

כתבות ועדכונים

איך מגייסים משקיעים? איך יודעים שהמיזם כדאי? ואיך מקימים חברה? עו"ד אסף קריאל שמלווה מיזמי הייטק הסביר על הדרך משלב הרעיון ועד לאקזיט המיוחל.

לאחרונה התבשרנו על כך שמקדונלדס רוכשת את הסטארט-אפ הישראלי דינמיק יילד תמורת כ-300 מיליון דולר. היזמית הצעירה מצטרפת לחברות ישראליות נוספות שעלו על רעיון מבריק ומוצלח והצליחו למכור אותו ברווח עצום.

פורסם: 15:47, 27.05.19

אז איך הופכים רעיון ראשוני לסטארטאפ מוצלח שיכול להוביל לאקזיט ענק? כיצד מתחילים ומי רצוי שילווה אתכם בדרך הלא פשוטה של הקמת חברה, ניהולה ולאחר מכן, בתקווה, ניהול המשא ומתן למכירה או מיזוג?

[עו"ד אסף קריאל](#) העוסק בתחום המסחרי, יועץ משפטי לתאגידים וחברות ומלווה מיזמי הייטק וסטארט-אפ השיב לשאלות הגולשים:



עו"ד אסף קריאל

מוטי שאל: יש לי רעיון לאפליקציה. בניתי את המוצר מבחינה טכנולוגית אבל אני מפחד להציג אותו בפני חברות או משקיעים מחשש לגניבה. איך אני יכול להתקדם בכל זאת ולהגן על הרעיון שלי?

אכן יזמים רבים חוששים לחשוף את הרעיונות המרכזיים של עסקיהם. חששות אלו מוצדקים ובפרט כאשר מדובר ברעיונות שהנם בבחינת המצאה טכנולוגית חדשה.

כדי להקל על החשש, נחתמים במשרדי מדי שבוע מספר רב של הסכמי שמירת סודיות (NDA – ראשי תיבות של Non-Disclosure Agreement). הסכם זה הוא מסמך משפטי בו מתחייבים לשמור בסודיות כל מידע שמועבר בין הצדדים במסגרת ההתקשרות והוא מוגדר כסודי או רגיש. בעולם ההיי טק, ה-NDA הוא מסמך שנועד בעיקר בכדי לאפשר לבעל הרעיון (לרוב, היזם) לחשוף אותו בפני משקיעים, שותפים פוטנציאליים, יועצים, עובדים וכדומה, תוך שהם מתחייבים לשמור אותו בסוד ולעשות בו שימוש רק לצורך המטרה שהוגדרה.

כלומר, היזם יכול לחשוף את המידע מבלי לחשוש שמי שמקבל אותו יעשה בו שימוש על דעת עצמו או "יגנוב לו את הרעיון". כמו כן, ההסכם יכול להיות רלוונטי רק לצד אחד (למשל, ספק) או להיות הדדי כלפי שני הצדדים (למשל, בין שני מיזמים או שני שותפים).

לירון שאל: התבקשתי להשקיע במיזם סטארט-אפ. איך אדע מהו הסיכון שאני נוטלת על עצמי ואיך אוכל לדעת שהמיזם כדאי?

כמי שניהן כיועץ משפטי וסמנכ"ל פיתוח עסקי בקרן השקעות, אני יכול להמליץ לך על הנקודות הבאות:

נקודה ראשונה - תפסו אותם בהתחלה. כלומר, ככל שהשלב בו השקעתם בחברה הוא מוקדם יותר, כך שווי החברה בסיבוב הגיוס יהיה נמוך יותר, מה שיקנה לכם יותר אחוזים בחברה, דבר שיגדיל את פוטנציאל התשואה שלכם.

נקודה שניה - גבשו צוות יזמים חזק, מיומן ואמין. במידה ומצאתם שמדובר בצוות חזק, אמין ובעל חזון, אתם יכולים להתחיל לבדוק על הפוטנציאל העסקי.

נקודה שלישית - בדקו את הפוטנציאל העסקי של החברה. אתם מאמינים שזה הולך להיות סיפור ההצלחה הבא? אם כן, אפשר לעבור לנקודה הרביעית – בחינת שווי החברה.

