Государственный департамент США
УНТЦ – Украинский научно-технологический центр

Коммерциализация интеллектуальной собственности

Семинар

27 – 28 сентября 2005 г.

Баку, Азербайджан

Что нужно для того, чтобы достичь успеха в бизнесе?

Вик Корсун (или Виктор Федорович)
Консультант-координатор, Программа партнерства научных центров
vickorsun@msn.com

Прежде, чем начать, я хотел бы кое-что заметить...

Этот доклад был разработан в сугубо американском стиле для западной аудитории. Поэтому, если сама тональность покажется вам чуждой – это потому, что она не является частью вашей культуры. Однако, это именно то, что ваши коллеги и конкуренты в науке слушают сегодня в США.

Что нужно для того, чтобы основать успешный бизнес?

4 вещи:

- Первое, План.
- Второе, Команда.
- Третье, Деньги.
- Четвертое, Выбор времени и удача.

- О да, еще может быть 5-ое …Ваша технология.

Также нужно СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ. Ваше желание.

Так же, как в науке…

Вам нужно провести сотни экспериментов, чтобы найти важнейшую часть новой информации…

Эврика!

То же самое происходит в бизнесе.

Вы должны снова и снова пытаться, пока кто-то не скажет…

ДА!

Если мы ориентированы на успех,
все, что можно назвать
НЕУДАЧЕЙ, мы называем опытом и обучением

Сколько новых предприятий достигают успеха в США?

Успеха достигает одно предприятие из 10!
Что происходит с остальными 9?

Руководители этих 9 НЕУДАЧЛИВЫХ компаний становятся (опытными!) руководящими группами других новых предприятий!

Моя технология хороша для лицензирования или основания бизнеса?

Если это эволюционное усовершенствование существующего продукта, то…

технология обычно лучше для лицензирования.

Если это революционный новый продукт со 100-кратным усовершенствованием, то…

она может быть пригодна для основания компании, если вы решите, что рынок составляет 10-50-100 миллионов долларов или больше.

Вам понадобится полезное подспорье, которое называется…

30-секундная экспресс**-**презентация

Вы можете использовать экспресс-презентацию, когда кто-нибудь спросит вас:

Как дела? Как поживаете? или
Что у вас нового. Я вас давно не видел.

Вы должны помнить свою экспресс-презентацию назубок!

30-секундная экспресс-презентация

Запишите ответы заранее и заучите их.

- Что нужно на рынке?
- Кому это нужно и сколько этого нужно?
- Какое уникальное преимущество вашей технологии?
- Как вы преодолеете конкуренцию?

Вы должны быть настолько убедительны, чтобы человек повернулся к вам и сказал:

“Расскажите мне подробнее”, дал вам свою визитку и назначил встречу.

У вас много вопросов

1. Что такое лицензионный договор, который вы заключаете с компанией, которая хочет получить лицензии на ваши патенты?
2. Что такое бизнес-план?
3. Что такое маркетинг? Кто мои конкуренты?
4. Почему мне нужны международные патенты?
5. Какие люди мне помогут?
6. Что такое общение по интересам?
7. Почему они просто не дадут мне денег?

Теперь я хочу сосредоточиться на вас и на инвесторе

Перед привлечением инвестора (или партнера) вы ДОЛЖНЫ принять решения между собой, и они должны быть оформлены письменно, подписаны и быть юридически обязательными для разных организаций, учреждений, отделов и ученых.

Между компанией и институтом не может быть разногласий.

Инвестор берет на себя значительные риски, и ваша задача - минимизировать эти риски.

Что такое бизнес-план?

Это план, как заработать деньги!

На какие разделы бизнес-плана инвестор или партнер обращает больше всего внимания?

- Общая пояснительная записка
- Руководящая группа
- Финансовые перспективы

В Общей пояснительной записке ДОЛЖНО содержаться все, что инвестору нужно знать о возможностях вашего бизнеса на одной странице.

Общая пояснительная записка должна показать ему, как компания будет получать прибыль, и это должно быть правдоподобно.

Я настоятельно рекомендую вам найти друга, консультанта или советника по вопросам бизнеса, который помог бы вам хорошо написать бизнес-план.

Помните, здравомыслящий инвестор отклоняет 99% получаемых им бизнес-планов по самым разным причинам.

