



HARVARD ÜNİVERSİTESİ
TEKNOLOJİ GELİŞTİRME OFİSİ

Startup Rehberi



Harvard Üniversitesi lisans, lisansüstü ve
doktora sonrası araştırmacıları için
girişimci rehberi

İÇİNDEKİLER

Neden Bir Şirket Kurmalı?	2
Önemli Noktalar	5
Startup Süreci	6
Finansman Kaynakları	7
Yatırımcılara Sunum	8
Finans Terminolojisi	10
Şirket Hususları	13
Hisse Hususları	14
Girişimciler İçin Bazı Kaynaklar	15
Başarı İçin Püf Noktalar	16



TGO, araştırmalar sonucu ortaya çıkan yeni buluşlar ve platform teknolojileri çerçevesinde kurulan yeni şirketlerin potansiyelini keşfetmek için Harvard fakülte, mezun ve doktora sonrası araştırmacılarıyla birlikte çalışır. Yeni bir şirket kurmak (NewCo), var olan bir şirkette çalışmaya, uygun ve genellikle cazip bir alternatiftir. Yeni bir şirket kurmak, yeni doğan teknolojilerin gelişmesini ve ticarileşmesini hızlandırarak karşılanmamış pazar ihtiyacını cevaplayıp topluma yararlı olur.

Bu kılavuzu, siz hevesli girişimciye, laboratuvarınızdan doğan yenilikler ile çıktığınız yeni şirket kurma yolunda önünüze çıkacak soru ve sorunlar için kaliteli bir kaynak olma amacıyla hazırladık. Bu rehberin hedefi, tüm soruları cevaplamasından ziyade, sizin bu girişimcilik yolculuğunuzda Teknoloji Geliştirme Ofisi (TGO) ile tanışmanıza bir başlangıç noktası olmasıdır.

TGO, Harvard araştırmacılarına, yeni bir şirket kurup organize etmek gibi zorlu bir yolculukta rehberlik edebilecek girişimcilik uzmanlığına sahiptir. Ekibimiz, ilk aşamalarındaki yeni şirketleri harekete geçirme ve erken girişim konularında tecrübelidir. Bu şirketlere fon bulmada ve o fonu teminatlandırmakta ayrıca şirketlerin başarılı çıkışlarında onlarla bulunmuştur.

Umuyorum ki TGO, girişimcilik vizyonunuz doğrultusunda ilerlerken seçtiğiniz ortak olur: danışmanınız olup sorularınızı cevaplamak ve yeni bir şirket kurma yolundaki sürecinizde size rehberlik etmek için gerçekten hevesliyiz. Lütfen bir sonraki adımı atın ve istediğiniz zaman TGO'ya gelin, yeni girişim fikirlerinizi konuşalım. Sizi, girişimciliğin potansiyelini keşfetmeye, Harvard'ın genişleyen ve yeni girişimcilerden oluşan ekosisteminin bir parçası olmaya davet ediyoruz.

Isaac T. Kohlberg
Kıdemli İştirakçi Provost
Baş Teknoloji Geliştirme Görevlisi

Neden Bir Şirket Kurmalı?

Yeni bir şirket kurarken, akılda bulundurulması gereken pek çok şey vardır. Gerçek şu ki, bazı buluşlar yeni şirket kurumuna başlamak için daha uygun olabilir. Yenilikler, odaklanmış yeni bir girişimde, akademik bir laboratuvar veya büyük bir kurumdan çok daha fazla ilerleme kaydedebilir. TGO ve buluş ekibi, yeni kurulacak şirketin ticarileşme yolunda uygun bir rota izleyip izlemediğini belirleyen faktörlerin analizinde size yardımcı olur:

- Talep: Kaynak teknolojinin birden fazla pazara veya ürün imkanlarına uygun platform sağlama potansiyeli.
- Rekabet: Benzer çözümler sunan diğer şirketlerin tanımlanması.
- Lisanslama: Var olan şirketlerin teknolojiyi lisanslamaya göstereceği ilgi ihtimali.
- Fon: İş kurup büyümek için gerekli olan sermayenin varlığı, ayrıca olası yatırımcıların ilgisi ve yapabileceklerini araştırmak.
- Bağlılık: Mucitlerin bağlılık ve aidiyet seviyeleri.
- Destek: Yeni girişim ve teknoloji konularında gerçekten başarılı bir iş insanının mevcudiyeti.
- Yönetim: Yeni kurulacak şirketin yönetim kadrosunun deneyim, tutku ve güdülü.

TEKNOLOJİ GELİŞTİRME OFİSİ

MİSYONUMUZ

TGO'nun görevi; Harvard'ın buluşlarını, yetersiz kaynağı olan toplumlar dahil olmak üzere, daha erişilebilir kılmak ve Harvard'ın yenilikçi adımlarını, seri, profesyonel ve etkili gelişimini aynı zamanda ticarileştirilme sürecini besleyerek toplumun yararlanmasını sağlamaktır.

Bu yüzden TGO, fakültede yenilik ve girişimcilik ruhunu teşvik etmeyi, Harvard'ın sağlam fikri mülkiyet gücünü kullanmayı ve fakültenin yaptığı yeni buluşların gelişimini toplum yararına destekler.

