

11/03/2014 :: Startups, Tech Stories

War is over, let's party!

Season finale με κάτι πιο προσωπικό



Φωτογραφία του JD Hancock

Με το συγκεκριμένο post, τελειώνει η σειρά για τα Startups στο tnfy, τουλάχιστον στην συγκεκριμένη της μορφή. Θα θα γίνει μια μικρή ανασκόπηση μαζί με μερικά διδάγματα από όλη την πορεία, τα οποία δεν βρήκαν το δρόμο τους σε κάποιο από τα προηγούμενα posts. Επίσης όπως ένας φίλος ανέφερε: "τα posts γίνονται σταδιακά όλο και πιο προσωπικά: το πρώτο περιείχε ορισμούς, τα επόμενα σταδιακά περισσότερες εμπειρίες και τοποθετήσεις άλλα και λιγότερο αυστηρό ύφος". Τι καλύτερο λοιπόν από ένα απόλυτα "προσωπικό" post έχοντας ακολουθήσει μια νοητή γραμμή από τον έναν τρόπο γραφής στον άλλον;

Previously on "Startups"...

Startups 101: Ορισμός και παρερμηνείες

Εδώ δόθηκε ο **ορισμός** για την λεγόμενη startup τύπου "Silicon Valley". Ο αγαπημένος μου **Steve Blank** έχει κατηγοριοποιήσει 6 διαφορετικούς τύπους Startup. Επειδή πρόκειται για ένα θέμα το οποίο σημαίνει διαφορετικά πράγματα για διαφορετικούς ανθρώπους ("*different things to different people*"), είναι σημαντικό να αναφέρουμε κάθε φορά γιατί συζητούμε.

Startups 102: Στελέχωση startup

Στην συνέχεια κατηγοριοποιήθηκαν οι **τύποι εργαζομένων** και ποιος ταιριάζει που. Πολύ σημαντικό κεφάλαιο, γιατί γράφοντας το συνειδητοποίησα πλήρως και χωρίς αμφιβολία, μετά από αρκετά χρόνια παιδεμένος, γιατί δεν στέριωνα σε αρκετές θέσεις που είχα βρεθεί: προορίζονταν για infantry ή police. Πλέον σε κάθε συνέντευξη συζητάω για το τι κόσμο θέλει η εκάστοτε εταιρία, ενώ απλά απορρίπτω όσες δεν συζητούν για την προσωπικότητα του εργαζομένου που θέλουν να προσλάβουν.

Startups 103: Investors, startup και φιλότιμο

Έπειτα έγινε αναφορά στο **πως λειτουργεί το επενδυτικό κεφάλαιο** αλλά και τι ταιριάζει σε ποια περίπτωση. Πάλι εδώ διαφορετικοί άνθρωποι δίνουν αντικρουόμενες συστάσεις με βάση το τι γνωρίζουν, τι νομίζουν ή τι τους συμφέρει. Προφανώς πρέπει να επιλέγεται το πλέον συμφέρον για την εκάστοτε εταιρία... Για τους ίδιους περίπου λόγους έπρεπε να γίνει ένα tnfy-myth busters, το οποίο έγινε στο επόμενο post.

Startups 104: Αστικοί Μύθοι

Και εδώ κυκλοφορούν **διάφορες απόψεις** οι οποίες παρότι δεν είναι ψευδείς, **αναιρούν η μια την άλλη** απλά διότι αναφέρονται σε διαφορετικά πράγματα, μερικές επίσης είναι λάθος, όπως το ότι "η χώρα δραστηριοποίησης δεν παίζει ρόλο" και μερικές είναι επιπέδου "αλιγάτορες ζουν στους υπονόμους μαζί με τα χελωνονιτζάκια", ενώ μερικές είναι απλά καλές για τον κινηματογράφο...

