

عقد شركة ناشئة وتوزيع حصص المؤسسين

يعتبر تأسيس الشركات الرائدة رحلة رائعة لما تحمله من شغف لخوض المغامرة لتحقيق احلامك، وهي رحلة وليست محطة في حياتك لأنها ليست إجراء مؤقت، ولكن رحلة مستمرة باستمرار المشروع نفسه لما تواجهه يومياً من عقبات ومشاعر مميزة بالتعامل مع هذه العقبات وتجاوزها بنجاح.

مشاركة آخرين في خوض هذه الرحلة له أثر إيجابي كبير على الرحلة لوجود من يقف معك ويكمل نواقصك في مواجهة المخاطر واكتساب الفرص التي تسهم بإنجاح الرحلة وتسريع خطوات نموها. كما أن المساهمين يفضلون بالاستثمار في الشركات الناشئة القائمة على عدة مؤسسين ولا تعتمد بشكل جوهري على مؤسس واحد.

كل ذلك، يدفعك لمشاركة من يشاركك الشغف والحلم في تأسيس هذا المشروع الناشئ، إلا ان هذه الخطوة تعتبر حساسة والتي قد تدفع المشروع للفشل إذا لم تكن مبنية على أساس واضح ومتمين.

في هذه المقال والمقالات القادمة سأحاول جعل هذه المسألة واضحة بحيث يمكنك تأسيس شركتك مع شريكك على أساس علمي. سأتناول في هذا المقال أسس توزيع الحصص بين المؤسسين.

ملاحظه مهمة، هذه المقال ستقوم على افتراض ان المؤسسين لن يستمرو المال في رأسمال الشركة، ولكن سيعتمد بشكل جوهري على استقطاب المستثمرين والحصول على المال المطلوب لتأسيس الشركة وتشغيلها.

العوامل وحجم الأهمية لكل معيار

العامل	الوزن
أهميته لتشغيل الشركة	24%
دوره في تطوير المنتج/الخدمة	18%
دورة في العلاقات مع المستثمرين	18%
دورة في إتمام المبيعات	11%
دورة في العلاقات مع العملاء	11%
دورة إعداد التقارير المالية	11%
دورة في تطوير الشركة	6%
دورة في استقطاب المستثمرين	0.2%
الخبرة ذات العلاقة بمجال الشركة	0.2%
القيام بمهام مدير تنفيذي الشركة	0.1%
العزم على التفرغ للعمل بدوام كامل بالشركة	0.1%
صاحب فكرة الشركة	0.1%

تواصل معي - خميس الشرياني



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا

تفاصيل العوامل

أهمية المؤسس للمشروع 24%

إذا كان نجاح الشركة يعتمد على أحد المؤسسين بشكل جوهري، فإن هذا المؤسس يتوجب ان يحصل على حصة الأسد، وقد توزع هذه الحصة على عدة مؤسسي إذا كان نجاح المشروع يعتمد على مجموعة وليس شخص واحد بذاته. عموماً هذا العامل تمثل أهميته 24% في توزيع حصص المؤسسين.

تطوير المنتج/الخدمة 18%

مهما كان شكل الشركة (مؤسسة، شركة ذات مسؤولية محدودة، شركة مساهمة) أو مجال الشركة (ضيافة، صيانة، الخ) فإن نجاح هذه الشركة وتميزها يعتمد على تلك المنتجات أو الخدمات التي تقدمها ولذا فإن المؤسسين الذين سيلعبون دور رئيسي في تطوير هذه المنتجات والخدمات هم الأشخاص الذين سيحققون نجاح هذه الشركة، ولذا يعطى هذا العامل أهمية 18% في احتساب حصص المؤسسين.

علاقات واستقطاب المستثمرين 18.3%

كما تم الإشارة سابقاً، فإن توزيع هذه الحصص يكون لمؤسسين الذين ليس لديهم نية لاستثمار أموالهم في تأسيس الشركة، ولكن سيكون ذلك من خلال أموال المستثمرين. وعملية الحصول على أموال المستثمرين يعتمد على عاملين رئيسيين ويتوجب الفصل بينهم وذلك لأهمية ذلك لقيام الشركة، فبدون حصول الشركة على أموال المستثمر لن تقوم بالأساس.

علاقات مع مستثمرين محتملين 18%

الوصول إلى مستثمرين امر في غاية الصعوبة ولذا نسمع قصص مؤسس امازون وغيرهم عندما حاولوا الحصول على أموال لتأسيس شركاتهم التي تعتبر الان شركات قيادية في الأسواق العالمية، واجهوا صعوبات كبره وكانوا يستعينون بالأقارب والمعارف للحصول على أول مبلغ استثماري. لهذا فإن يكون لديك علاقة سابقة مع أحد المستثمرين المحتملين امر مهم جداً، فقابلاً ما يكون هو الشخص الوحيد المستعد للاستثمار في شركتك في وقت مبكر وقبل اثبات نجاحها في ارض الواقع. ولهذا فان المؤسس الذي يملك علاقات مع مستثمرين محتملين، وتمكنتوا من إقناعه في الاستثمار في شركتكم بعد العرض عليه الفرصة واقناعه فيه، سيكون مستحق 18% في احتساب حصص المؤسسين.