Misyonumuzun yeni bir şirket kurma ile ilgili özelliklerinden bazıları:

Yenilik ve girişimi teşvik etmek

Harvard'ın akademik bağımsızlık, toplum yararına çalışma ve topluma bağlılık geleneğinden yola çıkarak, yeniliği ve hızla gelişen teknolojiyi teşvik etmek.

Fikri mülkiyeti korumak ve geliştirmek

Harvard fakültelerinden çıkmış yeni buluş ve icatları geliştirmek, lisanslamak, patentlemek veya bu buluş/icat için uygun olduğunda yeni bir şirket kurmak.

“TGO’nun yeni bir şirket kurma hakkındaki bilgisi kendi tecrübesinden geliyor ve yeni bir şirketin (NewCo) gelişimi için bu gerçekten çok önemli. Her adımımızda rehberlikleri ve yapıcı eleştirileriyle yanımızdaydılar.”

—GÖKHAN S. HOTAMISLIGIL

J.S. Simmons Genetik ve metabolizma Profesörü Genetik ve Kompleks Hastalıklar Ana Bilim Dalı Başkanı Harvard Halk Sağlığı Yüksekokulu





“TGO lisans sürecinin başlangıcında oldukça profesyoneldi. Hepsinden önemlisi, araştırmamız ilerledikçe, şirketin önemli bir kurumsal ortaklık kurmasını sağlayıp, devam eden lisans için paket programlar geliştirdiler.”

— Gregory L. Verdine , Kimya Profesörü, Kök Hücreler ve Yenilenebilir Biyoloji Bölümü, Fen Edebiyat Fakültesi

Önemli Noktalar

Yeni bir şirket kurmaya(NewCo'ya) karar vermeden önce aşağıdaki maddelerin göz önünde bulundurulması gerekir:

- 1 Buluşlar günümüz dünyasında hızla yerlerini alabilecek teknolojiler midir? Değillerse nasıl sınıflandırılmalıdırlar?
- 2 Ticari bir ürün ne kadar kısa sürede piyasaya sürülebilir?
- 3 Bu yeni girişim ne kadar risk taşıyor?
- 4 Teknoloji belirli bir kullanıma ve pazara sahip mi?
- 5 Fikri hakların sahibi kim? (Daha fazla bilgi için, bkz. TGO'nun; Mucitin El Kitabı ve Harvard Fikri Haklar Politikaları)
- 6 Yeni şirkette benim rolüm ne olacak: tam zamanlı eleman, danışma kurulu üyesi, yönetici ya da danışman.
- 7 Şirketin hedefleri neler? Büyüyüp kazanç için bir konum elde etmek mi? Ya da hemen halka arz edilmesi mi?
- 8 Özel yatırım şirketlerinden sermaye yardımı gerekli olacak mı? Öyleyse şirket nihayetinde satılacak ya da halka açılacak mı? Özel yatırımcılar yatırımlarına karşılık bir getiri/karşılık/iade/kazanç elde etmek için bu gibi çıkış/kaçış stratejileri kullanır.
- 9 Şirketin şu anki değeri nedir? Yeni kurulmuş şirketlerin yatırım öncesi değerlemeleri genellikle 1 ila 3 milyon dolar arasındadır.

Değerlemeler birçok faktör üzerinden yapılır bunlardan bazıları:

- Teknoloji hangi geliştirme aşamasında?
- Kavramsal doğrulama verileri mevcut mu?
- Çalışan bir örnek var mı?
- Ürünü almaya istekli müşteriler var mı?

TGO bu noktalarda size yardımcı olabilir. Ancak size başka bakış açıları ve rehberlik sağlayabilecek diğer danışman ve rehberlerle de konuşmanızı öneriyoruz. Fikri Mülkiyet Haklarının korunması sağlandıktan sonra fikirlerinizi dile getirin (uygun bir zamanda ve gizlilik anlaşması çerçevesinde) fikirleriniz ile ilgili ne kadar fazla yorum alırsanız başarı şansınız o kadar artacaktır.

Potansiyel müşterilerle konuşun. Sorular sorarak elde ettiğiniz bilgiler büyük ölçüde geri bildirim elde etmenizi sağlayarak şirketinize olan güveni yükseltecektir. Aynı zamanda fon yardımı alma ve girişiminizin başarılı olma ihtimalini de arttıracaktır.

- Müşterileriniz kim?
- Neleri önemsiyorlar?
- Şirketin ürünleri sorunlarını çözüyor mu?
- Sorunlarını şu an nasıl dile getiriyorlar?
- Teknoloji müşterilerin sorunlarını özgün bir şekilde nasıl çözüyor?
- Pazar ne kadar büyük?
- Bir çözüm için ödemeye hazır oldukları fiyat ne kadar?

Yeni Girişim Süreci: Başlangıç için 6 Adım.

1

TGO İLE İRTİBAT KURUN

Şirket kurmanın uygun olup olmadığına karar vermek için icadınızı ve fikri mülkiyetinin nasıl korunabileceğini tartışın.

2

FİKRİ MÜLKİYETİ KORUYUN

Buluşunuz halka duyurulmadan önce paten başvurusu için TGO'dan destek alın. Yeni bir şirketin en değerli varlıklarından biri fikri mülkiyettir.

