

מדוע כדאי להפריד בין עסקים לבין חברים

חבר טוב שלי סיפר לי את הסיפור הבא:

שני חברים שלי – ליתר דיוק: שני חברים שלי לשעבר – הם הסיבה לסיפור הזה. הכול התחיל בטירונות. אתם יודעים שטירונות מגבשת ומפגישה בין אנשים, שייתכן ולעולם לא היו מכירים בדרך אחרת.

וכך נוצר אפוא משולש כמעט שווה צלעות בין אריק, מושי ואני – איתן.

את השירות הצבאי סיימנו יחדיו, ולאחריו הספקנו, כמו המון חבר'ה צעירים אחרים, לטייל קצת במזרח והרבה בדרום אמריקה. היינו חברים טובים באמת: עד כדי כך שכאשר ראינו מישהי שמצאה חן בעיניי שלושתנו, הסכמנו כולנו לוותר עליה – ובלבד שלא נריב.

שני החברים שלי המשיכו יחדיו לטכניון, ואילו אני המשכתי לכיוון אחר.

לאחר לימודיהם החליטו אריק ומושי להקים עסק משותף לשירותי הנדסה, ובאו אלי כדי לשמוע מה דעתי על כך. ואני, בלי לחשוב פעמיים, פסקתי: "אין לי הרבה ניסיון, אבל שמעתי שחברים ועסקים לא הולכים יחד". אבל הם בשלהם: "שום דבר לא יהרוס את החברות האיתנה שלנו", אמרו, "אנחנו, שוויתרנו זה לזה לגבי אשה – נריב בגלל כסף?"; "אין סיכוי שמשהו ינצח את החברות הזו!" הם הוסיפו.

טוב, מה יכולתי לומר? "אני רואה שכבר החלטתם", אמרתי להם, "אז מה תשנה דעתי? שיהיה לכם בהצלחה!"

החודשיים הראשונים עברו מצוין, ממש בהרמוניה שלמה: האחד היה יוצא לחפש לקוחות חדשים, והאחר היה עובד על פרויקטים, ולהפך.

ואז, כשכמעט הייתי משוכנע שנבואות זעם כמו "חברים ועסקים לא הולכים יחד" – זה קרה.

מסתבר שהאידיליה לא הייתה מושלמת. האחד טען שהוא מרגיש כי הוא עושה מאמצים רבים מחברו בהבאת לקוחות חדשים למשרד – והשני לא נשאר חייב, וענה שבעצם הוא עובד קשה יותר: מטפל בהם, מתאמץ לרצות אותם וכו'.

נפגשנו שוב. הפעם הייתה האווירה טעונה ולא נעימה כבתחילה, אבל כולנו האמנו שניתן לעצור את "כדור השלג". אבל כדרכם של כדורי שלג, הם צוברים תאוצה ונעשים גדולים יותר ויותר. ואכן, המשברים הלכו והתעצמו. חלפה כבר שנה מאז, והאחד התחתן והיה זקוק לכמה ימי חופש ל"ירח דבש", ואילו השני יצא למילואים דווקא בתקופת הלחץ.

בפגישתנו הבאה, 18 חודש לאחר פתיחת העסק המשותף, גילינו שהמרחק בין השניים הלך והתעצם, וכבר לא ניתן היה לפשר ביניהם.

בעצתי הוחלט לפרק את השותפות, והשניים חילקו ביניהם את תיקי הלקוחות שהספיקו לצבור עד כה. החברות בינינו לא חזרה להיות מה שהייתה קודם, ועם השנים הלכו דרכינו ונתרחקו.

אכן, "עסקים לא עושים עם חברים".

ויש גם מסקנות

זכרו: "לא עושים עסקים עם חברים ומשפחה". שנגנו משפט זה שוב ושוב, וחשבו היטב: האם אתם מוכנים לקחת את הסיכון? זכרו: יש לכם מה להפסיד.

החלטתם בכל זאת לעשות עסקים עם חברים? שיהיה בהצלחה! דעו שהדבר לא יהיה קל, ולכן שוחחו על כך והחליטו – אם הדברים אינם מסתדרים כמתוכנן – על נקודות שבירה מוסכמות לסיום השותפות: מחצית השנה, שנה וכו'.

החליטו מראש על הפרדה ברורה בין ח"י השותפות ובין ח"י החברות או המשפחה, וקבלו על עצמכם לעמוד בהתחייבות זו.

אל תעשו "טובות" או "הנחות" האחד לרעהו. החליטו מראש מהן המטלות של כל אחד ואחד מכם. נהגו כמו בשותפות רגילה, אשר אינה מותנית בטובה או הנחה שאיש עושה לחברו.

העלו על הכתב את שסוכם עליו בעל-פה (תתפלאו, אבל דווקא בשותפויות בין חברים או בין בני משפחה לא נוטים לרשום את הדברים: "זה הכול עניין של אמון", "אני מאמין לך", "חבל על הנייר"). בדרך זו לא יתעוררו ספקות מאוחר יותר לגבי מה שהחלטתם עליו בתחילת עבודתכם המשותפת.