נקודה חמישית - בדקו את התקציב המתוכנן בדגש על תכנית השימוש בכסף (Use of proceeds). כל מי שאי פעם בנה תכנית כלכלית, מכיר את המשפט "האקסל סופג הכל". משפט זה אומר למעשה שבניגוד למציאות הקרה, על גבי האקסל ניתן להציג מגוון תכניות מאוד אופטימיות, ועל כן יש לבחון כל תכנית כלכלית-פיננסית במידה רבה של ביקורתיות, לבדוק את ההנחות שבבסיס התוכנית, לשאול שאלות ולעשות סימולציות של הצלחה חלקית.

כאשר ניגשים לבחון את צד ההוצאות, מומלץ לבדוק למה בדיוק ישמשו כספי הגיוס ולכמה זמן הם יספיקו. לכן, הקפידו שסיבוב ההשקעה המדובר יספיק לחברה לפחות ל-12 חודשים ללא הכנסות.

נקודה שישית - בדקו את הזכויות הניתנות לכם כמשקיעים.

ונקודה אחרונה - חשבו על סבבי הגיוס העתידיים בהקשר הדילול הצפוי לכם.

לסיכום, מהפכת הכלכלה השיתופית פתחה בפני כולנו את האפשרות להצטרף לקהילת המשקיעים בסטרטאפים. במידה והחלטתם שזה מתאים לכם, הקפידו לעשות את שיעורי הבית, שמרו על כללי הבסיס, ומעל הכל זכרו שלצד הפוטנציאל הרב קיים סיכון גבוה במיוחד.

אלון שאל: הקמתי לא מזמן חברה קטנה עם רעיון גדול. איך אני מקדם את תהליך הפיתוח העסקי באופן שיוכל להביא אותי בתוך שנים ספורות למצב של מכירה או מיזוג?

למעשה, הנכס היחיד או העיקרי של החברה הינו "הרעיון" שהגית. כלומר יש בידך נכס קניין רוחני או באנגלית Intellectual Property כדי שתוכל לקדם את הפיתוח העסקי של החברה, עליך לבדוק האם הרעיון שלך הוא אכן רעיון חדשני.

אפשר לעשות בדיקה יסודית באינטרנט ורצוי גם להיכנס לאתרי רישום הפטנטים, בארץ ובחו"ל, לוודא שאין שם את הרעיון או המוצר שלך. השלב הזה חייב להיעשות ביסודיות כדי למנוע מפח נפש בשלב מאוחר יותר. ככול שאכן המוצר חדשני, יתכן וניתן יהיה להגן על הפיתוח שלך בפטנט, ואז ערך נכס הקניין הרוחני יעלה, ויעלה את ערך החברה וכדאיות ההשקעה בה.

גורם נדרש נוסף הוא גיבוש צוות מנצח שיוכל לממש את הרעיון מהשלב הרעיוני ועד למוצר עובד ונמכר.

ככול שהמוצר יהיה חדשני, עונה על צורך שוק, בעל פוטנציאל שוק גדול ומוגן היטב, האטרקטיביות של החברה תגדל ויתכן שחברה אחרת תעדיף לרכוש את החברה שלך במקום לפתח המוצרים בעצמה.

יוני שאל: מה נהוג להעניק לעובדי החברה אם היא עומדת בפני אקזיט? איך מכינים אותם לקראת השינוי ואיך שומרים על זכויות העובדים מבלי לפגוע בהם?

ככלל, אחת הדרכים המקובלות לתמרץ עובדים ולשמר אותם בחברות סטרטאפ הדלות באמצעים, הינה באמצעות הענקת אופציות ומניות לעובדים או לפחות לאנשי המפתח בחברה. לעיתים, הסכמי אופציות של עובדים יכולו סעיפי האצה (acceleration) במקרה של אקזיט לפיהם תואץ הבשלת האופציות כך שהאופציות שטרם הובשלו, יובשלו במועד האקזיט, ויראו בהן אופציות שהבשילו לכל דבר ועניין.

עכשיו בואו נדבר רגע על זכויות העובדים באקזיט:

ראשית עלינו לבדוק מהי הסיטואציה בה אנו נמצאים – האם מדובר בעסקת מכירת מניות? מכירת נכסים או מיזוג?

