

Чем самый влиятельный человек уанета похож на рядового стартапера — один день Евгения Сысоева

Роман Судольский 23 Декабря 2014
<http://ain.ua/2014/12/23/555247>

Вчера [AIN.UA](http://ain.ua) опубликовал итоги экспертного опроса, определившего наиболее влиятельного человека уанета по итогам 2014 года. В прошлом году управляющий партнер AVentures Capital Евгений Сысоев, метеором ворвавшийся в мир украинского IT-бизнеса, остановился за шаг до первого места в рейтинге. А уже в этом — победил, причем с очень внушительным отрывом от преследователей. В разговоре с ним корреспонденту AIN.UA удалось выяснить, какой ценой достигается такое признание со стороны коллег по рынку.

Воображение многих стартаперов рисует венчурного инвестора человеком, который ведет расслабленную праздную жизнь и ездит по конференциям с чемоданом денег. Почему-то многие считают венчуров и стартаперов едва ли не антагонистами, представляющими два разных мира и противостоящих друг другу при совместной работе. Но, по мнению Сысоева, у этих двух персонажей очень много общего. «Мало кто из предпринимателей действительно понимает, кто же такой венчурный инвестор, — говорит Евгений. — И еще меньшее их количество понимает, как много общего у предпринимателей и инвесторов». По мнению Сысоева, многие инвесторы, если не большинство, считают себя самих такими же технологическими предпринимателями, как и фаундеры стартапов.

«Мы с тобой одной крови»

Во-первых, в начале жизни фонда венчуры, как и молодые предприниматели, вкладывают в свою работу собственные деньги и собственные годы жизни — вплоть до 7-10 лет подряд. При том, что значительный заработок и те и другие могут получить не раньше, чем через 5-7 лет — при первых больших экзитах. Как среди первых, так и среди вторых случаются исключения, которые лишь подтверждают правило. Недавно увлекшись бегом и велоспортом, Сысоев нашел в них немало параллелей с бизнесом, в котором он работает. «И венчурные инвесторы, и предприниматели бегут супермарафон, — говорит Евгений. — При этом в пути им часто приходится между делом преодолевать спринтерские дистанции, иногда даже с препятствиями».



Чем же так сложен хлеб венчурного инвестора? Технологический предприниматель оббивает пороги сотен клиентов-инвесторов-партнеров — особенно на начальной стадии своего бизнеса. «Как вы уже можете догадаться, то же самое делает и венчурный инвестор», — говорит Сысоев. В день он проводит 5-6 встреч, в перерывах между которыми читает 200-300 входящих писем и отправляет примерно столько же. «Кто там из стартаперов жаловался на интенсивный график?», — усмехается он. Информационный поток у инвестора гораздо интенсивнее, чем в любом стартапе. К тому же, венчуру приходится быть мультидисциплинарным — в течение дня он часто вынужден говорить про 5-6 разных сегментов рынка и 5-6 функциональных зон (стратегия, маркетинг, продажи, построение продукта, финансы, HR и так далее).

Принцип перевернутой пирамиды

В отличие от фондов прямых инвестиций, где мало управляющих партнеров и много сотрудников среднего звена и аналитиков, венчурные фонды устроены по принципу перевернутой пирамиды. И именно партнеры делают в них основную работу. По словам Сысоева, в Sequoia Capital — самом успешном фонде в истории — управляющих партнеров гораздо больше, чем, к примеру, инвестиционных аналитиков. «Это связано с тем, что у нас слишком неповторяемые задачи, —

объясняет Сысоев. — И для венчуров гораздо важнее soft skills, а не hard skills, важнее понимание, видение, а не умение дотошно выстраивать детальные финансовые модели». В фондах прямых инвестиций, которые вкладывают на поздних стадиях, калькуляция поддается практически все, потому можно делегировать задачу и подчиненные смогут решить ее с таким же качеством, что и человек, который занимается этим 10 лет. «У нас все иначе — слишком много переменных и меняющиеся задачи», — говорит Евгений.



С Евгением Ленгом и Александром Галицким

Еще одно сходство — как у стартапов, так и у фондов идея стоит не так уж много — все сводится к execution. К буму стартапов в Украине добавляется бум ангельских инвестиций и фондов — в этом году их запустилось минимум пять. «Хочу напомнить моим новым коллегам по цеху, что, как и любом бизнесе, много зарабатывают только лучшие из лучших, — говорит самый влиятельный человек уанета. — Чтобы быть лучшим из лучших, надо очень много знать и очень много работать. Для инвестора очень важно любить то, что подрывает тебя с кровати каждый день и держит мотивированным работать допоздна».

Зачем венчурному инвестору посещать конференции

Шанс вырваться из непрерывного потока встреч и писем венчуре выпадает шанс в праздники, а также в дни конференций. Сысоев признает, что инвесторов часто троллят за участие в конференциях. «Но мы видим много value от участия в

профильных для наших портфельных компаний ивентах», — объясняет Евгений. По его словам, конференция — это место где сходятся участники экосистемы — партнеры, клиенты, журналисты, инвесторы и стратеги. Как правило, Сысоев и его партнер по фонду Андрей Колодюк за год участвуют минимум в 10 конференциях по всему миру.