3

İLETİŞİM AĞI VE VERİ GİRİŞİ ARAYIN

Bir danışman belirleyin ve devamlı olarak onunla birlikte çalışın, sizinle aynı fikirdeki girişimcilerle aranızda bir ağ kurun, potansiyel yatırımcılarla fikirlerinizi gözden geçirin ve işin ticari yönünü potansiyel müşterilerle değerlendirin.

4

İŞİ PLANLAYIN

Pazar potansiyeli, rekabet, finansal ihtiyaç, üretim ve kâr anlayışı geliştirin. TGO'nun uzmanlıkları rekabetçi analizlerde, piyasa değerlendirmesi ve iş planlaması gibi konularda yol gösterip kolaylık sağlar.

5

LİSANS VE OPSİYON SÖZLEŞMESİNİ TARTIŞIN

Potansiyel yatırımcılara şirketin teknoloji haklarını güvence altına aldığını göstermek için Harvard'tan bir lisans ve opsiyon sözleşmesi edinin. TGO bu tür pazarlıkları şirketin yetkili kişileriyle yürütür.

6

FON ARAYIN

Ticarileşen teknoloji harici bir sermaye gerektirir. Şirketi risk sermayecilerine, melek yatırımcılara ve hatta arkadaşlarınıza ve ailenize tanıttın. TGO, girişimcilerle, melek yatırımcılarla ve risk sermayecileriyle bağlantı kurmanıza yardımcı olur.

Sermaye Kaynakları

Bir şirket kurarken, işi destekleyecek bir sermaye yaratmak en önemli görevdir. Sektöre atılmadan önce ne kadar sermayenin gerekli olduğuna ve bu sermayenin nereden geleceğine kararlaştırmak önemlidir. İşte ne kadar sermayenin gerekeceğini belirlemede bazı etkenler:

- Pazarlama süreci
- Çalışanların maaşı ve yararları
- Çalışma alanı
- Ekipmanlar
- Seyahatler
- Yasal ücretler

Bir şirkete sermaye bir veya daha fazla kaynaktan gelebilir, satış, bağış ve yatırım dahil. Örneğin:

Organik Büyüme: İşin, dış sermayeye ihtiyaç duymadan, satışlara dayalı olarak yavaşça büyümesi. Organik büyüme yeni bir şirket için makul görülebilir. Ancak üniversite buluşları gelişimlerinin o kadar erken aşamalarında oluyorlar ki laboratuvarlardan piyasaya sürülebilmesi için ek fona ihtiyaç duyar.

Aile ve Arkadaşlar: Ek sermaye arayışında arkadaşlardan ve aileden düşük miktarda bir sermaye almak mümkün olabilir.

Küçük İşletmelerde Yenilik Araştırması: Bağış için başvuru yapın. Hükümet küçük işletmelere araştırma bağışında bulunmaktadır ki bu başlangıç sermayesi için önemli bir kaynaktır. Bu bağış sadece şirkete yapılır. Daha fazla bilgi için, www.sbir.gov.tr

Melek Yatırımcılar: Bireysel veya grup olarak paralarını yeni kurulan şirketlere aktaran kişiler. New England birden fazla melek yatırımcı grubuna sahip. www.angelcapitalassociation.org/

Risk Sermayecileri: Diğer yatırımcılara fon sağlayan risk sermayesi firmaları. TGO New England'ta ve diğer yerlerdeki risk sermayecilerine aşinadır ve bu firmalarla bağlantı kurmaya yardımcı olabilir. Daha fazla bilgi için, www.newenglandvc.org

YENİ GİRİŞİMLE İLGİLİ BAŞARI ÖYKÜSÜ : Tetrphase İlaçları

2005'te, Dr. Andrew Myers ve Eczacılık bölümünde arkadaşları, ilaca dayanıklı enfeksiyonları hedefleyen yeni sınıf ilaçlarla ilgili araştırmalarının sonuçlarını yayımladı. TGO, Dr. Myers ile durumu aktif olarak değerlendirmek ve ticarileşen alternatifleri bulmak için yakından ilgilendi. Geniş market, fikri mülkiyet ve rekabetçi analizler tamamlandı, TGO'nun Yeni Şirket(NewCo) için ticari strateji ve yatırımcı sendika kurulu dahil olmak üzere erken geliştirme planlarını başlatmasına yol açtı. TGO'nun çabaları Tetrphase Eczacılık'ın 2006 yılında Dr. Myers'ın bu çığır açan teknolojisinden yararlanmak için 25 milyon dolarlık sermaye ile kurulmasına öncülük etti.

Yatırımcılara Sunum

Fikri, gerekli araştırmaların desteği ile beraber yatırımcılara sunmak, yeni bir şirketin kurulum aşamasında gerçekten iyi bir hazırlık gerektiren önemli bir adımdır. Bir yatırımcıyla sunum günü belirlerken, amacı konusunda açık olun. Bilgilendirici ve açıklayıcı bir toplantı kabul edilebilir, ancak yatırımcının da bunu bildiğinden emin olun. Eğer toplantının amacı fon sağlamak ise ve sunum ekibiniz hazır değilse, daha sonra bir toplantı olması (ve fon almanız) pek de mümkün değildir. şirket sunumunuzda aşağıdakiler olmalı:

- Bu teknoloji hangi sorunu çözmeye odaklı?
- Bu teknoloji nasıl bir çözüm sunuyor?
- Hangi pazar hedefleniyor?
- Hangi pazar hedeflenebilir? Verileri şişirmeyin; eğer fikir pazarın belli bir sektörünü hedefliyorsa, sadece o sektör ile ilgili veri paylaşın.
- Pazarın büyüklüğü
- Hedef kitle
- Pazar sektörü

- Fikri mülkiyetin durumu nedir? Teknoloji iyi korunuyor mu? Başka kaynaklarsan fikri mülkiyet gerekecek mi?
- Rekabet nasıl? Yatırımcılar bir rekabet ortamı olmasını beklerler ve o sektörde rekabet olmadığı söylendiğinde genellikle bunu inandırıcı bulmazlar. Bu ürünün rekabetteki avantajı nedir? Müşteriler başka bir çözüm yerine neden bu teknolojinin sunduğu çözümü seçmeli?
- Yönetim ekibinde kimler var ve görevleri neler? Neden bu ekibe yatırım yapılmalı?
- İş modelinin satış stratejisi ve fiyatlarla ilgisi nasıl?
- 5 yıllık bir dönem için gider-gelir durumu ne?
- şirketin bu yolculuğu sırasında hedef noktaları neler?
- Ne kadar para talep ediliyor? Ne kadar sürecek? Fonlar nasıl harcanacak?

Sunum ilginç ve merak uyandırıcı olmalı. Bir hikâye anlatın ve örnekler kullanın. Eğer potansiyel müşteri veya ortaklarınız yorumlarda bulduysa, bunlardan bahsedin.

YENİ GİRİŞİMLE İLGİLİ BAŞARI ÖYKÜSÜ: Herkes için Teşhis

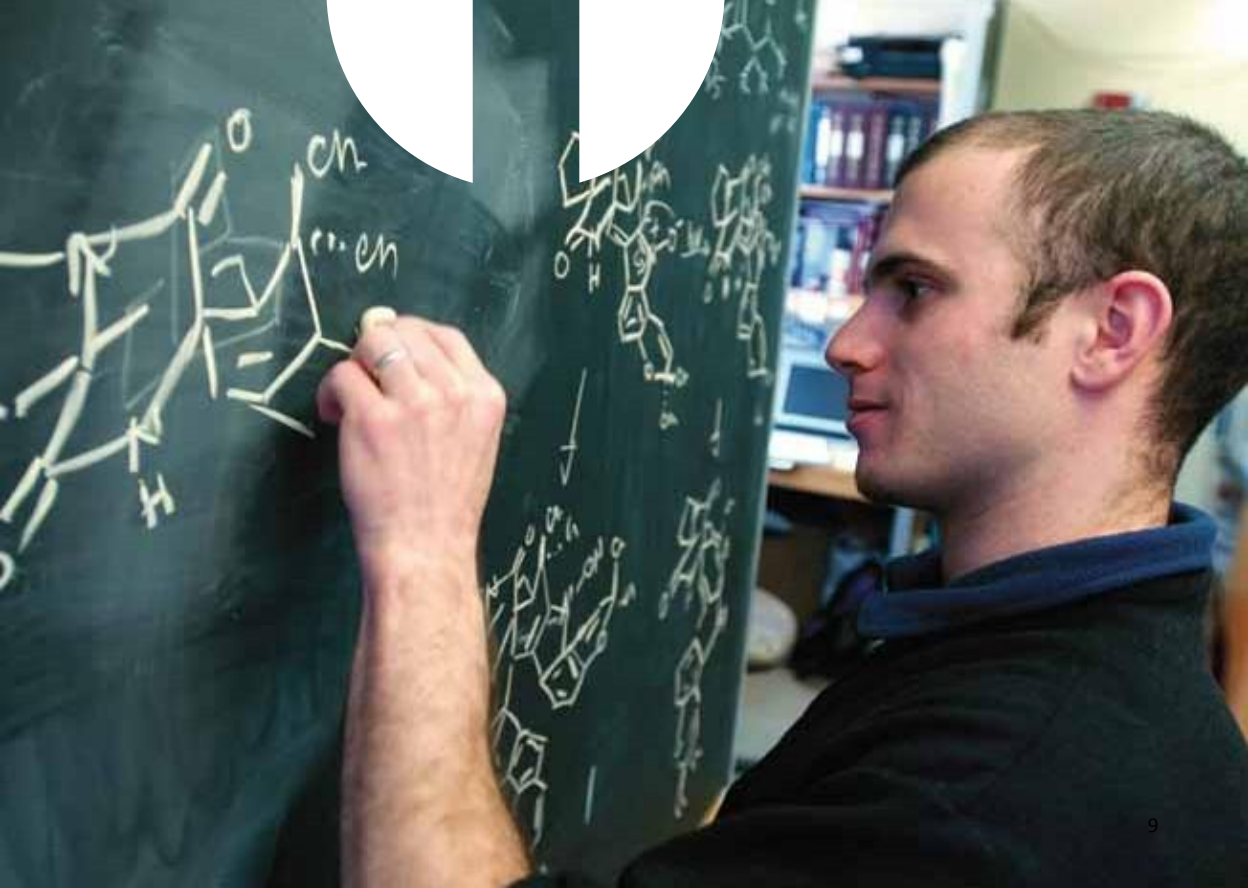
HİT, Harvard Kimya ve Kimyasal Biyoloji bölümünden Dr. George Whitesides'in laboratuvarında yeni geliştirilmiş teknolojileri aktarmak(paylaşmak) için kurulmuş kâr amacı gütmeyen bir organizasyondur. HİT'in çalışmaları gelişen dünyadaki sağlık sorunlarına karşı; yenilikçi, bütçeye uygun ve etkili bir hasta başı teşhis yöntemleri sunuyor. TGO ve Harvard'ın sosyal yönden sorumlu(?) lisans anlaşması ilkelerine bağlılığını göz önünde bulundurarak TGO, HİT ile destekleyici bir bağ kurdu.

