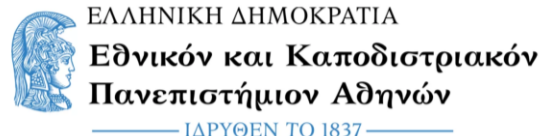
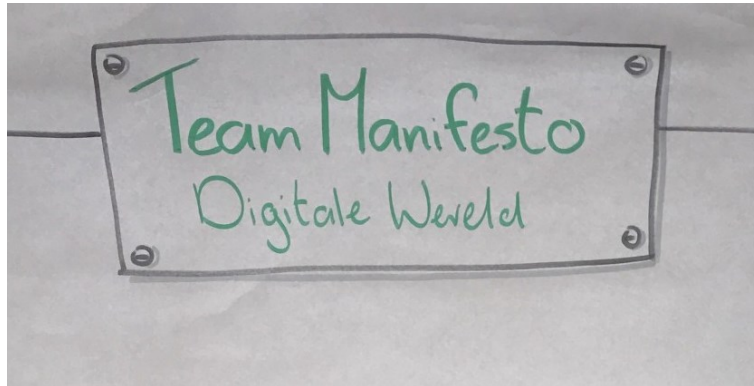

Startup teams

Επιθ. Καθ. Αντώνης Λιβιεράτος
Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων και Οργανισμών, ΕΚΠΑ



Δημιουργία επιχειρηματικών ομάδων

Είναι πολύ σημαντικό να είναι ξεκάθαρο από την αρχή, ποιος είναι μέλος της επιχειρηματικής ομάδας και ποιος όχι.



I Pre Shareholder Agreement

Parties:

1. Name / address / email / phone
2. Name / address / email / phone
3. Name / address / email / phone

Terms of agreement

1. Parties have agreed to work together on a concept named _____
2. Parties are hereby agreeing that all the IPR and learnings that have been generated during the agreement period that relate to concept, can be freely and independently used by either party of this agreement
3. In case of any IPR where by law the individual have rights to IPR that can not be transferred (copyright text, audio, etc.), all the other parties will get unlimited license to use any such IPR for free
4. Any created, registered etc. IPR that can not be copied or licensed to multiple party (ie. domain name), regardless to whose name it's been registered, who paid for it etc. can not be used by any party individually, unless separately agreed by all parties. Any accumulated costs known to parties need to be balanced out, equally between parties for this clause to remain effective
5. The parties will negotiate in good faith on follow up agreements needed for further development of the concept

Agreement period

Effective from xx.xx.xxxx until xx.xx.xxxx

Signatures

Δημιουργία επιχειρηματικών ομάδων

Είναι πολύ σημαντικό να είναι ξεκάθαρο από την αρχή, ποιος είναι μέλος της επιχειρηματικής ομάδας και ποιος όχι.



Άτομα τα οποία έχουν δουλέψει μαζί στο παρελθόν σχηματίζουν πιο «συμπαγείς» ομάδες.



The mall test

Δημιουργία επιχειρηματικών ομάδων

Είναι πολύ σημαντικό να είναι ξεκάθαρο από την αρχή, ποιος είναι μέλος της επιχειρηματικής ομάδας και ποιος όχι.



Άτομα τα οποία έχουν δουλέψει μαζί στο παρελθόν σχηματίζουν πιο «συμπαγείς» ομάδες.

Είναι απαραίτητο να καθορισθεί Υπεύθυνος Ομάδας ακόμα και αν η ομάδα αποτελείται από 'ίσους'.

Ατομα με συμπληρωματικές γνώσεις συνθέτουν συχνά καλύτερες επιχειρηματικές ομάδες (*Maker+Seller*).

Καλό είναι να έχουμε τουλάχιστον δύο από τα τρία...



Δημιουργία επιχειρηματικών ομάδων

Ακόμα κι αν είστε μόνοι προς το παρόν, προσπαθήστε να εμπλέξετε άλλους στην επιχειρηματική σας προσπάθεια.