בעסקת מכירת מניות, הסיטואציה המשפטית היא הפשוטה ביותר בנוגע לעובדים. מדובר בעסקה, שברמה המשפטית היא "שקופה" מבחינת העובדים – העובדים ממשיכים להיות מועסקים על-ידי אותה ישות משפטית על-פי אותו הסכם העסקה, באותם תנאים וללא שום שינוי, למעט שינוי בזהות "בעל הבית" של החברה – מי שמחזיק במניות החברה.

לעומת זאת, כאשר אנחנו מדברים על מכירת נכסים או מיזוג והעברת בעלות בעסק ח', ישנן 2 דרכים להעביר את העובדים – לפטר אותם ולהעסיק מחדש על-ידי ישות משפטית חדשה (hire & fire) או להמשיך ולהעסיק אותם ברצף זכויות (rollover) על-ידי הישות המשפטית החדשה.

אילנית שאלה: כיצד מכינים תוכנית עבודה לקראת הקמת חברת סטארט-אפ? איך מקימים חברה כזו? מאיפה מתחילים?

בשלב הראשון כדאי לבדוק היטב אם הרעיון קיים או לא. את יכולה לעשות בדיקה יסודית באינטרנט ורצוי גם להיכנס לאתרי רישום הפטנטים, בארץ ובחו"ל, לוודא שאין שם את הרעיון או המוצר שלך.

בשלב הבא – הכיני מודל תכנית עסקית.

חברת סטארט אפ מוקמת מ-30 אחוז רעיון טוב ועוד 70 אחוז עבודה קשה ותהליכים שחייבים לעבור. המודל העסקי חייב להיות לך ברור. בתור יזמת את חייבת להיות מסוגלת לדמיין את החזון שלך בצורה ברורה. אם את מאמינה במיזם שלך אל תפחדי להקים חברה ולהפעיל אותה. אבל אם את לא מאמינה במיזם שלך יהיה לך מאוד קשה לשכנע משקיע להאמין בו.

מאיפה מגייסים את הכסף? בשלבים המוקדמים ניתן לפנות לחברים ומכרים. בשלב מתקדם יותר לאנג'לים-משקיעים פרטיים, וקרנות השקעה הממנות חברות בתחילת הדרך וכן לפנות לתוכניות המימון השונות של המדען הראשי שנקרא כיום רשות החדשנות.

אולם, שום חברה לא יכולה לחיות לאורך זמן בלי הכנסות – גיוסי כספים לבד לא מספיקים. לפני שמקימים את החברה כדאי לברר מאיפה יגיע הכסף לפיתוח ולאחר מכן מי ישלם על המוצר- מי הלקוח? חברה גדולה? חברה קטנה? אנשים פרטיים? האם המשתמש הוא זה שישלם? אולי גוף אחר ישלם? ואולי בכלל הכל יהיה בחינם, והחברה תרוויח מפרסומות? אז הנה עצה ידידותית: עדיף לא להרוויח כסף רק מפרסומות. כן, אפשר, גוגל חיים ככה לא רע, אבל קשה מאד להיות גוגל. עדיף למצוא מסלול הכנסות ברור שיאפשר לחברה לחיות ולגדול. לאחר שהצלחתם לייצר מוצר וליצור הכנסות ממנו, תוכלו לפנות בהמשך לגורמי השקעה משמעותיים יותר כגון קרנות הון סיכון.

נאור שאל: אני וחבריי עובדים על פרויקט משותף ורוצים בקרוב להקים חברה. שמעתי שאחד הדברים שצריך לעשות הוא לכרות "הסכם מייסדים": מה זה אומר? מה צריך לכלול הסכם כזה? האם כדאי שכל אחד מאתנו יהיה מיוצג בתהליך ניסוח ההסכם או שעורך דין אחד מספיק?

חוזה מייסדים (founders agreement) הוא אחד מהמסמכים החשובים והראשונים עליהם חותמים המייסדים. החוזה מבטא הסכמה בין מספר שותפים המעוניינים להקים או לנהל את עסקם במסגרת משפטית של חברה. הסכם מייסדים פעמים רבות מסדיר את חלוקת האחזקות בחברה, חלוקת תפקידים, מנגנונים לקבלת החלטות, תנאים לחלוקת רווחים, זכויות נלוות לצדדים ועוד כפי שאפרט בהמשך. תכנון

נכון של הסכם המייסדים יכול לסייע לצדדים להפחית מחלוקות עתידיות ולסייע להם להתמודד עם האתגרים השונים הכרוכים בניהול והקמה של עסק משותף.