Разделы бизнес-плана

- Общая пояснительная записка
- Цели компании
- Продукты или услуги
- Анализ рынка
  - Потребность рынка, конкуренция, основные конкуренты, маркетинговая стратегия, ценовая стратегия, рекламная стратегия, стратегия продаж
- Руководящая группа
- Пятилетние финансовые перспективы
  - Предпосылки, анализ безубыточности, движение денежных средств
- План выхода

Очень важно - бизнес-план должен быть

<u>хорошо написанным</u>, понятным, последовательным и на <u>хорошем английском языке</u>.

<u>Вам нужна помощь</u>, чтобы <u>его написать</u>.

Инвестор или деловой партнер хочет ГАРАНТИЙ:

- Технология охраняется патентами,
- Риски управляемы,
- Он может вам доверять,
- У вас есть заслуживающая доверия команда,
- Ваша технология полезна,
- С ее помощью можно сделать продукт,
- Кто-нибудь купит продукт, если он продается,
- Его будут покупать по цене, рассчитанной вами,
- Есть БОЛЬШОЙ рынок,
- Время выхода на рынок определено правильно,
- Экономико-политический момент определен правильно,
- Ваша страна и его страна не станут для него препятствиями,
- Ваш бизнес будет для него выгодным и будет приносить ему ОЧЕНЬ ХОРОШУЮ прибыль на инвестированный капитал.

Что нужно инвестору или деловому партнеру?

Прибыль!!!

Патенты

Инвестор или партнер не заинтересован в вашей технологии.

Он заинтересован в вашей ОХРАНЯЕМОЙ технологии, и в том какую прибыль она принесет!

Для охраны технологии вы должны иметь Патенты, как раньше сказал Джад!

Инвестор хочет гарантий, что…

когда ваша компания продаст

ваших продуктов на 100 миллионов долларов, конкуренты не продадут продуктов на остальные 900 миллионов долларов.

Ваш патент должен охраняться <u>во всем мире</u>**!**

В Европе. В США.
В Азербайджане. В Грузии.
В Канаде, и так далее.

БЕЗ ПАТЕНТА НЕТ УСПЕХА!

И лучше всего это можно сделать с помощью PCT - Договора о патентной кооперации, как уже упоминал Джад.

Если вы не получите патент **PCT**

ВАШИ КОНКУРЕНТЫ смогут копировать ваш патент в каждой стране, в которой он не охраняется… *и ваш инвестор будет терять деньги*.

Без патента PCT крупные компании даже не станут с вами говорить!

Здравомыслящий инвестор отдаст ваш патент своему патентному поверенному. Инвестор заплатит ему, чтобы он прочитал ваш патент и сказал, смогут ли КОНКУРЕНТЫ обойти ваш патент.

Теперь решайте, нужен ли вам украинский патент или патент PCT…, подготовленный патентным поверенным..

Риски

Инвестор берет на себя риск

Однако, чтобы он инвестировал средства в ваш проект, ваш бизнес-план должен убедить его, что риски, которые он на себя возьмет, поддаются управлению, причем поддаются вашему управлению.

Его основное опасение состоит в том, что он потеряет деньги, если вы не достигнете успеха.

Что это за риски?

Перспективы и рост рынка Прибыльность

Руководство Экономическая стабильность

Technology Политическая стабильность

Способность вернуть свои деньги и прибыль на родину.

Риски, связанные с технологией

Инвестора беспокоит, что технология

- Находится на начальной стадии
- Является всего лишь опытным образцом
- Не проверена
- Не прошла соответствующих испытаний
- Нуждается в значительном усовершенствовании
- Слишком дорогостоящая в производстве, и
- Никто ее не будет покупать.

Технология <u>необходима</u>… Но ее одной <u>НЕДОСТАТОЧНО</u>.

Руководство

Инвестор (или партнер) должен быть уверен, что ваша руководящая группа справится с работой.

Кто должен быть в вашей группе?

Президент (ученый-изобретатель не может быть президентом)

Вице-президент по сбыту и маркетингу… Убедитесь, что он может продать песок в пустыню!

Бухгалтер … Честный и опытный.

Каждый человек выполняет разные обязанности.

Однако, они ВСЕ хотят денег!!!

Кто еще может вам помочь**?**

- **Юристы,**
- **Консультанты по маркетингу,**
- **Уважаемые бизнесмены,**
- **Обозреватели в области бизнеса, и**
- **Признанные технические эксперты.**

…Вы и не думали, что вам нужны все эти люди.

