

סוסלי אבי רותם נטהלי

מיזוגים ורכישות

- רלוונטיות לשנה הקרובה, כנרכשים ורוכשים

- כמה פוקוס זה לוקח מהצד הרוכש

- כמה פוקוס זה לוקח מהצד הנרכש

- מוטיבציות לרכישה

- TAM

- לקוחות מול מוצר

- עובדים

- למי Corp Dev מדווח

- התהליך

- "אי אפשר למכור חברה"

- LOI

- פנייה לאחרים

- (+אבי) בנקאי? מתי לוקחים, מבנה שכ"ט

- הזוית של VC בצד של הרוכש

- כחברי בורד

- הכנסת משקיע למימון הרכישה - חיצוני או פנימי. לפני או

- אחרי חברת מטרה, קו אשראי לגישור

- תמחור עסקה (+סוסלי)

- מיפוי אינטרסים, סיכונים

○ מכפיל ARR / רכישה אסטרטגית / Acquirehire

○ תמהיל: אקוויטי (common) + מזומן

○ ריטנשן: שונות גבוהה, על פני שנתיים

○ Earnouts

● אחרי הרכישה (רותם + סוסלי)

○ אינטגרציות, כולל סיפורי אימה

○ מערכות מידע

○ טיפים להצלחה. אופרציה של אחרי. טייטלים

○ ריטנשן

○ תרבות

○ מתי לחתוך במידה וזה לא הולך?

ניהול קריירה

● סוגים שונים של CFOs

● מה מחפשים לפי שלבים

● מטעם הבורד/מנכל

● סוסלי שיח פתוח

● האם להודיע קודם או לחפש בדיסקרטיות? (+נטהלי)

● לעזוב בטוב

● מה לקחת בחשבון (+סוסלי)

○ היכן יושבת המנכלית

- מי הקרנות
- מי הפאונדרים, פעם ראשונה/שניה. חיבור
- שאר חברי ההנהלה
- מטריקות עסקיות, כן או לא. Burn multiple, Payback Period
- גלובל או לוקאל
- שווי חברה, תוספת מימוש, אקסלרציה (אבי)
- דגלים ומזל
- סבלנות האם הצלחה בעבר חשובה למשקיעים?
- רותם: מה שינינו את דעתנו?
- עבור צעירים: מספר 1 בחברה קטנה או מספר 2 בחברה גדולה
- אקו סיסטם / נטוורקינג
- קרנות - איך מפתחים את זה (לפתח מודעות, אירועים, MBA, דיו דיליג'נס, ניצול הזדמנויות).
- שותפי ביג4, +איך נראית המלצה לא טובה?
- הד האנטרים
- יועצים ארגוניים
- קולגות

ניהול מזומן

- פתיח: שיח שהשתנה כאשר מגייסים כסף
- מתי להוסיף פונקציית גזברות? כיצד למדוד?
- שריפת מזומנים
- שליטה ובקרה
- אחורה: BvA (עקיף/ישיר)
- קדימה: חיזוי מדי חודש/רבעון
- מדידה (burn multiple, collection vs. mrr)
- שריפה מול צמיחה, path to profitability
- כמה לגייס וסוג (חוב/הון עצמי/venture lending) גישור
- גידורים
 - מתי לגדר? (סוסלי)
 - יועצים (רותם)
 - תעודת ביטוח
 - בורד
 - אסטרטגיה (לכמה זמן קדימה)
 - באפר: בין ל- 1-2 חודשים
 - פיזור (בנקים גדולים לעומת קטנים, טריטוריה, דירוג)