Startup Postmortems

Θεωρούσα άχαρο όποτε δραστηριοποιούμουν σε μια startup να διαβάζω post-mortems, ένιωθα σαν να δίνανε σε κάποιον να διαβάσει ιστορίες για διαζύγια τις μέρες που διαλέγει προσκλήσεις για τον γάμο του. Ήμουν σαφώς λάθος: διαβάζοντας **post-mortems** μπορούν να ξεκινήσουν διορθωτικές κινήσεις βλέποντας τι κάνει κάποιος λάθος την στιγμή που το κάνει.

5 βιβλία για την βιβλιοθήκη μιας startup

Αυτό ήταν το post που πάντα ήθελα να γράψω, γιατί πλέον ο χώρος έχει **θεωρητικό και ακαδημαϊκό υπόβαθρο**. Δεν πρόκειται για την *terra incognita* που είχαμε πριν δέκα ή παραπάνω χρόνια. Σε μερικές χώρες, κυρίως στις Ηνωμένες Πολιτείες, το διδάσκουν όπως για παράδειγμα το management καινοτομίας.

Το χειρότερο που μπορεί να συμβεί σε έναν founder/co-founder μιας startup

Το ζω τώρα. Βγήκα από την startup στην οποία ήμουν co-founder στις αρχές αυτού του Ιανουαρίου (2014). Υπάρχει περίπτωση να την συνεχίσει ο έτερος co-founder στον οποίο εύχομαι καλή τύχη και θα τον υποστηρίξω όπως μπορώ (ηθικά, χρηματικά, με χρόνο). Για όποιον δεν με πιστεύει... έχω ακόμα μετοχές. :)

Το “χειρότερο” που μπορεί να συμβεί το ζω: είναι να πάρεις **προαγωγή**. Όλα όσα μαθαίνεις τόσο στον τομέα σου όσο και σε όμορους ή συγγενικούς βοηθούν στο να υπάρχει μάθηση τόσο σε βάθος (knowledge depth), ασχολούμενος πολύ περισσότερο με το αντικείμενο σου, εμβαθαίνοντας τις γνώσεις και τις ικανότητες σε αυτό, όσο και σε πλάτος (knowledge breadth) ασχολούμενος με συγγενικούς – καινούργιους τομείς για τις ανάγκες του εγχειρήματος.

Η λέξη “χειρότερο” χρησιμοποιείται καταχρηστικά: αν το χειρότερο είναι μια σημαντική αναβάθμιση, τότε η προσωπική “επένδυση” σε startup **σχεδόν πάντα αποδίδει**.



Για να μην μιλάμε έωλα, θα αναφέρω την προσωπική μου εμπειρία: Είμαι **developer**. Πριν την startup δούλευα (δεν εργαζόμουν, δούλευα) στην πιο άχαρη εταιρία που έχω δουλέψει ως τώρα η οποία είχε το κλασικό μοντέλο “interruption factory” το οποίο εξηγείται στο **“REMOTE”**, ενώ υπάρχει και μια πιο χιουμοριστική αντιμετώπιση στο **Vooza**. Αν εξαιρέσουμε τον θόρυβο, το απαρχαιωμένο tool-chain, τα scrum meetings τα οποία κράταγαν πάνω από μια ώρα, την γενικότερη βλακεία σε συνδυασμό με αγνή ηλιθιότητα και τα office politics, ο χρόνος που διέθετα στο να προγραμματίζω ήταν **το πολύ 3 ώρες ανά ημέρα**. Στην startup πέρα από τα... υπόλοιπα προγραμματίζα ή ασχολούμουν με θέματα αυστηρά software (αρχιτεκτονική, σχεδιασμό, debugging, testing) κατά μέσο όρο **9 ώρες ανά ημέρα**. Οπότε σε 10 μήνες που κράτησε περίπου το εγχείρημα αφιερώθηκε χρόνος που σε μια συμβατική θέση θα ερχόταν σε 30 μήνες, αν υπολογίσουμε διακοπές και αργίες είμαστε κοντά στα τρία χρόνια κατά προσέγγιση.