Η προσέλκυση μελών στην ομάδα μεταμορφώνει το «μοναχικό/τρελό σε ηγέτη (*lone nut into a leader*)» (Sivers, 2010), προσθέτοντας **αξιοπιστία**.



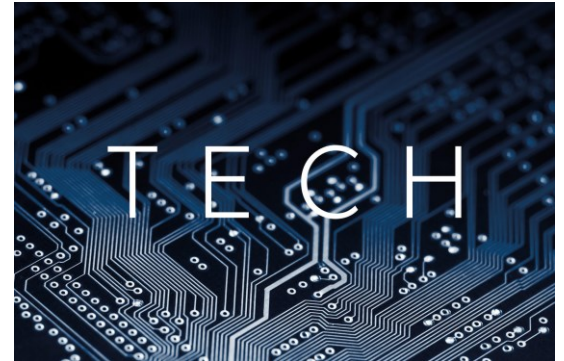
ΠΡΟΣΟΧΗ. Η **αξιοπιστία** της ομάδας είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημά της επιχειρηματικής προσπάθειας στα πρώτα στάδια.

Δημιουργία επιχειρηματικών ομάδων

Γενικά, η ιδέα του επιχειρηματία «μοναχικού λύκου» δεν είναι ελκυστική στο οικοσύστημα των startups (κυρίως για τους επενδυτές αλλά και συνεργάτες κτλ).

“A-Team and B-Product Better Than B-Team and A-Product”

Μία τεχνολογική επιχείρηση (tech company) είναι καλό να έχει συνιδρυτή (όχι υπάλληλο) κάποιον ο οποίος έχει τεχνολογικές γνώσεις. Δεν είναι απαραίτητο να αναπτύξει εκείνος την τεχνολογία, θα πρέπει όμως να είναι σε θέση να διοικεί εκείνους που την αναπτύσσουν.



Χτίζουμε σε ομοιότητες και διαφορές της ομάδας

Ομοιότητες

ΌΡΑΜΑ. Οι συνιδρυτές μοιράζονται κοινές απόψεις αναφορικά με το πώς θα εξελιχθεί η επιχείρησης και η αγορά. *Π.χ. Οι συνιδρυτές θεωρούν πως τα ψηφιακά νομίσματα θα διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στο μέλλον.*

ΜΕΓΕΘΟΣ. Δεν θέλουν να χτίσουν όλοι μία αυτοκρατορία. Δεν υπάρχουν σωστές και λάθος προσδοκίες. Υπάρχουν προσδοκίες που ταιριάζουν ή δεν ταιριάζουν μεταξύ τους.

ΔΕΣΜΕΥΣΗ. Οι ιδρυτές πρέπει να μοιράζονται το ίδιο επίπεδο δέσμευσης. Ποια είναι η προτεραιότητα: η επιχείρηση; η οικογένεια; ή μια ισορροπημένη ζωή; Η συνεργασία μπορεί να γίνει πολύ δύσκολη όταν οι ιδρυτές έχουν διαφορετικές προτεραιότητες.

Διαφορές

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ. Μία επιχείρηση απαιτεί τουλάχιστον έναν maker (π.χ. *Wozniak*) και τουλάχιστον έναν seller (π.χ. *Jobs*). Οι ιδρυτές πρέπει να αλληλοσυμπληρώνονται.

ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ. Μερικοί άνθρωποι εμμένουν στην λεπτομέρεια. Άλλοι προτιμούν να αγνοούν τις λεπτομέρειες και να ανησυχούν για τα μεγάλα ζητήματα. Απαιτούνται και τα δύο.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ/ΑΠΟΨΕΙΣ. Όσο περισσότερες προοπτικές/απόψεις τόσο το καλύτερο. Αναζητούμε τη διαφορετικότητα: Ηλικία, Φύλο, Εισόδημα, Πολιτικές απόψεις κτλ.