שימו לב, הסכם מייסדים הינו חוזה מורכב ולא ניתן להפריז בחשיבות עריכתו על ידי עו"ד מיומן ומנוסה למצבים שבו חס וחלילה היחסים בין המייסדים מתערערים או פורץ ביניהם סכסוך. למרות שהמייסדים לא חייבים לחתום על הסכם ביניהם, כל מי שנחוש בדעתו לקדם את עסקו יחד עם שותפים מומלץ לו להצטייד בהסכם כזה. חשוב לציין כי עלות הכנת ההסכם היא זניחה בהשוואה למכלול עלויות ההקמה והחשיפה הכרוכה בהתנהלות ללא הסכם.

לענין הייצוג המשפטי, עדיף כמובן שכל אחד מהשותפים לעתיד יהיה מיוצג. אולם אם הדבר מכביד כלכלית על מי מהצדדים וניתן למצוא עו"ד מוסכם שאיננו מקורב לאחד מהצדדים אז ניתן להיעזר בשירותיו הטובים.

הדר שאלה: כיצד אני פותחת חברה חדשה בישראל? מהו התהליך שעלי לעבור ומהן עלויותיו?

הקמת חברה בישראל נעשית על ידי רישומה ברשם החברות שברשות התאגידים. ניתן לרשום אצל רשם החברות הן חברת יחיד שלה בעל מניות יחיד והן חברת רבים שהינה חברה פרטים שלה שני בעלי מניות או יותר.

כדי לרשום חברה יש להגיש לרשם החברות את הטפסים הבאים: טופס בקשה לרישום חברה הכולל 3 חלופות לשם חברה רצוי, תקנון חברה, הצהרת בעלי מניות והצהרת דירקטורים ראשונים מאומתות על ידי עו"ד, ואישור על תשלום אגרת רישום - שעלותה עומדת היום על 2645 ₪. בנוסף, יש לקחת בחשבון עלות הטיפול של עו"ד מנוסה בהכנת המסמכים ובאימות התצהירים.

במשרדי אנו רושמים כיום חברות תוך 48 שעות ממועד בקשת הלקוח.

שרית שאלה: משקיע מתעניין במיזם שהקמנו. בעוד שבועיים אנחנו אמורים להיפגש עמו – כיצד נגיע מוכנים? מה כדאי להציג לו ולחשוף בפניו ואיך? האם כדאי לנו להגיע בליווי עורכי דין?

ראשית, כפי שציננתי קודם לכן, אין להציג דבר לאף גורם מחוץ לחברה שאיננו חתום על הסכם שמירת סודיות.

שנית, יש להציג למשקיע את התוכנית העסקית שלכם ועדיף במצגת מרשימה המלווה בהסברים בעל פה שלכם. חשוב מאד שהנתונים וההנחות הפיננסיות שאתם מכניסים למצגת זו יהיו מבוססים והגיוניים.

לגבי שאלת הייצוג המשפטי, הרי שכדאי שתבררו מי מגיע עם המשקיע לפגישה. אם הוא מגיע ללא ליווי משפטי, עדיף שלא להביא את עו"ד לפגישה אך הייתי מבקש ממנו שיהיה זמין בטלפון למקרה שלמשקיע יהיו שאלות משפטיות.

[עו"ד אסף קריאל עוסק ביעוץ משפטי לתאגידים וחברות ומלווה מיזמי הייטק וסטראט-אפ](#)

הכתבה באדיבות אתר המשפט הישראלי פסקדין

*המידע המוצג במאמר זה הוא מידע כללי בלבד, ואין בו כדי להוות ייעוץ ו/או חוות דעת משפטית. המחבר/ת ו/או המערכת אינם נושאים באחריות כלשהי כלפי הקוראים, ואלה נדרשים לקבל עצה מקצועית לפני כל פעולה המסתמכת על הדברים האמורים.