Αυτός είναι και ο λόγος που ποτέ δεν απαντάω σε αγγελίες

οι οποίες ζητούν “Χ χρόνια εμπειρίας στο ABΓ” (σημείωση: προορίζονται επίσης για infantry/police όπως είδαμε

στο “Στελέχωση startup”.

Οι όμοροι τομείς στην περίπτωση μου ήταν το **web design** και τα **οικονομικά**. Επειδή έπρεπε να συζητάω με designers αλλά και με διάφορους επίδοξους επενδυτές, χρειάστηκε να αποκτηθεί κάποια επαφή με το αντικείμενο τους, έτσι ώστε να γίνει ένας σοβαρός διάλογος με τον ειδικό ή τον ενδιαφερόμενο. Οπότε κάθε πρωί και κάθε Κυριακή ασχολούμουν ακριβώς με αυτά: Διάβαζα βιβλία, έπαιρνα on-line courses μιλούσα με κόσμο. Η μάθηση, όπως λένε οι ειδικοί, επιταχύνεται και εμπεδώνεται καλύτερο όταν κάτι το χρειάζεσαι ή/και όταν το χρησιμοποιείς χρονικά κοντά στον χρόνο που το μαθαίνεις.

Πέρα από το ότι πλέον μπορεί να γίνει ένας πιο σοβαρός διάλογος σε σχετικά θέματα, μου λύθηκαν απορίες που πάντα είχα όπως “πώς επιλέγουμε γραμματοσειρές”, “ποιο θα πρέπει να είναι το μέγεθος ενός H2”, “γιατί flat design ή όχι” κλπ. Αλλά και θέματα όπως “πώς θα πρέπει να μοιράσουμε τις μετοχές μεταξύ δύο co-founder”, γιατί άλλες εταιρίες δίνουν stock options στους πρώτους εργαζομένους, ενώ άλλες όχι ή “ποιο είναι το προσδοκώμενο οικονομικό αντίκτυπο του τάδε feature”.

Δεν είναι δύσκολο να επιχειρηματολογήσει κανείς για το γιατί όλα τα παραπάνω δικαιολογούν ένα “level up” σε θέση και μισθό.

Μικρό postmortem

Επειδή αφορά μερικούς ανθρώπους από τους οποίους δεν υπάρχει άδεια δημοσίευσης των απόψεων τους, θα περιοριστώ στα αυστηρά προσωπικά...

1. Όχι καλό product market fit και αρκετός χρόνος για να γίνει pivot.
2. Ενδιαφερόμουν για την εμπειρία και όχι **μόνο** για να κερδίσω.

Λόγω των παραπάνω οι διορθωτικές κινήσεις γινόντουσαν αργά, έτσι όταν κάποια πράγματα έγιναν σιγά σιγά... οφθαλμοφανή, δεν υπήρχε από πλευράς μου το απαραίτητο ψυχικό απόθεμα για να συνεχίσω. Τυχαία μετά έκανα freelancing σε μια εταιρία η οποία τα είχε κάνει σχεδόν όλα σωστά, οπότε η μάθηση επιταχύνθηκε, μαζί και ο... πόνος (καημός, αναφορές σε Ξανθόπουλο κλπ).

Αν ξεκινούσα πάλι ή γύριζα πίσω το χρόνο μάλλον θα άλλαζα αρκετά αλλά όχι όλα. :)

Τίτλοι τέλους

Αυτά ήταν όλα... προς το παρόν. Αν κάποιος,-α χρειάζεται βοήθεια σε κάτι ή απλά θέλει να επικοινωνήσει, μπορεί να στείλει ένα email στο **dimitrios {-at-} mistriotis {-dot-} com**.

THE END.

Like  8 **Tweet**

Tags: startup, startups

Written by Dimitrios Mistriotis

Computer Geek next door. Follow me on Twitter @dimist. Connect: <http://linkd.in/1j6jyte>

[View all posts by Dimitrios Mistriotis →](#)