ותרנות ועיגול פינות בשיטת "יהיה בסדר" שנמצאת בעורכינו, הוא מסביר".

יזם סטארט אפ צריך להבין מהר מאוד שאסור לו להסתפק ב- "אולי" או ב- "נראה" ושכדי שהעסק ישאר רלוונטי לאורך זמן, צריך כל הזמן להוביל מהלכים, להיות צעד לפני המתחרים ולייצר הצלחות לעיתים קרובות כמו סגירת עסקאות, הסכמי הפצה ושיטופי פעולה איכותיים. לבד זה כמעט בלתי אפשרי, גם לצוות מתוך החברה קשה לצאת מהקופסה ולכן כל כך קרטי להסתייע בשרות משפטי של **עורך דין לסטארט אפ** שכבר ראה כמה סטארטאפים וטעויות נפוצות ועכשיו יידע לתרום ולהשפיע לטובה על העסק שלכם.

אילו טעויות נפוצות אתה מזהה בהתנהלותם?

"חברות שפועלות עם ספקים בתחומים רגישים מאד ללא הסכם מסחרי מתאים שהושקעה בו מחשבה. זה עלול להוציא את החברה נפסדת גם מפריקט שנראה בוננה, לפגוע בקניין הרוחני של החברה ולהוביל להפרות בוטות של תנאי המסחר. לדוגמה, ספק עשוי לשנות פתאום את המחיר באופן חד-צדדי ולפגוע ברווחיות בצורה משמעותית או לסיים את הקשר ללא הודעה מוקדמת מספקת וכך לחבל ביכולת החברה לאתר אלטרנטיבות לצרכים שלה וכשקונים בלחץ משלמים ביוקר וכל הדו"ח השנתי משתנה לרעה. הדרך לגיהינום רצופה בכוונות טובות".

תוכל לתאר לנו סיטואציות נוספות?

"לאחרונה, פנה למשרד בעלים של חברת QA לארגונים גדולים שסיפר לי על עסקה גדולה שהתפוצצה לו בפנים וגרמה לו לנזק של כמיליון ש"ח בתוך פחות מחצי שנה. רוב הפגישות לקראת סגירת העסקה התנהלו בזום וזה בסדר גמור אבל את ההסכם הוא הכין בעצמו על בסיס קובץ שככל הנראה הוריד מאתר כלשהו באינטרנט. לאחר שגייס עובדים במיוחד, דחק לצד פרויקטים אחרים והשקיע מאות שעות עבודה בהקמת תשתית לטיפול במערכות הממוחשבות של הלקוח, נראה כי הלקוח עומד כעת לסיים את הקשר העסקי במפתיע, ללא הסבר ועוד לפני ששילם אגורה אחת. למרבה הצער, לאחר שבדקנו את ההסכם, הסתבר שחסרים בו סעיפים בסיסיים שמגנים על החברה בדיוק ממצב זה ומתנים חובת תשלום על ההשקעה בהקמת התשתית, במקרה שהלקוח לא צרך את שירותי החברה לפרק זמן מינימלי. אני יכול לומר בשיא הצניעות שאם הייתי בתוך התהליך עם הלקוח, הנושא הזה היה מטופל כברירת מחדל. למעשה, לא נוספו סעיפים משפטיים שמגנים על האינטרס העסקי לתמרץ את הלקוח להישאר נאמן לחברה לתקופה ארוכה, לא להתחרות בעסקי החברה, להעתיק את שיטותיה וכיוצ"ב. רק בהשקעת מאמצים עילאיים השגתי ללקוח הסדר הוגן וסופי שצמצם את נזקיו אבל זה לא תמיד קורה.

"זוהי רק דוגמה אחת מני רבות כיצד מנכ"ל חברה שאינו רגיל להתייעץ ופועל בפזיזות, עשוי לגרום לנפילתה" הוא מסביר. "אבל אם העומדים בראש החברה פועלים לפי תרבות ארגונית של שיתוף והתייעצות עם מומחים, הארגון יכול להפיק תועלת מכך לאורך זמן".

"ישנן חברות שמצליחות יותר, היות והיוזמים מתייעצים עם עורך דין שמתמחה באסטרטגיה משפטית ומסחרית וכך הם נחשפים לזוויות המשפטיות שמאחורי האינטרס העסקי של הצדדים להסכם. סיעור מוחות עם עו"ד מנוסה, משפר את תהליך קבלת ההחלטות והמו"מ בשלב הטרם חוזי, ומעניק את הגנות הדרושות לחברה".

בניגוד לתדמית העו"ד המעונב הבקיא בניסוח משפטי מפותל אך אינו מכיר את עולם העסקים לעומק, דרור הראל מסביר על העולם הזה מתוך ניסיון ארוך שנים בהקמת חברות שבהן שימש בתפקידים בכירים ובליווי משפטי של חברות הייטק כיועץ משפטי. הוא מתאר את שירותי המשרד.