Kawasaki (2012)

Μέντορες

Ο μέντορας, είναι το άτομο που θα σας καθοδηγήσει σε προσωπικό επίπεδο. Οι μέντορες συνήθως διαθέτουν περιορισμένο χρόνο.

Γι' αυτό τον λόγο θα πρέπει να είστε καλά προετοιμασμένοι πριν την συνάντησή σας και να γνωρίζετε τί θέλετε να συζητήσετε/ρωτήσετε. Είναι σημαντικό ο μέντοράς σας να είναι ένα άτομο που εμπιστεύεστε.

Ο μέντοράς σας πρέπει να είναι κάποιος του οποίου οι δεξιότητες είναι συμπληρωματικές με τις δικές σας και θα καλύψει τα κενά της δικής σας εμπειρίας (π.χ. *δύο μηχανικοί λογισμικού μπορεί να χρειάζονται έναν μέντορα με δεξιότητες και εμπειρία στις πωλήσεις*).



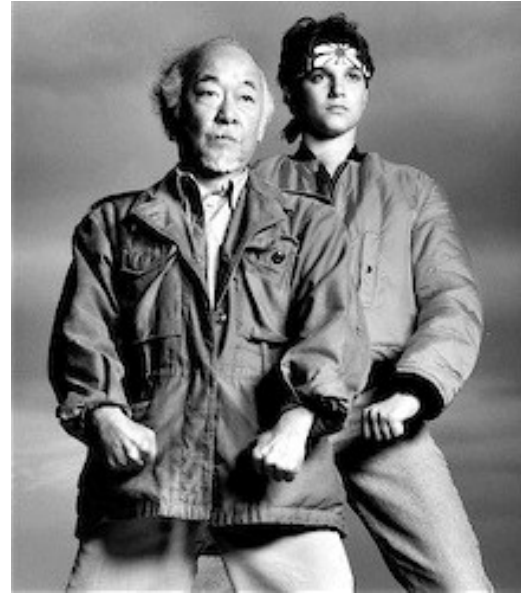
Μέντορες

Οι μέντορες μπορούν επίσης να συνεισφέρουν με το δίκτυο τους.

Ανάλογα με το ποιος είναι ο μέντορας σας, μπορεί να προσθέσει αξιοπιστία στην start-up σας.

Η σχέση με τον μέντορα σας δεν χρειάζεται να είναι μονόδρομη. Μπορεί και εσείς να έχετε κάτι να προσφέρετε (*π.χ. πληροφορίες σχετικά με τις τελευταίες τάσεις στον τομέα σας*).

Η αμοιβαία ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να καλλιεργήσει σημαντικά αυτήν τη σχέση και να προσφέρει προστιθέμενη αξία.



Συμβουλευτική επιτροπή (advisory board)

Έχετε περισσότερους από έναν μέντορες;
Τότε έχετε ένα συμβουλευτική επιτροπή.

Εδώ επίσης, είναι σημαντικό να δημιουργήσετε μια ομάδα όσο το δυνατόν με διαφορετικά άτομα. Με αυτό τον τρόπο θα εξασφαλίσετε συμβουλές από διαφορετικές οπτικές γωνίες.

Να είστε προσεκτικοί με αυτό που περιμένετε από τον καθένα και να γνωρίζετε ότι οι συμβουλές τους ενδέχεται να έρχονται σε σύγκρουση μεταξύ τους.



Συμβουλευτική επιτροπή (advisory board)

Κάποιος που έχει ξεκινήσει τη δική του εταιρεία μπορεί να προσθέσει αξία στην λειτουργία της δικής σας. Αυτό, ωστόσο, δεν είναι απαραίτητο στην περίπτωση ενός στελέχους επιχείρησης που έχει περάσει την καριέρα του σε μεγάλους οργανισμούς χωρίς να εμπλακεί ποτέ στο ανοργάνωτο περιβάλλον μιας νεοσύστατης επιχείρησης.