В Украине Сысоев проводит лишь половину года — остальное время летает по миру, помогая с развитием портфельным компаниям фонда. Еще около месяца он проводит в поездках по Украине, и примерно 150 дней в году — в Киеве. Такого графика придерживаются далеко не все венчурные инвесторы. «Большая часть американских венчурных инвесторов 80% времени проводят в Калифорнии, довольно редко поднимая задницу», — говорит Сысоев.

Искусство говорить «нет»

За два года AVentures Capital получил около 1500 заявок от стартапов. В целом Сысоев оценивает украинский рынок примерно в 2000 проектов, то есть три четверти всего рынка уже находятся в CRM-системе фонда. В среднем на почтовый ящик фонда приходит 80-100 заявок в месяц. По словам Евгения, топовые фонды СНГ вроде Almaz Capital или Runa Capital принимают более 10 000 заявок в год.

«Сложная и неотъемлемая часть нашей работы — говорить «нет», — говорит Сысоев. Из 1000 принятых в этом году заявок AVentures закрывает 5-6 сделок. 99% стартапа получают отказы не потому, что инвесторы не верят в их будущее. Сысоев допускает, что около 10% из приславших заявки стартапов могут вырасти в достаточно большие компании. Но фонды обычно структурированы так, что больше 5-10 сделок в год они не проводят. «Сложная часть нашей работы состоит в том, чтобы говорить нет компаниям, в будущем которых иногда ты веришь, иногда нет, но при этом давать позитивный конструктивный фидбек, — объясняет инвестор. «Некоторым проектам, которым мы сказали «пока нет», мы даже можем продолжить помогать по бизнесу».

Через предварительное сито просеиваются примерно 10% от всех стартапов, приславших заявки в фонд. За год это порядка ста проектов. И уже из них лишь 5-6% дойдут до сделок. «Стартапы должны понимать, что если с вами серьезно общались, но в итоге сказали нет, то вы не должны воспринимать это близко к сердцу. Это может быть «пока нет», и предпринимателям рекомендую регулярно присылать апдейты инвесторам, которые сказали нет», — говорит Евгений.

Когда закончились деньги

Можно быть самым крутым в мире венчурным инвестором — но и это не спасет большой процент компаний, в которые ты инвестировал, от банкротства. В портфеле AVentures Capital таких компаний пока нет, но Сысоев прекрасно понимает, что это

дело времени. Часто кэш заканчивается даже у компаний, в которые инвесторы продолжают верить. Случиться может что угодно — не рассчитали, не успели, задержался платеж, сорвался контракт... В таких случаях фонд часто принимает решение инвестировать в компанию дополнительные деньги.

Гораздо сложно обстоят дела, если инвесторы вложили в компанию много денег, но разуверились в ее перспективах. В этом случае венчуру приходится бороться с желанием бросить утопающему стартапу соломинку, ведь если денег не дашь — компания летит в пропасть. «Если ты уже инвестировал в компанию \$1 млн, а сейчас ей для выживания надо пусть даже \$100 000, но в компанию ты больше не веришь — ты не даешь ей \$100 000», — объясняет правила этой жестокой игры Сысоев. Перед каждым новым раундом он как будто знакомится с каждым стартапом и его командой заново. И заново оценивает свою веру в то, может ли компания добиться успеха.

Все только начинается

Сысоеву, как и другим венчурам, приходится работать со своими эмоциями — иначе в этом бизнесе не выжить. Даже на американском рынке прибыльными являются меньше половины венчурных фондов. Украинский венчурный рынок пока молод, но Евгений уверен, что и здесь топовые фонды будут зарабатывать: «Вопрос только в том — какой процент фондов будут прибыльными и насколько прибыльными». Безусловно, среди них он видит и AVentures Capital, который пока не испытывает большой конкуренции на украинском рынке.

Первые 2-3 года — самые активные в жизни венчурного фонда. Обычно в этот период фонд инвестирует деньги, следующие 3-4 года помогает проинвестированным компаниям развиваться, а в последние пару лет происходят экзиты. AVentures Capital, возглавляемый Сысоевым и Колодюком, завершает второй год своей работы. В этом году фонд закрыл несколько сделок, которые еще не объявлены. Такие же планы у компании и на следующий год. Параллельно Евгений и Андрей уже строят новый фонд, который начнет инвестировать ориентировочно во второй половине 2015 года.

О проблемах и сложностях судьбы венчурного инвестора самый влиятельный человек уанета может говорить очень долго. Впрочем, ни одна из них не заставит его отказаться от подобной участи. «Я кайфую от того, чем занимаюсь, получаю кучу позитивных эмоций от общения с молодыми и талантливыми предпринимателями. Помогать им — деньгами и не только — большая честь и мотивация для меня», — объясняет Сысоев.