



GENERATION S 2015

Федеральный акселератор
технологических стартапов





GENERATION S
2015 Федеральный акселератор
технологических стартапов



Тема: Партнеры в стартап

Максим Имасс

Организационный консультант; Основатель Team4

+79037843895 maxim.imass@gmail.com

generation-startup.ru



Партнерство – это форма сотрудничества, закрепленная или не закрепленная в учредительных документах

Партнер – это человек, с которым вам предстоит совместно создавать и развивать бизнес. Без него **ваше предприятие не возможно**

Метафора партнерства – женитьба/ замужество

Основное **правило** выбора партнера – **Не торопиться!!!!**



Преимущества

- + 1 голова, Вы не один заботитесь о бизнесе
- + 1 плечо, Есть на кого положиться
- + 1 пара глаз, Новые знания, опыт, взгляд



Ограничения и Риски

Свобода, Ограничения в принятии решений

Время и Силы, Необходимость заботиться не только о бизнесе, но и об отношениях с партнёром

Право на собственность, При потере отношений с партнёром вы теряете бизнес



Хорошие признаки

Осознанность. Взвешенность при принятии решений

История отношений. Наличие вашего совместного опыта работы в других проектах

Интерес к проекту. Готовность «инвестировать» свои силы, опыт и время

Плохие признаки

Незрелость. Суетливость, непрактичность, прожектерство

Интерес к деньгам. Вопросы про долю, стремление побыстрее заработать

Конфликтность. Пренебрежение к другим членам команды



GENERATION S
2015

Пример успешного партнерства

Стив Джобс и Стив Возняк (1978)



- ☑ Осознанность
- ☑ История отношений
- ☑ Интерес к проекту

Пример неуспешного партнерства



Марк Цукерберг



Эдуардо Саверин

- ☒ Осознанность
- ☒ История отношений
- ☒ Интерес к проекту

Алгоритм построения отношений/ Вопросы, на которые нужны ответы

Шаг 1. Начни с себя

- Роль. Что у меня хорошо получается?
- Ценности. Что для меня принципиально?
- Потребности. Что мне не хватает?

Шаг 2. Портрет партнера

- Роль. Какую роль он возьмет на себя?
- Ценности. Что для него принципиально?
- Потребности. Что ему не хватает?/

Шаг 3. Поиск

- Местонахождение. Где искать своего партнера?
- Помощники. Кто может помочь в поиске?



GENERATION S
2015

Алгоритм построения отношений (продолжение)

Шаг 4. Начало отношений

- Переговоры. Как проводить переговоры?
- Индикаторы. На что обращать внимание?
- Начало. С чего начинать совместную деятельность?

Шаг 5. Решение конфликтов

- Момент. Как понять, что пора решать конфликт?
- Технология. Как решать конфликты?

Шаг 6. Расставание

- Момент. Как понять, что пора расставаться?
- Технология. Как правильно расстаться?

Тщательность при подготовке. Чем лучше подготовитесь (Шаги 1 и 2), тем легче будет найти партнера

Предыдущий опыт. Начните поиск с людей, которых вы знаете, с которыми был опыт отношений

Открытость. С самого начала будьте максимально открыты. Возьмите это за правило для себя и для него. Это поможет узнать друг друга и поможет решать конфликты

Ясность. Вносите ясность во все, что вы делаете, проговаривайте нюансы. Люди часто говорят, что им «ясно». Это не всегда так. Лучше прослыть занудой, чем делить имущество

Преодоление трудностей. Трудностей будет много. Трудности раскрывают людей. Начните совместную деятельность с общего трудного проекта

Расставание. Если пришло время расстаться, сделайте это достойно. Это опыт. Репутация стоит дороже всего.

Профессиональный опыт

2005 – н.в.	Частный бизнес	Организационный консультант, коуч
2002 – 2005	Информационные Бизнес Системы ИБС	Руководитель проектов Консультант по управлению
2001 – 2002	Международная Финансовая Корпорация IFC	Проект по развитию агробизнеса в России, Финансовый консультант
1998 – 2001	Safin Handels SunOil International	Руководитель финансовых служб



Области экспертизы

- Развитие руководителей и управленческих команд
- Изменение корпоративных культур
- Управление процессами изменений в организации

Участие в проектах (некоторые)

- **Северсталь.** Развитие руководителей высшего звена и их команд
- **Glenmark.** Развитие руководителей высшего звена, внедрение культуры достижения
- **Video International.** Изменение корпоративной культуры
- **Бизнес-школа "Сколково".** Сопровождение студентов MBA, EMBA

СПАСИБО!

Максим Имасс
Организационный консультант
+79037843895
maxim.imass@gmail.com



**GENERATION S
2015**



BiotechMed



Power&Energy



Robotics



Aerospace



SmartCity



Oil&Gas



Telecom