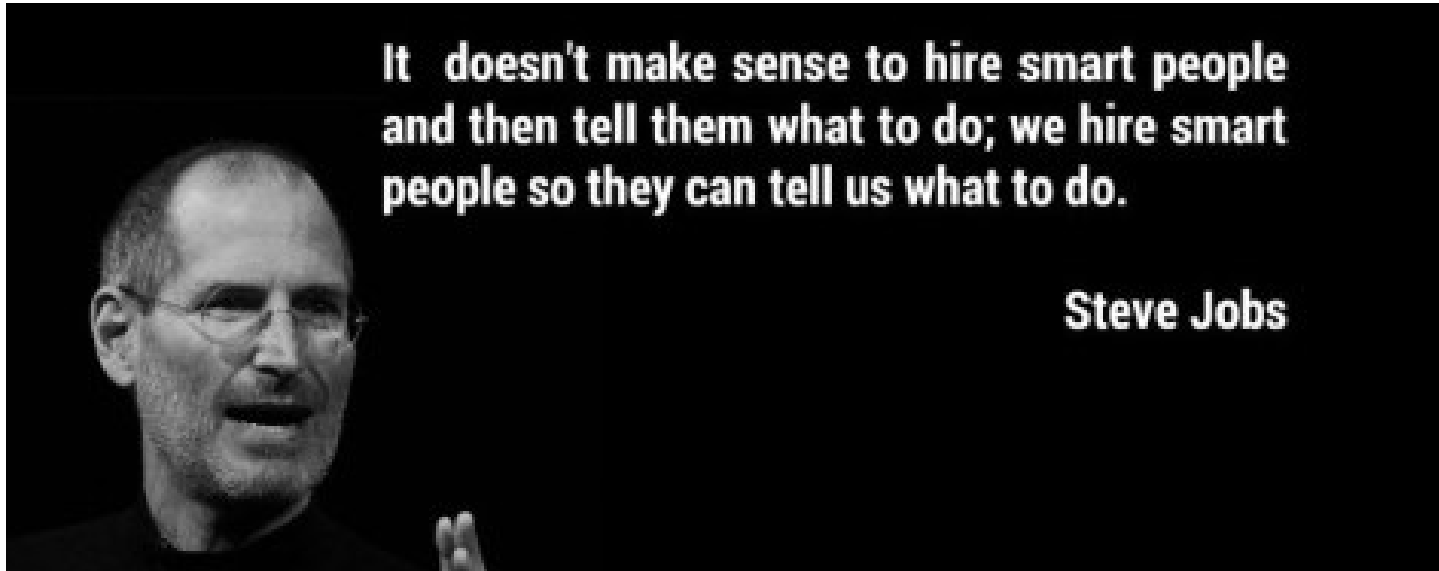
Διαλέξτε τουλάχιστον έναν σύμβουλο που θα σας ασκήσει «σκληρή κριτική» αμφισβητώντας τις αποφάσεις σας.

Η αντιμετώπιση αυτών των προκλήσεων εσωτερικά μπορεί να σας σώσει από πολλές (δυσάρεστες) εκπλήξεις



Εργαζόμενοι

Η πρόσληψη των πρώτων εργαζόμενων είναι κρίσιμη. Στα πρώτα στάδια, τα άτομα είναι πιο σημαντικά από τα προϊόντα και η ενσωμάτωση νέων μελών στην ομάδα των ιδρυτών είναι κρίσιμη.



Εργαζόμενοι

Η πρόσληψη ατόμων με εμπειρία σε πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορεί να δίνει αξία στην ομάδα, ωστόσο βεβαιωθείτε ότι έχουν καταλάβει ότι από όλους περιμένουμε «*φτιάξουν τον δικό του καφέ και πολλά άλλα*» (αυτό συμπεριλαμβάνει και τον CEO/Διευθύνοντα Σύμβουλο).