Bu ilişki bir üniversitenin küresel sağlık platformundaki(alanında or arenasında) kısa zamanda gelişen yenilikleri kullanarak nasıl kamu hizmeti vazifesini yerine getirebileceğini gösteren bir örnek niteliğindedir.

“TGO, Yeni Şirket(NewCo) ile adil ve makul bir anlaşma imzalayarak laboratuvarımı kurmamı sağladı. Şirketi kurarken attığımız ilk adımlarda ve ötesinde çok yardımcı oldular.”

— ANDREW G. MYERS

Amory Houghton Professor of Chemistry and Chemical Biology
Department of Chemistry and Chemical Biology
Harvard Faculty of Arts and Sciences



Finans Terminolojisi

Hisse: Kişiler tarafından sahip olunan şirketin mülkiyeti. Genellikle, kurucular şirketin %100'üne sahiptir. Harvard ve öz sermaye finansmanı (şirketin belli bir yüzdesinin fon karşılığında alınması durumunda) ile yapılan anlaşmalar genellikle yeni bir şirket kurulumunun erken aşamalarında olur. O zaman hisse sahipleri; kurucular, yatırımcılar ve Harvard'dır. Yatırımcı grup genellikle hissenin yüzde 40 ile 60'ı arasında bir orana sahip olmak isterler ancak bu oran çeşitli faktörlere ve yatırımcı sayısına göre değişebilir.

Mülkiyet ve yönetim ilişkisi: Hisse yatırımcıları genellikle şirketi yönetir. Yatırım dokümanlarındaki hükümler, yatırımcılara belli başlı kararlarda yetki verir (Tedavüldeki hisse senetleri %50'nin altında olmasına rağmen devir teklifinin kabul veya reddine karar verebilmesi gibi.). İlk finansmandan sonra, kurucuların toplam hisse oranı genellikle %50'nin altına iner.

Opsiyon havuzu: Özel amaçlar için rezerve edilmiş hisse senetleri. Bazen yatırımcılar, yetenekli çalışanları çekmek amacıyla %20'ye kadar opsiyon havuzu ayrılmasını isteyebilir.

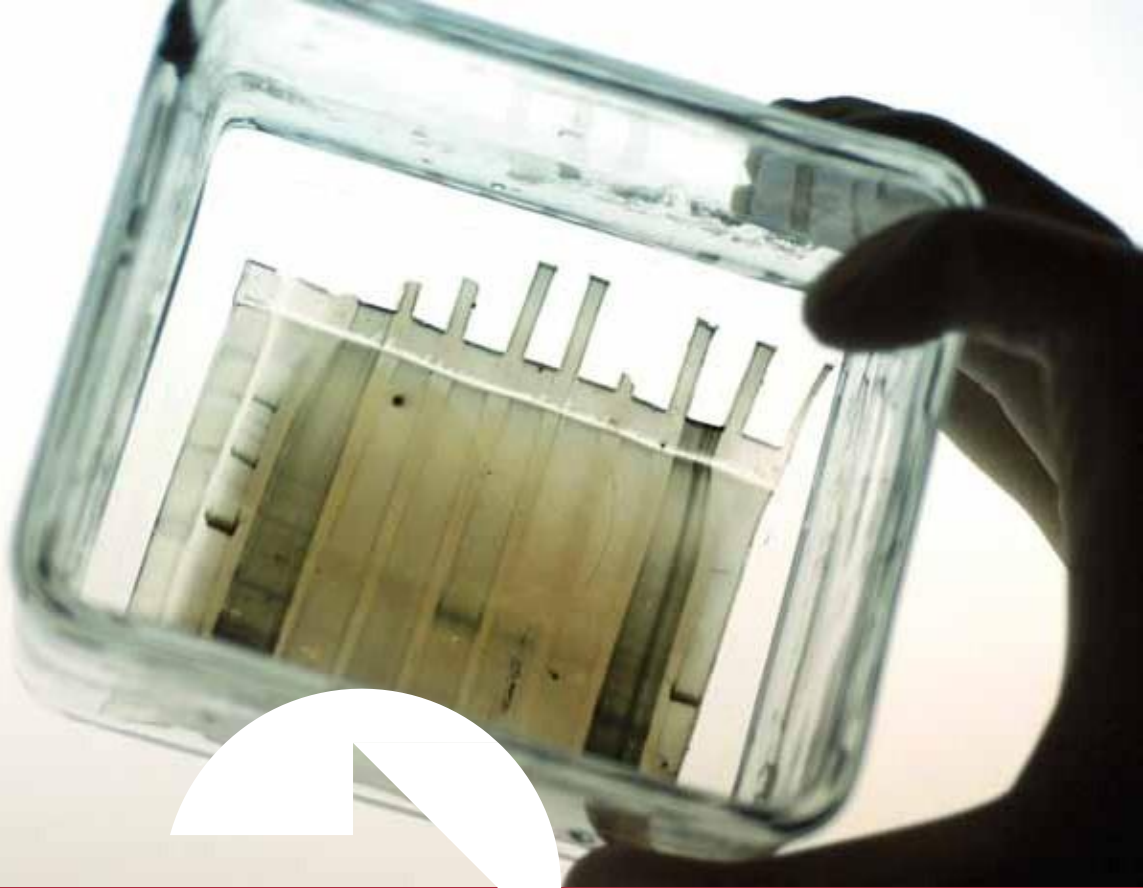
Önceki ve sonraki yatırım değerlendirilmesi: Bir şirketin fonlama öncesi değeri, bir yatırım yapılmadan önceki değeridir. Yatırım öncesi değer, makul olmalıdır. Yatırım sonrası değeri ise, yatırım öncesi değer artı yapılan yatırım formülüyle hesaplanır. Örneğin, eğer yatırımcılar 3 milyon TL sağlıyorsa ve şirketin değeri 2 milyon TL ise, şirketin yatırım sonrası değeri 5 milyon TL olacaktır.