…Это забавно, но вы просто не сможете сделать это <u>все</u> сами!

УНТЦ может посоветовать вам, как их найти.

Маркетинг

Самое важное, вам или вашему партнеру нужен РЫНОК!

Инвестор хочет, чтобы у вас был рынок на 100 миллионов долларов.

Что такое рынок?

Рынок определяет, кто будет покупать тот продукт, который вы будете продавать.

Например, изучение рынка может определить, что рынок рентгеновских аппаратов составляет 1 миллиард долларов. Если цена одного аппарата – 100000 долларов, это значит, что есть 10000 потенциальных покупателей (больниц) этого продукта ежегодно.

(100 тыс. х 10 тыс. = 1 млрд. долларов)

Ваш потенциал рынка будет частью всего рынка

Если вы или ваш деловой партнер считаете, что вы сможете завоевать 10% рынка (через несколько лет), то ваша доля на рынке составляет 100 миллионов долларов. (10% от 1 млрд. долларов)

Это значит, что вы будете производить 1000 аппаратов ежегодно, что составляет около 84 аппаратов ежемесячно.

Какой бы процент всего рынка вы не собирались завоевать, инвестор хочет, чтобы ваша доля на рынке составляла минимум 100 миллионов долларов.

Что должен показывать План маркетинга**?**

- Знаете ли вы, что вы продаете?
- Есть ли у вас продукт?
- Знаете ли вы, кто его будет покупать?
- Знаете ли вы, сколько человек его будут покупать?
- Растет ли рынок или он прошел свой пик роста и уменьшается?
- Как вы определите цену своего продукта?
- Как вы будете реагировать на ситуацию на рынке?

Хороший План маркетинга может быть самым трудным разделом бизнес-плана, потому что с вашей точки зрения это не технический раздел.

Я настоятельно рекомендую вам

взять в помощь консультанта или советника по маркетингу.

Хорошее маркетинговое исследование и анализ

…даст два основных вида информации, которые крайне необходимы для маркетинга:

- Сколько покупателей будет у вашего продукта, и
- Какую цену они готовы будут платить.

Эта информация непосредственно влияет на ваши финансовые перспективы и на способность получить прибыль для вашей компании.

Поэтому информация и анализ должны основываться на точных, исследованных и проанализированных данных.

Сумма в долларах, которую вы определили для всего рынка, должна быть достоверной и реалистичной, подтвержденной поддающимися проверке данными и фактами.

Конкуренция

Существенной частью Плана маркетинга является серьезное обсуждение конкуренции.

Если вы говорите, что у вас нет конкурентов, потому что ваша технология настолько революционна, что на рынке нет продуктов, которые с ней конкурируют - вы ошибаетесь!

Инвестор вам не поверит, и он будет знать, что вы не понимаете рынка.

Осторожно: конкурентов больше, чем можно увидеть на первый взгляд.

Есть экономические конкуренты и технические конкуренты.

Экономические и технические конкуренты

Экономические конкуренты – это компании, у которых продукты “хуже” по сравнению с вашими продуктами.

Технические конкуренты – это ваши друзья и коллеги, как во всем мире, так и по соседству, которые работают в вашей области науки и могут “опередить” вас, если вы не будете держаться на высоте.

Конкуренция имеет много форм

Ищите:

- *Существующие традиционные продукты худшего качества, изменение которых слишком дорого стоит,*
- *Продукты, к которым потребители привыкли и которые не будут меняться.*
- *Другие технологии, которые удовлетворяют потребности потребителей,*

ВЫ должны узнать, какие существуют конкуренты, что это за компании, и КАК ВАША КОМПАНИЯ

(А НЕ ВАША ТЕХНОЛОГИЯ) превзойдет их.

Потребители не всегда покупают лучшее или самое дешевое.

Превосходная технология не всегда лучше для потребителя.

Вы уступаете деньги конкурентам

Если конкуренты забирают часть того, что вы считаете вашей долей на рынке, то в деловом мире считается, что вы уступаете деньги конкурентам.

…Это часто трудно понять, потому что мы обычно не считаем, что потеряли деньги, которых у нас и не было.

