

Гайд по подготовке партнерского соглашения

Преамбула

- Зачем вам партнерское соглашение?
- Что было до того, как вы решили его составить?
- Что может измениться после его составления?
- Как часто мы будем пересматривать партнёрское соглашение?

Раздел первый: деловые аспекты

1. Видение и стратегическое направление

- Что является нашим бизнесом?
- Какую основную ценность мы несем?
- На чем мы фокусируемся?
- Чего мы хотим добиться?
- Для чего это каждому из нас?
- Какие проблемы нам необходимо решить?
- Что является критерием достижения цели?
- Какой будет экзит для каждого из нас?
- Будем ли мы покупать другие бизнесы?
- Будем ли мы расти органически или нет?
- Готовы ли мы присоединиться к более крупному бизнесу?

2. Владение

- Кто какие доли получает в бизнесе?
- Кто чем вкладывается (деньги, время, опыт, связи и т.д.)?
- Как происходит оценка стоимости компании?
- Является ли держатель опциона владельцем и партнером?
- Какие правила передачи доли в случае ухода из компании (рассмотреть разные варианты)?
- Какие цели владения бизнесом мы преследуем в свете достижения общей цели?
- Какие правила опционной программы, если она есть?
- Кто занимается финансированием, если наступает кассовый разрыв?
- По каким правилам?
- Как вносятся вклады новых участников?
- Кто имеет какие преференции?
- Кто выступает доверенным лицом в переговорах с инвесторами?

3. Операционное управление: должности, роли и принципы

- Кто за что отвечает и что делает?
- Каковы четкие разграничения зоны ответственности?
- Какая структура управления организацией (правление, генеральный директор, формы голосования и принятия решений)?
- Какими принципами мы будем руководствоваться в построении управленческой структуры?

4. Трудовая деятельность и компенсации

- Кто как и сколько работает?
- Допускается работа еще где-то на стороне или фриланс?
- Что необходимо согласовывать с партнерами, а что нет?
- Допускается ли работа на конкурента, если человек уходит из партнерства?
- У кого какая зарплата и прочие выплаты?
- Как считаются премии?
- Какие есть у кого привилегии (например, пользование корпоративным автомобилем)?

5. Стратегическое управление

- Как владельцы могут влиять на принятие решений в компании?
- Где границы зон ответственности?
- Какие вопросы относятся к компетенции владельцев в рамках совета директоров?
- Какая периодичность встреч?
- Какими формами стратегического управления мы пользуемся?

Раздел второй: отношения между партнерами

6. Наши личные стили и эффективная совместная работа

- Кто мы по типологии DISC?
- Кто мы по типологии Майерс — Бриггс?
- Какой у каждого из нас стиль управления?
- Какие у кого страхи?
- Какие у кого сильные стороны?
- Какие у кого слабые стороны?
- Как лучше всего с каждым коммуницировать и какие средства убеждения использовать?

7. Ценности

- Что важно для нас сейчас?
- Что важно в долгосрочной перспективе?
- Какой у кого баланс я-семья-работа?
- Какие личные ценности у каждого?
- Какие у нас общекорпоративные ценности?

8. Партнерская межличностная справедливость

- Какой вклад в бизнес вносит каждый из нас?
- Что изменится со временем?
- Что партнерство и компания даст каждому из нас?

9. Ожидания партнеров

- Что мы ожидаем каждый от каждого?
- Что мы ожидаем от самих себя?

Раздел третий: будущее бизнеса и партнерства

10. Разработка правил поведения в нестандартных ситуациях

- Что будет, если придет сумасшедший успех?
- Что будет, если начнутся серьезные убытки?
- Что будет, если нам сделают предложение о покупке компании раньше запланированной оценки?
- Что будет, если один из нас серьезно заболеет?
- Что будем делать в случае смерти партнера?
- Что будем делать, если один партнер вступит в межличностный конфликт с другим партнером?
- Что если у партнера начнется кризис в семье или семейные проблемы?
- Что будет, если основатель решит выйти из бизнеса?

11. Разрешение конфликтов и эффективная коммуникация

- Как мы будем улаживать конфликты?
- Где граница рабочего конфликта и межличностного конфликта?