Dönüştürülebilir borç: Fonlama daha sonraki fonlama aşamalarında hisse senetlerine dönüştürülebilir. Dönüştürülebilir borç sistemi bazen iyi bir seçenek olabilir. Ancak unutulmamalıdır ki, bu durum şirket bilançosunda direkt olarak bir borç olarak görünecektir. Bu yüzden değerlendirme, daha sonra bir fonlama aşaması olmayacağı ihtimali düşünülerek belirlenmelidir.

Öncelikli Hisse Senedi ile Hisse Senedi Karşılaştırması: Yatırımcılar öncelikli hisse senetlerini alırlar, kurucular ve çalışanlar ise normal hisse senetlerini tutarlar. Öncelikli hissedarlar bazı ek haklara sahip olabilirler. Örneğin, diğer hissedarlara dağıtılmadan önce yatırımlarını geri çekme hakkına sahip olabilirler. Şöyle açıklayalım: öncelikli hissedar (yatırımcı) 5 milyon dolar yatırım yapar, özsermayenin yarısını tutar ve yeni girişim 25 milyon dolara satılır. Bu durumda, yatırımcı ilk olarak 5 milyon doları alır ve sonra da kalan 20 milyon dolar hissedarların pay oranına göre ayrılır: yatırımcılara 10 milyon ve hissedarlara 10 milyon olacak şekilde.

Şirketin değeri düşerken gelecekteki finansal koruma. Bu, hisse değerlerinin belirli bir seviyenin altına düşmemesini sağlar. En yaygın ağırlıklı ortalama zayıflama karşıtlığıdır.

Burada sadece bazı karşılıklar ve finansal terimler örneklendirildi ve bunlar özet olarak açıklandı. Daha derinlemesine listelemelerde, tanımlar, açıklamalar ve örnekler internet üzerinden bulunabilir. Tecrübeli bir girişimci olan bir danışman da aynı zamanda mükemmel bir kaynak rehberi olabilir. Yatırımcılarla görüşme sırasında şirketin ilkesi, uygun tecrübeye sahip, şirketi temsil edebilecek bir avukat tutmak olmalıdır.



“TGO’nun girişimlerin oluşumuna bakışı ve onu anlaması, şirketimizin kuruluşundaki başarısının anahtarıdır.”

— DAVID A. WEITZ

Fizik ve Uygulamalı Fizik Profesörü, Mühendislik ve Uygulamalı Bilimler Fakültesi

Şirket Hususları:

Hukuki temsil: Ne TGO ne de bu doküman hukuki bir tavsiye verecek nitelikte değildir. Hukuki danışman bulmak yeni bir şirket kurarken vereceğiniz birçok kararda size oldukça fayda sağlayabilir. Hisseler ve ticari işletme kuruluşunda deneyimli bir avukat güvenilir ve sağlam bir danışman olabilir.

Şirket Türü: Bir şirket kurarken anonim ya da limited şirketi türlerinden birini seçin.

Yönetim Kurulu ve Danışma Kurulu:

Şirketin kurulma aşamasının erken safhalarında bir danışma kurulu oluşturun. Bir danışma kurulu, kurucuların aşına olmadıkları; örneğin para toplama, işe alma, satışlar, ürün gelişimi ve üretim gibi konularda rehberlik edebilecek, üç ila dört kişiden oluşmalıdır. Yönetim kurulu ise şirketten bir kişi, bir ya da daha fazla yatırımcı ve bağımsız endüstri temsilcilerinden oluşmalıdır.

Yönetim Ekibi

Her kurucu ortağın yönetim ekibindeki rolünü göz önünde bulundurun. Genellikle bir fakülte üyesi danışma kurulunda rol sahibi olacak ve bir doktorasını yapmış ya da doktorasını yapan bir öğrenci teknolojiden sorumlu başkan ya da araştırma ve geliştirme(ARGE) başkan yardımcısı olabilir. Diğer ekip üyelerinde alan uzmanlığı, satış deneyimi ve pazarlama bilgisine ihtiyaç duyulabilir. Yatırımcılar güçlü yönetim ekibi olan şirketlere ilgi duyarlar. Çok iyi fikirleri bile yönetim ekibinin yetersizliği sebebiyle destekleyebilirler.