تقديم الفكرة و إقناع المستثمر 0.03%

ليس بالضرورة الشخص الذي سيصلكم بالمستثمر لديه مهارات العرض والاقناع، والتي تعتبر مهمة جداً في حصولكم على أموال المستثمر، لذا فإن الشخص الذي سيكون مسؤول عن ذلك وسيتمكن من اقناع المستثمر، سيحصل على 0.3% في احتساب حصص المؤسسين.

تواصل معي - خميس الشرياني



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا

قائد المبيعات 11%

إذا كان هنالك مؤسس أو مجموعة محددة من المؤسسين المخولين بقيادة أنشطة مبيعات الشركة من خلال التخطيط والتنفيذ، فإن هذا المؤسس أو المجموعة تستحق حصة أكبر في حصص المؤسسين حيث يمثل هذا العامل أهمية 11% في احتساب حصص المؤسسين.

قائد المالية 11%

إذا كان هنالك مؤسس أو مجموعة محددة من المؤسسين يتولون مهام التخطيط والتحليل المالي للشركة، هذا المؤسس أو المجموعة تستحق حصة أكبر في حصص المؤسسين حيث يمثل هذا العامل أهمية 11% في احتساب حصص المؤسسين، حيث ان الجانب المالي يلعب دور كبير في إنجاح وافشال المشاريع، وقد أوضحت الدراسات بأن ثاني سبب لخسارة الشركات الناشئة هو نتيجة لفشل في إدارة مالية الشركة.

العلاقات مع العملاء 11%

الشخص الذي يتولى قيادة العلاقات مع العملاء خصوصاً وإذا كان نطاق الشركة B2B، فإن هذا الشخص يلعب دور مهم جداً لحصول الشركة على عقد وعمال من عميل معين فإن هذا الشخص يستحق حصة أكبر في حصة التأسيس. عند توزيع الحصص يعتبر هذا العامل مهم ويمثل 11% في توزيع حصص الشركاء.

تطوير الشركة 6%

إذا كان هنالك يتولون مهام تطوير الشركة من حيث الإطار القانوني والتوسعي، فإن هذا المؤسس يستحق حصة تمثل هذا العامل أهمية 6% في احتساب حصص المؤسسين،

الخبرة في المجال الشركة 0.02%

الشركة التي يكون مؤسسها قد عمل ويتمتع بخبرة في مجال الشركة لا بد أنه سيكون مدرك لخبايا واسرار هذا المجال ولذا عندما يكون أحد المؤسسين لديه خبره في مجال الشركة، يحسب له 0.2% في توزيع حصص المؤسسين.

تواصل معي – خميس الشرياني



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا

الإدارة التنفيذية 0.02%

تحديد أدوار المؤسسين من الأمور المهمة وذلك لضمان عدم تداخل وتضارب أدوار المؤسسين في إدارة الشركة، ولكن قيام مؤسس بمهام مدير تنفيذي بمقابل قيام المؤسس الآخر بمهام أخرى ليس بذلك التفوق على الآخر، ولذا فإن من سيتولى مهمة مدير التنفيذي سيحصل على قيمة إضافية في الحصص، ولكن ليس بذلك القدر، حيث تمثل فقط 0.2% في احتساب توزيع الحصص.

العمل بدوام كامل 0.02%

تفرغ أحد المؤسسين للعمل بدوام كامل لصالح الشركة قبل الحصول على رأسمال المطلوب سيلعب دور مهمة لإنجاح الشركة ولذلك يعتبر هذا عامل مهم في توزيع الذي تمثل 0.2% من توزيع الحصص.

صاحب الفكرة 0.01%

يعتقد الكثير من الأشخاص بأن فكرة المشروع هي المحرك الرئيسي لنجاح وتميز المشروع/الشركة، وقد تكون مهمة نعم، ولكن ليست بتلك الأهمية والدليل على ذلك بأن وبعد إطلاقك المشروع، سيصلك عشرات الأشخاص الذين سيبلغونك بأن فكرة المشروع كانت تراودهم منذ فترة! لذلك تعتبر فكرة الشركة مهمة، ولكن تمثل فقط 0.1% في احتساب حصص مؤسسي الشركة الناشئة.

تواصل معي – خميس الشرباني



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا



أضغط هنا