

创业企业如何赢得VC的芳心？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E4_BC_81_E4_c123_280931.htm 在大多数情况下，赢得VC商的芳心，打开他们的钱袋子需要更多的智慧和耐心。美国IDG集团董事长麦戈文曾说：“作为一个风险投资商，如何在最短的时间内判断一个人是不是有创业激情，一个最直观而简单的判断方法是让他给我开车，如果他不停地踩油门、摆弄方向盘，总想超过前面的车，就说明这是个有激情的人，比中规中矩的要好。”然而，并不是每个创业者都能碰上给麦戈文开车的机会，并得以靠个人魅力征服投资者。在大多数情况下，赢得VC商的芳心，打开他们的钱袋子需要更多的智慧和耐心。管理经验更重要“没有什么比创业者曾经的成功业绩更能打动投资者。”IDG技术创业投资基金副总裁李建光在总结IDG的投资标准时说到。他认为，中国是个创业成本相对低廉、投资成本相对高昂的国家。因此，IDG在中国的投资，会比在美国更加谨慎一些，对创业团队的相关从业经验和管理能力都有严格的考察。快步易捷信息服务有限公司是IDG技术创业投资基金2000年初投资的一个项目。快步易捷第一次与IDG接触，是2000年初在广州宝供公司召开的一次会议上。“我们不知道那天有风险投资商出席。也许是我们的演示打动了IDG的人，当我们从讲台上下来，IDG就开始和我们接触了。”罗弘说。事实上，的确是快步易捷说服客户的能力打动了IDG，而他们的管理团队的背景也给人留下了深刻的印象：一个由职业经理人组成的创业团队，五个创业者平均年龄38岁。“我们不是校园里的创业

英雄，风险投资商从我们的经历中找到了让他们放心的东西。”罗弘说。快步易捷从与IDG接触，到最终完成资金注入，仅花了3个月的时间。平衡、良性的管理架构是关键除了创业团队里每个人的素质和经验之外，创业者个人之间的责任义务分配，也就是公司在雏形期便孕育着的“企业性格”，也是决定投资人是否投资的重要因素。“创业公司面对的是一个新的市场，开拓新市场的过程充满了变数，因此，需要一个强有力的CEO，领导公司往正确的方向走。但是，一个过于专权、对周围的人缺乏信任的创业者，风险投资人是不会愿意与之打交道的。”亚洲数码联盟中国区总经理苏绍文说。苏绍文曾经与中关村一家做流媒体技术开发的公司谈了半年的投资事宜，未获成功。在他看来，这家公司的情况，反映了大多数国内创业企业的一个普遍现象，即创始人大权独揽，对公司的健康发展造成了损害。该公司创始人1993年中关村创业，目前其流媒体应用已经在市场上占据了一定份额。该公司的主要问题一是创始人兼CEO的知识结构不能适应公司的快速发展。该创始人是技术人员出身，对服务不愿意深入，因此公司的售后服务一直很糟糕，并影响到客户对其的信任；二是中层管理人员严重缺乏。由于创始人自己占据了公司80%左右的股权，不愿意用股票期权来吸引有经验的管理人员加盟，造成中层管理人员极度匮乏和原有人才的严重流失。最致命的是，公司的一些关键部门，都由老板的亲戚把持。“我们试图影响他、说服他，但未能成功。如果他是一个更加有弹性、态度开放的人，问题可能早就解决。”对该公司员工、竞争对手和客户进行深入调查后，苏绍文放弃了进一步接洽的努力。南洋林德投资集团总裁温元凯

也认为，目前很多国内创业者心态不成熟，是阻碍其获得风险投资的最大障碍。“很多创业者有一种小业主心理，如果不打破这种小业主心理，公司很难做大。”温元凯说。事实上，在吸收风险投资的过程中，投资人和创业者的股权分配，永远是风险投资人关注的焦点。一般而言，在股权架构上有以下两条特征的企业，风险投资不愿意进入：一是某一个创业者在股权上占绝对优势的企业；对于风险投资人来说，投这样的企业风险过大，很难制约创业者做出错误的决策；风险投资商更希望能在一个创业者持股相对较为平均的环境下进入，快步易捷和中华学习网在创业团队持股就相对分散，二是该创业企业已经有了占主导地位的投资人。对于创业者在创业企业中占多大的股权较为合适，中华学习网CEO黄波的想法比较开通：“如果风险投资的到来能够帮助公司业务迅速做大，自己损失一点股权也没什么。因为创业者手中的股权值多少钱最终是由企业的发展状况决定的。”理性的做法应该是双方达成利益共同体，实现双赢。一个创业企业，就是这样从一点一滴之处走向成熟 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com