Οι εργαζόμενοι πρέπει να πιστεύουν στην ομάδα των ιδρυτών και δεν υπάρχει καλύτερος τρόπος από το παράδειγμα.



Never ask
someone to do
something you
haven't done or
wouldn't be willing
to do right now.

Εργαζόμενοι

Μην υπόσχεστε πράγματα που δεν είναι ρεαλιστικά. Αν αποτύχετε, αυτό μπορεί να δημιουργήσει εντάσεις και να αμφισβητήσει την αξιοπιστία σας ως διαχειριστής. Σε περίπτωση που έχετε υποσχεθεί πολλά, βεβαιωθείτε ότι έχετε αναφέρει τους σχετικούς κινδύνους.



Δημιουργήστε ένα δυναμικό περιβάλλον που εκτιμά την πρωτοβουλία.

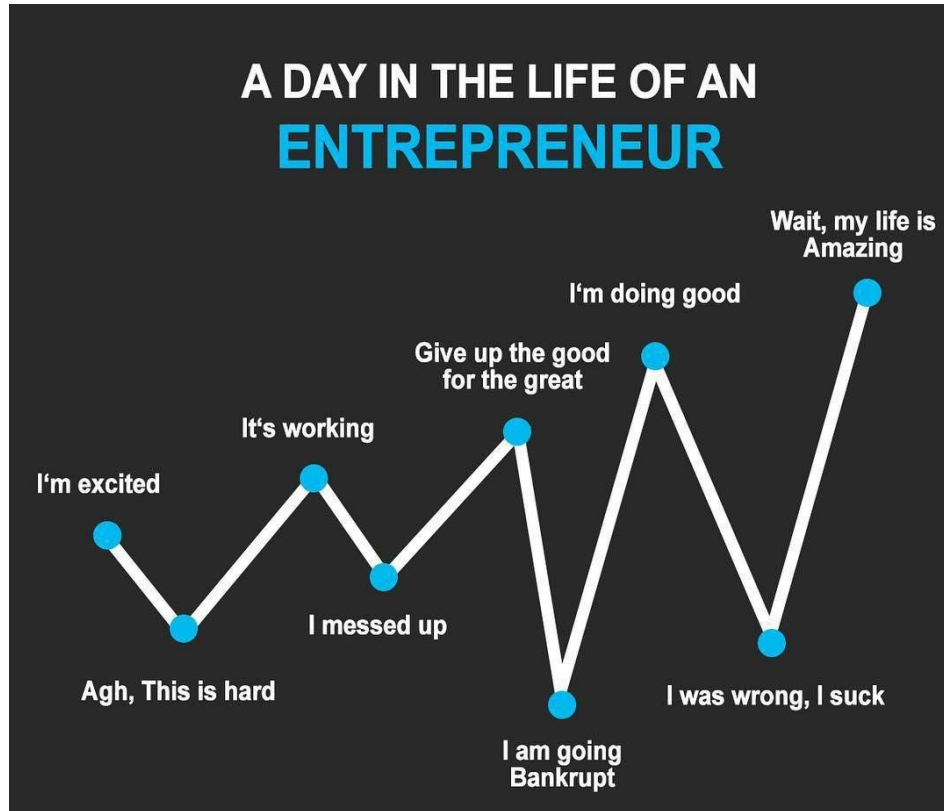
Είναι «υποχρέωση» σας να βελτιώνονται οι εργαζόμενοι της επιχείρησης.

Εργαζόμενοι

ΠΡΕΠΕΙ να γιορτάζετε τις επιτυχίες. Σε περιόδους εντάσεων, μπορείτε επίσης να δημιουργήσετε «γρήγορες νίκες» (quick wins) για να γιορτάσετε μία επιτυχία, ακόμα κι αν αυτό δεν σημαίνει τίποτα περισσότερο από μια μπύρα και ένα «ευχαριστώ» στο τέλος της ημέρας.



A day in the life...



...more