Но в деловом мире это значит, что вы не достигаете того, что обещали достичь, и вследствие этого ваш инвестор теряет деньги, которые он думал заработать - потому что вы запланировали их.

Когда вы не достигаете ожидаемых плановых показателей, это может иметь серьезные последствия для Руководящей группы.

Технология

Я знаю, что здесь вы сделаете работу превосходно.

Но одна вещь, которую вы можете упустить, которая очень важна для описания вашей технологии:

- Какое уникальное преимущество вашей технологии, и
- Как ваша технология победит конкурентов.

Написание маркетингового раздела

Отнеситесь к написанию маркетингового раздела вашего бизнес-плана очень серьезно. Нельзя переоценить важность хорошего Плана маркетинга.

План маркетинга – это двигатель вашей компании!

Для создания компании нужен рынок.

Позвольте мне выразиться совершенно четко:

БЕЗ РЫНКА

БИЗНЕС-ПЛАН НИЧЕГО НЕ СТОИТ!

Финансовые перспективы

Финансовые перспективы в конце бизнес-плана должны показывать подробный бюджет и доходы за 5 лет.

Финансовая картина должна быть подкреплена фактами:

- Как будут использоваться деньги,
- Как вы (или ваш партнер) будете производить продукт,
- Как вы (или ваш партнер) будете продавать свой продукт,
- Сколько дохода получите вы (и ваш партнер),
- Сколько составят все затраты, и
- Сколько прибыли вы получите.

Доверие

Конечная цель вашего бизнес-плана и вашего выбора руководящей группы состоит в том, чтобы убедить инвестора, что он может ДОВЕРИТЬ вам получение прибыли для него.

Вы должны говорить с инвестором
ЧЕСТНО!

Если вы не будете с ним честны… он никогда не вернется, и он скажет своим друзьям никогда не обращаться к вам!

Если вы не были честны с СОБОЙ…
ваш инвестор узнает это.
Откуда он это узнает? Он просто будет знать.

Смущение

Я уверен, что вы очень хорошо знаете, что, когда западный инвестор посещает ваши производственные мощности и лаборатории, что они не представляют вас с лучшей стороны. Это следствие десятилетия невнимания и очень маленькой финансовой поддержки!

Доверие инвестора может ослабеть при виде обветшалых офисов и зданий и устаревшего оборудования, которое не соответствует западным стандартам.

Не скрывайте этого и не смущайтесь. Упорно добивайтесь своего.

Вы должны знать, что то, что ВЫ можете предложить, будет более привлекательным для инвестора, чем работа в его собственной стране.

Препятствия для инвестора

Посмотрите на препятствия, с которыми столкнется инвестор при работе с вами:

Командировки Договорная система

Язык Финансовая система

Производственные мощности Политическая ситуация

Правовая система

Инвестор знает, что работа в другой стране, особенно в стране, которая до недавнего времени не признавала патентного права и права собственности частных компаний, несет определенные риски. Он знает, что он берет на себя намного больше риска, чем в своей стране.

Нужно знать то, что вы предлагаете

Нужно знать, что вы сможете дать ему, чего он не сможет получить в другом месте.

Это выдающаяся идея?

Это профессиональные знания или мастерство, которые он не сможет найти на родине?

Это преданная команда?

Это выдающаяся и убедительная решимость?

Это более профессиональные работники с более низкой оплатой?

Будьте честны с самим собой и решительны в том, что вы предлагаете.

Больше реализма…

Отклонение от установленного плана является сигналом тревоги для инвестора. Финансовые несоответствия и коррупция немедленно портят отношения сразу и навсегда.

Инвестор расскажет всем, что вам нельзя доверять. Вы не сможете получить финансирование в будущем, и, что еще серьезнее, это создаст огромные проблемы с финансированием для других ученых.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ - ВАМ ПРИДЕТСЯ РАЗГОВАРИВАТЬ И ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ СО МНОГИМИ ИНВЕСТОРАМИ.

Вы услышите много “Нет”. Это НОРМАЛЬНО и не означает, что ваша технология или профессиональные знания плохи. Это часть процесса поиска средств.

Может потребоваться от 1 до 2 лет, чтобы найти первого инвестора или партнера.

Стоимость вашего вклада

При определении стоимости вашего вклада в денежном выражении вы и инвестор должны учитывать следующие факторы:

- Стадия разработки технологии.
- Сколько инвестированных средств уже потрачено.
- Величина рынка и скорость его роста.
- Какие возникают риски?
  - Технический риск
  - Рыночный риск
  - Управленческий риск, и
  - Другие риски.