Alan, sigorta, maaş bordrosu:

Çalışma alanı, sigorta ve maaş bordrosu konusunda kararınızı hemen verin böylelikle ekip, ürünün yapımına ve işe daha kolay odaklanabilir. Bu gibi hususlarla ilgilenmesi için bir asistan işe alabilirsiniz.

YENİ GİRİŞİMİLE İLGİLİ BAŞARI ÖYKÜSÜ: Crimson Hexago

Crimson Hexagon, Harvard Sanat ve Bilim Fakültesi Yönetim Bölümünden Dr. Gary King tarafından geliştirilen bir roman algoritmasının gelişimi ve ticarileşirmesi için kurulmuştur. Dr.King'in düşünce analizi için ortaya çıkardığı bu teknoloji günümüzdeki yaklaşımları geride bırakıyor. İlk başta başkan adayları ile ilgili bloglardaki asıl düşünceleri belirlemek için geliştirilen bu teknoloji, temel olarak şu işlemlere sahip:

- Ürünlerinde karşı genel algı hakkında daha çok bilgi sahibi olmak
- Yazılmış olan şeyle ilgili eş zamanlı bilgi elde etmek
- Müşteri temellerinin düşüncelerini anlamak

TGO şirketin stratejisini belirlemede Dr. King ile beraber çalıştı. Ve yine TGO'nun yardımlarıyla, şirket ilk fonunu melek yatırımcılardan aldı.

Hisse Hususları

Bir şirket kurarken, kurucu ortaklar hissenin nasıl bölüneceği konusunda hem fikir olmalıdır. Bu konu erkenden konuşulmalı ve uzlaşma resmileştirilmelidir. Her ortak eşit katkıda bulundu mu? Risk her ortak için aynı mı? Örneğin: bir ortak işini bırakıp tam gün ve ücretsiz şirkette çalışırken bir diğeri şirket yeterince para toplayana kadar kendi işinde çalışmaya devam mı ediyor?

Ters yetkilendirmeyi de göz önünde bulundurmak da önemlidir. Bu durumda ortakların hisse payı zamanla kullanılabilir hale gelir. Eğer bütün ortaklar ilk günde bütün hisselerini alır ve altı ay sonra bir ortak ayrılırken diğerleri yıllarca çalışmaya devam ederse hisseler adil dağıtılmamış olur. Ters yetkilendirme bireye anında sermaye elde etmesine olanak tanır, vergiler konusunda faydalı olabilir, ama aynı zamanda çalışma süresi gibi yerine getirilmesi gereken zorunlulukları da bünyesinde tutar.

Hissenin harici hizmetleri karşılamada kullanılıp kullanılmaması gerektiğini değerlendirin. Hukuki danışmanlık, pazarlama ve muhasebe uzmanları nakit yerine hisse alabilirler. Bu ödeme yöntemi para kazancı sağlamadan önce kullanışlı görünebilir. Ama unutmayın makul bir miktarda hisseyi bu hizmetler karşılığında takas etmek çok zor olabilir.

Danışma kurulu ve yönetim kuruluna ne kadar hisse ayrılmalı? Genellikle danışma kuruluna 0,25%- 0,50%, yönetim kuruluna ise 0,50%- 1% arasında bir hisse yüzdesi ayrılır.

Elde ettikleri hisseye göre kurucular kişisel gelir vergilerine tabi tutulabilir. Şirkete dahil olmadan ve hisse senetleri imzalanmadan önce bu vergi uygulamaları hakkında hukuki danışmana baş vurmanız büyük önem taşıyor. Yeni kurulan şirketlerle ilgili deneyim sahibi bir hukuki danışman seçin.

Harvard'ın fikri mülkiyet karşılığında beklediği şey hisseler ve telif ücretleri gibi hususlardır. Bu gibi hususların yanında hisselerin öneminin daha düşük olmasıyla beraber hisse payını erimesine karşı fonlarını da içerir. Harvard yeni kurulan şirketlere direkt olarak para yatırımında bulunmaz.

YENİ GİRİŞİMLE İLGİLİ BAŞARI ÖYKÜSÜ : GnuBIO, Inc.

Harvard Mühendislik ve Uygulamalı Bilimler Okulu'ndan Dr. David A. Weitz mikro akışkanlar ve sıvı asıltısı konularında dünyaca ünlü bir uzmandır. Araştırması DNA dizileme alanında teknolojilerin gelişimini sağlamıştır. Zaten deneyimli bir girişimci olan Dr. Weitz, yakın zamandaki yeniliklerini ticarileştirmek amacıyla bir şirket kurmak için TGO'ya başvurdu. GnuBIO moleküler tanısal ve uygulamalı araştırma piyasası için yeni nesil dizileme teknolojisi geliştirme gayesiyle 2010'da kurulmuştur. Dr. Weitz ve GnuBIO kurucu ekibiyle yakından iş birliği yaparak TGO; potansiyel yatırımcılara tanıtımlar yaptı, ekibi uygun sermaye yapılarına önerdi, hisse dağıtımı konusunda rehberlik sağladı ve tüm taraflarla ortaklaşa çalışarak lisans anlaşması hakkında yapılan müzakerenin kolay ve verimli geçmesine yardımcı oldu.

