

Оглавление

Вступление. Бестиарий венчурного капитала	13
<i>Ангелы, Драконы, Стервятники: что это за бестии?</i>	
Для кого же предназначена эта книга?	13
Предупреждение	15
Еще одно определение	16
Замечание по поводу пола	19
Глава 1. Венчурный капитал: вы действительно этого хотите?	20
<i>Можете ли вы доверять врачам, которые не принимают прописываемых лекарств?</i>	
Альтернативы	23
Еще одна формула	24
Уникальная возможность	30
Дело не только в деньгах... ..	31
...но деньги по-прежнему важны	32
Глава 2. Как понять венчурный бестиарий	33
<i>Не используйте длинную ложку на ужине с дьяволом.</i>	
<i>Сядьте поближе и смотрите, как ест он.</i>	
Стервятники	33
Ангелы (и драконы)	55
Глава 3. Успешное привлечение денег	60
<i>Итак, вы решились на прыжок: как не шмякнуться животом о воду?</i>	
Сложность выбора	60
Как упростить выбор	61
Ваш бизнес-план — факт или вымысел?	63
Факт	64

Вымысел	65
Проверки на здравомыслие	66
Уроки истории	68
Сколько денег нужно привлечь	69
Нужно ли объединяться в синдикаты?	70
Оглядитесь, прежде чем прыгать	72
Консультанты	75
Другие способы	76
Выбор инвестора	77
Глава 4. Стоимость компании и тайны ремесла	80
<i>Когда начинается самое веселье</i>	
Term sheet	81
Простые способы оценки компании	82
Становится сложнее... со страховкой	86
И усложняется еще больше... Liquidation preference	89
Еще немного прибабасов(или чего-то посерьезнее?)	92
И все еще усложняется... долговыми обязательствами	93
Она не понимает, как дошло до такого безумия	96
Ангелы и драконы милее стервятников?	97
Другие пункты, которые влияют на стоимость	97
Anti-dilution	99
Сравнивая term sheets	111
Простота — это красиво	112
Глава 5. Камни преткновения	115
<i>Где вы нарисуете черту на песке?</i>	
Правовые принципы	115
Representations и warranties	117
Контроль и право вето	119
First refusal и co-sale	120
Состав совета директоров	121
Передача прав, выход из игры и прочие дела с сотрудниками	124
Подлинный смысл юридического процесса	127
Глава 6. Как управлять вашим новым партнером	130
<i>... а не получить нового управляющего партнера</i>	
Ваше кейрецу	134
Двусторонняя коммуникация	135
Для чего вам нужен председатель	137

Председатель-ангел	139
Общаетесь ли вы со стервятниками?	140
Глава 7. Заседания совета директоров	141
<i>Как не заскучать</i>	
О, черт!	141
Чье это заседание?	142
Что делать перед советом, а чего не делать	143
У вас или у меня?	148
Ваша повестка дня	149
Кто должен быть на заседании?	152
Немного развлечения	154
Снова о председателе	154
Самые худшие заседания	155
Глава 8. Как управлять ожиданиями	156
<i>Чем меньше ожидания, тем легче их воплотить в жизнь</i>	
Относительный успех	156
Абсолютный успех	161
Дурные привычки	162
Альтернативные планы	162
Пересмотр бюджета	165
Глава 9. Вознаграждение	167
<i>Деньги, деньги, деньги...</i>	
Зависть	168
Процесс	169
Зарплаты	171
Система бонусов	173
Расходы	174
Акции и опционы	175
Прозрачность	182
Точность	183
Глава 10. Люди	185
<i>Управление, управление и еще раз управление</i>	
Сможете ли вы сами найти себе замену?	188
Меньшее из двух зол	191
Ваши личные связи	192
Внутренний рекрутинг	193

Правила успешного рекрутинга	194
В то же время... не медлите с важными решениями!	198
Человек найден. Что дальше?	198
Увольнение сооснователя компании	199
Презумпция невиновности	200
Глава 11. Второй, третий и четвертый раунды	202
<i>Освободите ринг</i>	
И снова закон Экланда	202
Зачем на ринге еще один борец?	203
Внутренние раунды	204
Промежуточные раунды	206
Серия В, или раунд N + 1	208
На крыльях Стервятника	210
Дальнейшее инвестирование	213
Вверх, вниз, встряхните все вокруг!	214
Раунды с понижением	219
«Плоские» раунды	223
Заемные средства и «стек»	223
Отраслевые инвесторы	228
Как справиться с целым гнездом стервятников	231
Глава 12. Выход	234
<i>Конец долгого извилистого пути?</i>	
Вынужденный выход	234
Выкуп акций менеджментом	235
Прямая продажа или IPO?	237
Прямая продажа	238
IPO	249
Каково это — быть публичной компанией?	256
Глава 13. Следующий раз	260
<i>Пойдете ли вы на это снова?</i>	
Учиться на опыте	260
Передача опыта	263
Об авторе	264