Оценка альтернативных вариантов

Вот что я хочу сказать: Если инвестор считает, что стоимость составляет 1 миллион долларов, а вы считаете, что стоимость составляет 20 миллионов, маловероятно, что вы договоритесь и заключите сделку.

Поэтому решите, насколько вы хотите достичь успеха, прежде чем высказывать мнение… *что ваша технология стоит именно столько… и не меньше*.

Оцените потенциальные преимущества успеха в сравнении с тем, что вы ничего не добьетесь или отложите сделку еще на год.

Помните… ***100% от ноля – это ноль***

С другой стороны, если ваше товарищество или ваша компания действительно успешны, ее стоимость увеличится и ваша часть также увеличится, так что значение успеха намного превзойдет важность того, кто владеет какой долей компании или товарищества.

Решите, какое соотношение сделает вас ДОСТАТОЧНО СЧАСТЛИВЫМ

Вы можете почувствовать себя обделенным и использованным, вы можете почувствовать, что с вами нечестно обошлись по сравнению с инвестором. Но остановитесь и подумайте: стоит ли из-за этих чувств отменять сделку?

Инвестор не возражает против того, чтобы вы получили прибыль. Поэтому и вы не должны возражать против того, чтобы он получил прибыль.

Действительно ли альтернативные варианты лучше?

И еще… помните, что от добра добра не ищут.

Не ждите ЛУЧШЕЙ СДЕЛКИ, если у вас есть хорошая сделка!

Пока вы будете ждать “лучшей сделки”, “достаточно хорошая” может исчезнуть, и удачное время и возможности могут быть упущены.

Официальное соглашение

Соглашение между вами и инвестором или партнером устанавливает основу для совместной работы.

Подписание соглашения – это значительное событие. Теперь у вас будет официальный и законный способ совместной работы, и каждый из вас получит защиту, которую предлагает и устанавливает соглашение.

ВЫ ДОЛЖНЫ СОБЛЮДАТЬ УСЛОВИЯ, ПОДПИСАННЫЕ ВАМИ!

Сколько денег мне нужно получить?

Сумма будет зависеть от разных факторов:

- Конъюнктура рынка диктует стоимость.
- Сколько получают другие подобные компании.
- Стадия разработки вашего продукта.
- Степень риска - рыночного и технического.

…и после того, как вы их израсходуете, вам понадобится <u>больше</u>, и вы будете искать <u>новых</u> инвесторов или партнеров.

…Я и не говорил, что это будет легко.

Где я смогу найти деньги?

Вы не можете просто так сказать, что инвесторов и партнеров здесь нет.

Попробуйте получить рекомендации и советы у сотрудников, участвующих в проектах МНТЦ или УНТЦ.

Посещайте профессиональные встречи предпринимателей, выставки предприятий и форумы инвесторов. Такие профессиональные мероприятия проводятся и здесь.

Например, УНТЦ в течение нескольких лет финансирует проведение различных встреч, в которых участвуют западные бизнесмены и компании.

Поговорите с участниками

На ЛЮБОЙ встрече, где вас и других участников просят представиться, воспользуйтесь возможностью

ПРЕДСТАВИТЬ СВОЮ ЭКСПРЕСС-ПРЕЗЕНТАЦИЮ.

Когда вы садитесь за стол во время завтрака или обеда на конференциях, садитесь рядом с незнакомцем, с тем, кто необязательно говорит по-украински.

Не садитесь рядом с другом или коллегой.

…Есть ли у него или у нее деньги? Не обязательно.

Однако вы можете выяснить, ЗНАЕТ ли он кого-нибудь, кто мог бы инвестировать средства в вашу компанию.

НЕ ПРОСИТЕ У НЕГО ИЛИ У НЕЕ ДЕНЕГ!

Общение и установление контактов

Будьте готовы поговорить с ними. У вас НЕ ТАК много времени.

Делегация из вашего института должна общаться с людьми на встречах, технических конференциях, торговых выставках и других мероприятиях.

В течение всего года УНТЦ субсидирует посещение группами отечественных ученых собраний и торгово-промышленных выставок в США. Это дает вам еще больше шансов найти финансирование. Воспользуйтесь возможностью «экспресс-презентации».