Girişimciler için Bazı Kaynaklar

Harvard'da

TGO: Teknoloji Geliştirme Ofisi, Harvard'a ait fikri mülkiyetlerden sorumludur ve Harvard topluluklarındaki fakülteler, mezun öğrenciler ve doktora sonrası girişimcilerle çalışmalarda aktif rol almaktadır.

TGM: Teknoloji ve Girişimcilik Merkezi üniversite öğrencileriyle, girişimci fikirlerini desteklemek ve onları cesaretlendirmek için çalışır ve yıllık iş planı yarışması düzenler.

HİO Girişimcilik Merkezi: Harvard İş Okulu şirket oluşumuyla ilgilenen öğrenciler için bir kaynaktır.

Harvard Yenilik Laboratuvarı: 2011 yılında kurulan laboratuvar, Harvard çevresindeki girişimci öğrenciler için bir kaynaktır.

Harvard Yeni Girişimleri: Girişimcilere soru, bilgi, iş ve daha fazlasını bularak kaynak sağlayan bir Yahoo! grubu.

Ticarileşen Bilim ve Yüksek Teknoloji: Harvard içerisindeki girişimci birkaç bölümden biri, üniversitedeki herkese açık bir bölüm.

New England Çevresinde

Mit Girişim Toplantısı: New England çevresindeki girişimcilere çeşitli etkinlikler sunan bir forum.

Cambridge Yenilik Merkezi: Yeni kurulan şirketlere ofis imkânı sunan bir kaç yerden biri.

TGM Yıldızları: Boston ve diğer şehirlerde yapılan, danışman yardımcı yatırım programı.

Dogpatch Laboratuvarları: Girişimcilerle bağlantı kurmak ve girişimcilere yardımcı olmak için Polaris Girişimcileri tarafından yaratıldı.

Betaspring: Bölge içerisindeki teknoloji ve dizayn girişimcileri için danışman yardımcı girişim hızlandırma programı.

Bloglar

Girişimci olmayı amaçlayanlar için önemli bilgi kaynağına sahip çeşitli bloglar bulunmaktadır.

- www.robgo.org
- www.platformsandnetworks.blogspot.com
- www.founderresearch.blogspot.com
- www.bostonvcblog.typepad.com
- www.avc.com
- www.feld.com/wp
- www.steveblank.com

Başarı için püf noktalar

Bu kılavuzda yeni girişim ve bir iş kurma süreci ile ilgili genel bilgilere ulaşacaksınız. Elbette ki konu hakkında daha fazla kaynağa ulaşmanız mümkün. Ancak TGO başlamak için iyi bir nokta -ekibimizin tavsiyeleri ve rehberliği- sizin için yararlı olacaktır.

Bunları unutmayın:

- Güvenilir bir akıl hocasına sahip olun.
- Müşterilerle konuşun.
- Doğru takım arkadaşlarınızı seçin.
- Hırslı olun.
- İnsanların ilgisini çekip soru sormalarını sağlayacak kısa bir sunum hep aklınızda olsun.
- Şirket sunumunuz üzerinde çalışın.
- Aynı endüstrideki diğer girişimci ve temsilcilerle bağlantı kurun.

TGO sizin için:

- Girişim fikirlerini keşfetmek amacıyla bir denetleme grubu oluşturabilir.
- Yeni şirketinizin dayanağı olan fikri mülkiyeti koruyabilir.
- Sizi, girişimciler, melek yatırımcılar ve risk sermayecileriyle tanıştırebilir.
- İş planlamasında yardımcı olabilir.
- Rekabetçi analiz, pazar değerlendirmesi ve yatırımcı sunumları için size destek sağlayabilir.

Harvard Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Ofisi

In Cambridge

In Longwood

(617) 495-3067

(617) 432-0920

(617) 495-9568 fax

(617) 432-2788 fax

Holyoke Center Suite 727E
1350 Massachusetts Avenue
Cambridge, MA 02138 USA

Gordon Hall Suite 414
25 Shattuck Street
Boston, MA 02115 USA

Aşağıdaki logolar TGO'nun kuruluşunda desteklediği şirketlere aittir.



crimson hexagon



gnubio

IDEA
INTERNATIONAL, INC



NobleGen
BIOSCIENCES

SciFluor
Life Sciences
an allied minds company



Constellation
Pharmaceuticals



SiOnyx
black silicon



SELECTA
Biosciences



RainDance
Technologies

nanosys



MedNetworks, INC.
Connections for Healthcare

Syndexa
Pharmaceuticals Corp.

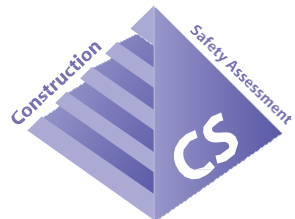
Permeon
BIOLOGICS

Claros
Diagnostics

QSTREAM

ConstructSecure, Inc.

ENSEMBLE THERAPEUTICS



somahlution
Advancing Human Health

CRYO/TRACT

Harvard Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Ofisi

www.otd.harvard.edu

In Cambridge
(617) 495-3067
(617) 495-9568 fax

Holyoke Center Suite 727E
1350 Massachusetts Avenue
Cambridge, MA 02138 USA

In Longwood
(617) 432-0920
(617) 432-2788 fax

Gordon Hall Suite 414
25 Shattuck Street
Boston, MA 02115 USA