

[סגור חלון](#) ✕



פרו-בונו גם בעולם הסטארט-אפים: הוקם פאנל יועצים, בחינם, לקידום חברות

יזם האינטרנט דורון חבשוש הקים פאנל של יזמים מנוסים שלא למטרות רווח, כדי לייעץ ליזמים בתחילת דרכם להפוך רעיון לחברה - "גלובס" הוא מסביר: "מרבית היועצים אצלו היו בנעלי היזם, והם יודעים עד כמה קשה לקבל דעה מקצועית ואובייקטיבית, שלא ניתנת תמורת תשלום"

נועה פרג

3/6/2008

בשוק ההיי-טק הישראלי מוקמים סטארט-אפים חדשים כמו פטריות לאחר הגשם. נדמה כי רעיונות וטכנולוגיות בעלי פוטנציאל נמצאים בשפע בקרב היזמים הישראליים. אולם, הבעיה המרכזית שמלווה הרבה מן החברות היא המודל העסקי: כיצד מתרגמים רעיון למערכת שמייצרת הכנסות.

סוגיה זו היא שהביאה ליוזמה החדשה של דורון חבשוש, איש אינטרנט, שבין היתר ניהל את תחום הטכנולוגיות באורנג', עבד בחברת האינטרנט מאליוג, והקים את חברת PayPerLead, המתמחה בשיווק ופרסום אפקטיבי באינטרנט.

חבשוש מתמקד כיום בליווי עסקי של חברות סטארט-אפ, ומתוך כך הגיע הרעיון למיזם הנוכחי. חבשוש חיפש, לדבריו, דרך לסייע לחברות ישראליות שנמצאות בתחילת דרכן, והחליט ליזום פאנל של יועצים ממגוון תחומים בתעשייה, שיפגוש חברות סטארט-אפ צעירות במטרה לסייע להן בהבניית מודל עסקי יציב ומתאים.

יש גם לא מעט יועצים שהקימו אופרציות בתחום הזה, אבל מרביתם גם יעלו לחברות הצעירות לא מעט כסף. והנה, קורם עור וגידים רעיון חדש שמראה שפרו-בונו, סיוע חינם, יש לא רק בעולם המשפט.

פאנל היועצים, שנפגש בשבוע שעבר בפעם הראשונה, נוצר לדבריו "במטרה לסייע לחברות צעירות לקבל דעה כנה, אמיתית ומקצועית, שתסייע ליזמים בהקמת החברה ובתפעול העסקי שלה". הוא מסביר כי "המטרה היא לתת עצות בחינם, שלא למטרות רווח, מתוך סוג של ציונות. מרבית חברי הפאנל היו בנעלי היזם, בתקופה כזו או אחרת, וכולם יודעים עד כמה קשה לקבל דעה מקצועית ואובייקטיבית, שלא ניתנת תמורת תשלום".

הפאנל בעל מיקוד ברור באינטרנט. חבריו כוללים גם את רון פורת, מנכ"ל חברת האבטחה Hacktics; יונתן גריפית, יזם שהקים את חברת XYWidgets המתמחה בהפצת וידג'טים; רועי קרתי, שמסקר את תעשיית ההיי-טק הישראלית עבור הבלוג הטכנולוגי TechCrunch ואחראי על תחום האינטרנט בקרן ההון סיכון L Capital שנסדה על-ידי יונתן לייטרסדורף; עו"ד יורי קרייסברג, רו"ח טל כרמון, ושלומי גנץ, מנכ"ל חברת הייעוץ האמריקנית BlueBrick. "נוסיף עוד מומחים, בהתאם לאופי הפעילות של החברות שישתתפו במיזם", אומר חבשוש.

במסגרת הפאנל, שיתכנס אחת לחודשיים, יציגו היזמים את המוצר שלהם, ויתנהל דו-שיח בינם לבין

היועצים. לאחר מספר ימים, יקבלו היזמים מסמך רשמי, שבו תפורט הדעה של כל אחד מחברי הפאנל על המוצר, ועצות פרקטיות לביסוס המודל העסקי של החברה. המסמך יעמוד לרשותם של היזמים, "וייתן להם תוקף לגבי איכות וטיב המוצר והמודל, ויקנה להם ביטחון ללכת עימו לקרנות הון סיכון או למשקיעים", מסביר חבשוש.

* איזה סוג של חברות אתם מחפשים?

חבשוש: "כאלו שנמצאות לפני גיוס ה-Seed אבל עם מוצר ברור ורעיון אמיתי, או שנמצאות לאחר ה-Seed אך נתקלו בקשיים טכנולוגיים או ברמה העסקית".

לפאנל הראשון הגיעו שתי חברות ישראליות, שסירבו לחשוף שמן, והמטרה היא שבכל פאנל ישתתפו 4-5 חברות. יזמים שמעוניינים להשתתף יכולים לשלוח אליו מסמך על החברה.

ליצירת קשר: doron@dhconsulting.info