Если вы посетите университет или национальную лабораторию в США, попросите устроить вам встречу
с сотрудниками их ОТДЕЛА ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ, кроме встречи с их учеными.

НЕ ПРОСИТЕ У НИХ ДЕНЕГ. ПОПРОСИТЕ ДАТЬ ВАМ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ.

Все это называется ОБЩЕНИЕМ И УСТАНОВЛЕНИЕМ КОНТАКТОВ.

Помогайте друг другу

Если ваш институт посетят гости с запада и вас попросят представить ваши технические проекты, начните свой доклад с экспресс-презентации в качестве вступительного слайда.

…Если ваши гости не технические работники – им это понравится.

Обязательно делитесь и обменивайтесь списками полезных контактов со своими коллегами.

Все эти подходы - превосходные способы ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ и ПОМОЩИ ДРУГ ДРУГУ. Если один из вас достигнет успеха, для следующего это будет намного легче.

Не рассчитывайте, что кто-то это сделает за вас

Если в вашем институте ЕСТЬ работник, который обязан делать это ЗА ВАС, ему понадобится ВАШЕ ПОЛНОЕ УЧАСТИЕ В ПОИСКЕ ИНВЕСТОРОВ И ДЕНЕГ!

…Помните, что я сказал, в чем ДЕЙСТВИТЕЛЬНО состоит роль каждого члена руководящей группы? Да, правильно, В ПОИСКЕ ДЕНЕГ.

Нет никакой возможности избавиться от этой ответственности, так что привыкните к ней. В конечном счете, это ВАША ответственность, это ваше ЖЕЛАНИЕ, ваша СТРАСТЬ, и ваша технология.

ИТАК**:** Что же нужно для того**,** чтобы достичь успеха в бизнесе**?**

Теперь вы знаете, что одной только технологии не достаточно.

Нужен план, команда и нужны…

Деньги и СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ! Нужны вы сами!

Вы! *. . . каждая изобретательная, творческая и дисциплинированная часть вас.*

Вопросы?

Благодарю за внимание!

Вик Корсун (или Виктор Федорович)

Консультант-координатор, Программа партнерства научных центров

vickorsun@msn.com

Do not translate Back-up slides

What Does it Take to Succeed in Business?

…*All the things you were afraid to ask,*
*all the questions …*you didn't know you should ask, and
some of the answers …you never wanted to know…

- My presentation will touch on many issues dealing with business start-ups.
- But the focus here is to encourage the development of a <u>success-oriented</u> <u>mind set</u>.
- Time constraints allow me to concentrate mostly on the <u>essentials of success</u> and <u>overcoming obstacles</u> to success.

<u>Note</u>: In my talk, whenever I say <u>he</u> it can also mean <u>she</u>.

Before I begin I would like you to do something…

Please take out a piece of paper and write down the telephone number of your best friend.

I will get back to this later…

If you want your company to be successful,

YOU must become a LEADER.

You are your company's leader and you must ACT as a leader.

Others will follow.

How many new businesses succeed in the US?

<u>One</u> out of <u>10</u> succeed!

What happens to the <u>other</u> 9?

The managers of those 9 FAILED companies become the management teams for other start-ups!

In a Success-Oriented mind-set
Everything that might be called
A FAILURE, we call *experience and learning*.

Hit that Homerun!

With the chance of success being 1 out of 10, it means that <u>one</u> successful company has to pay off big to make up for the other 9 losses.

That ONE major success is called a HOMERUN (as in baseball).

The investor looks for you to hit HOMERUNS!

Formal agreement

The agreement between you and the investor establishes the basis for the company and governance of the company.

Signing the agreement document is a major milestone. You will now have a formal and legal way of working with each other, and each of you has the protection that the agreement offers and spells out.

YOU MUST ADHERE TO THE TERMS
THAT YOU SIGNED!

How many new businesses succeed in the US?

<u>One</u> out of <u>10</u> succeed!

What happens to the <u>other</u> 9?

The managers of those 9 FAILED companies become the management teams for other start-ups!

In a Success-Oriented mind-set
Everything that might be called
A FAILURE, we call *experience and learning*.

Money

What is an Exit Strategy?

It is the ways the investor earns a return, or profit, on his investment in the company, and then “exits” at some point in the future with his profits.