חברות הייטק זקוקות למטרייה רחבה של שירותים משפטיים

"כל סטארט אפ זקוקה למטרייה רחבה של שירותים משפטיים כדי שיוכל להתנהל בצורה נכונה ולמנוע תביעות עתידיות מצד עובדים, שותפים, משקיעים ובעלי עניין נוספים הקשורים לחברה" מסביר עו"ד הראל. "אין זה משנה אם מדובר בחברה של חמישה אנשים או של עשרות. היום, דווקא החברות הקטנות יותר מצליחות לקצר את ה- time to market, וגדלות מאוד גם בתוך שנה אחת בלבד. מעסק שהתחיל בבית של אחד השותפים, החזון הופך למציאות ולצד זה שהעסק צומח, מתגלים גם המון קשיים ניהוליים והאתגר הכי גדול זה להמשיך לעשות דברים בצורה נכונה. בשלב הרגיש הזה חברות יכולות לצמוח באופן לינארי, אקספוננציאלי או בכלל לעשות טעות ולאבד את המומנטום החשוב בגלל אירוע עסקי-משפטי אחד פחות מוצלח".

ליווי זה מתבצע עוד מהשלבים הראשונים של העסק כמו **הקמת חברה בע"מ** וקביעת מבנה ההון שלה, ניסוח הסכם מייסדים אמיתי שיוכיח את עצמו ביום פקודה, הסכמי השקעה, הסכמים מול ספקים ולקוחות מפתח.

לדרור גם תואר שני במנהל עסקים (MBA) מהאוניברסיטה העברית בירושלים והוא אומר בנחרצות שעורך דין שמתמחה בטיפול בסטארטאפים לא יכול להיות בלי שליטה מלאה באנגלית, יכולת לנהל ולנצח במו"מ, ניסיון רב בחוזים מסחריים, הבנה בדיני תאגידים, אך לא פחות חשוב מכך גם הבנה באסטרטגיה עסקית ובטיפוח עסקים מקומיים ובינלאומיים. "המדיניות במשרד היא מאוד ברורה, עושים את הכל ולא חוסכים במאבקים ובמאמצים כדי להבטיח שהיוזם מוגן משפטית ושהמודל העסקי שלו יוכל לתפקד" הוא מוסיף.

גם כאשר החברה כבר פעילה ומרוויחה ישנה חשיבות רבה לשמירה קפדנית על התנהלות משפטית תקינה כי בתחום הזה תמיד רוצים לעשות אפסכיילינג ולצמוח מהר ובלי לעבור בהצלחה בדיוק נאותות לא מקבלים כסף ממשקיעים או הצעות רכישה ומיזוג. לכן, מומלץ מאוד להיעזר בשירותי משרד שמתמחה בהענקת ייעוץ משפטי כללי לחברה בכל תחומי פעילותה, בליווי משפטי של עסקאות ומהלכים אסטרטגיים. "העובדה כי הייעוץ המשפטי מגיע מאדם שהיה בעברו בעל חברה ואיש עסקים, מעניקה נדבך חשוב נוסף ל"ייעוץ", מסביר עו"ד הראל שהנו בעל התמחות בדיני הייטק. "לא מדובר רק בפעולות בהתאם לחוק היבש, אלא מתן היכרות ממשית של הזירה העסקית בכללה, ובפרט בתחום ההייטק שבו קיימים ניואנסים חשובים כמו התנהלות נכונה בדרך לאקזיט, שמירה על קניין רוחני שיוכל להיות שווה מיליוני דולרים והתנהלות מול יועצים משפטיים מנוסים של חברות זרות בחו"ל".

התנהלות מול חברות זרות

"כיום, מרבית הסטארטאפים תלויים בפעילות מול חברות זרות בשווקים שונים, באירופה, בארה"ב ואפילו במדינות המזרח. ההתנהלות מול כל אחת מהחברות הללו יכולה להיות הזדמנות פז או סיכון. למשל, התנהלות מול חברות בסין, שבהן הבנת החשיבות של "קניין רוחני" רופפת, מחייבת יצירה של הסכמים מסחריים נוקשים הכוללים גם מנגנוני ענישה במקרה של הפרה של קניין רוחני. הדבר נכון גם בעת מתן רישיון שימוש או זכות שימוש לצד ג', העשוי לעשות בנכסים הדיגיטליים של החברה כרצונו, אם ההתקשרות אינה מגובה בחוזים ותקנוני שימוש שנכתבו בהתאם לצורך של כל החברה על ידי היועץ המשפטי שלה. במקרים האלה לא כדאי להשתמש בחוזה סטנדרטי או להעתיק חוזה מחברה שעשתה עסקה אחרת. יש להתאים כל סעיף שכתוב במסמך כדי ליצור "נעילה הרמטית" ככל האפשר לאינטרסים של החברה ולמזער סיכונים.

יתן לסכם שאחד ההבדלים המהותיים בין חברות הייטק מצליחות לנכשלות, טמון בין היתר גם בהתנהלות משפטית וזהירה תוך גידור סיכונים באמצעות **עורך דין הייטק** מקצועי, לעומת התנהלות פזיזה של חיסכון בטווח הקצר שעשוי לפגוע בחברה לבסוף.

🔦 זה הוא פוסט אורח המשקף את דעתו וניסיונו האישי של הכותב (או כותבת).
חושבים שיש לכם גם מה לשתף עם הקוראים שלנו? **נשמח לשמוע ממכם**.