Typically there are 3 ways for this to happen.

1. Your company becomes profitable in a few years.
This is the way it happens for most companies, if they succeed.

2. The company gets sold to another company.
This happens to some companies.

3. The company is so successful and has grown so much that the company decides to sell its shares to the public through an IPO.
This happens to only a few start-up companies.

What is an IPO?

…Initial Public Offering

That's when your privately owned company sells shares of stock to the public on Wall Street.

The company becomes part of the stock market and becomes a publicly traded company with their shares being sold worldwide.

…*But that's a whole other story. Not today.*

Determining Value

During negotiations the “paper value” of the company will be determined between you and investor. This is a very important period of negotiation.

The “value” of your company becomes what others are willing to pay for it.

To come to an agreement the investor has to agree with you as to the dollar value of your contribution to the new company.

In assigning a dollar value to your contribution you have to be realistic and flexible. If you assign a dollar value that is too high vis-à-vis the dollar investment of the investor, it is unlikely that you will come to terms.

Division of Equity

When you create the legal company, the founders divide up the ownership of the company:

- The scientist gets a certain % of shares,
- The institute may get a % of shares,
- The founding investor will get a certain % of shares,
- A certain number of shares are given to the management team, and
- A certain number of shares are reserved for future distribution.

What are the sources of funding

Venture Capitalists (VC's)	You
Angels	Your family
Banks	Your friends
Companies	Your company through selling products

It takes a LONG time to find money.

12 months, 24 months, easily, or even 36 months.

…Remember those experiments?

…Finding $$$ also takes a long time.

Who are Angels?

An angel is an investor who wants to invest his money in start-up companies!

These are the people you need to find first. Angels are usually wealthy individuals who don't belong to venture capital firms.

Venture capitalist firms will usually fund companies who have received some amount of funding from elsewhere first.

Where do I look for money first?

- First, use your own.
- Then your family's.
- Then your friends' and colleagues'.

This is usually the case in the US and Europe.

Your situation here may be different. However, you should at least be able to show an investor how much of your personal time, energy, and resources you have put in.

Don't overlook friends and colleagues. A few people putting money together jointly can generate initial capital for starting a company.

Your friends would contribute because they BELIEVE in you.

Skin in the Game

The investor wants to see your commitment, that is, YOUR SKIN IN THE GAME – a term used in the US. This will convince him that you will work as hard as possible to hit that homerun.

He wants you to be MOTIVATED and he believes that your own "skin in the game" will motivate you the most.

Remember those 40 hours per week.

Forget that.

60 hours…80 hours…

Whatever it takes!

Oh, I almost forgot!

I had asked you at the beginning of my talk to write down a telephone number.

If you could take it out again please…

Now that you know how to find $$$ for your company, you can begin your search by calling your best friend and practicing your Elevator Pitch on him or her.

This will get you started…

Keep larger goals in mind

It is necessary for you to keep the larger goals in mind. You should not believe that you are selling out to the capitalists. You have to get beyond your past. You MUST get into the business game.

I am NOT saying to you that the market-driven system is the best that there can be, but it is the system that exists today to play in. You must advance yourselves.

You have to get past: Is someone going to cheat you?

Remember, 100% of zero is zero.

You want and need to get a piece of the pie, …and then grow the pie.

Know and trust yourself. From this strong position you can learn to know and trust the investor.

Be Realistic!

Figure out ahead of time what will be fair to you.

BE REALISTIC.

DO NOT say, a French scientist would get more.

Remember you are not a French, English, American or Japanese scientist, and you have not been in the business game long enough yet.

Success for you cannot be measured by the standards of a German scientist.

Once the agreement is signed stop comparing. DO the best job that you can.

Monitor yourself

Here's a tool you can use to stay on target:

Keep a running list for 3 specific activities that you MUST do every day.

- Count the number of times you used the Elevator Pitch that day, and write it down.
- Count the number of new contacts you found that day, and write that down.
- Count the number of contacts you called or e-mailed that day, and write that number down.

What you are doing in this process is called COLD CALLING.

All of this IS <u>super</u> difficult… But you have been asked to do super difficult things before, maybe even impossible things…

You can do it!

There's more to it than what I was able to say to you today, of course.

I couldn't tell you EVERYTHING in just 20-30 minutes.

Remember, we believe in you.

We believe that you can succeed in business.