

## 6.2. Tineri antreprenori migranți de succes

Un studiu din 2016 efectuat de Monitorul antreprenorial global (GEM) a indicat că e mai mult decât probabil ca imigranții să fie antreprenori decât persoanele născute și crescute în Regatul Unit ... procentul fiind de trei ori mare de fapt. În plus, o nouă analiză a Zirra arată că în 9 din cele 10 afaceri de tip unicorn (evaluate la 1 miliard de \$ sau mai mult) de top din Regatul Unit, precum Shazam și Funding Circle, în echipa fondatoare există cel puțin un imigrant sau un copil născut acolo din părinți imigranți.

Dincolo de studii și analize, conform datelor Startups.co.uk, există un număr vast de imigranți incredibil de inspiratori care s-au mutat în Regatul Unit pentru a înființa și a dezvolta afaceri, ceea ce a stimulat creșterea economică și a susținut crearea de locuri de muncă.

În anii anteriori, am urmărit succesul mogulilor din afaceri, precum cel al vice-primarului Londrei Rajesh Agrawal, imigrantul indian care a fondat compania de schimb valutar RationalFX în 2005, evaluată la 1,3 miliarde £, alături de cel al Aliciei Navarro, născută în Australia, cu agenția sa de marketing afiliată Skimlinks, evaluată la o valoare de multe milioane de lire sterline.

Dar cum stau lucrurile în cazul fondatorilor de startup-uri?

Luna trecută, am făcut profilul fondatorului Junk din Londra, și anume Harsha Rathnayake, și am împărtășit povestea sa răsunătoare, care a început în momentul sosirii acestuia în Regatul Unit când avea 18 ani și nu vorbea o boabă de engleză. A început să învețe singur engleza și a ajuns la un nivel fluent și cu doar 160£ din economiile sale a început o afacere care în prezent are 10 angajați și este pe punctul de a atinge cifra de afaceri de 1 milion £.

Procentul de antreprenori care nu sunt născuți în Olanda a crescut anul trecut cu un punct procentual, atingând 16%: 1 din 6 persoane este antreprenor. Aproape un sfert din debutanții în afaceri nu sunt născuți în Olanda. Cei mai mulți au o afacere în industria de ospitalitate, logistică și construcții. Mulți antreprenori migranți sunt din provinciile de nord și sud Holland și Flevoland.

Conform datelor Camerei de Comerț Olandeze privind anul 2015, unul din cinci debutanți în afaceri nu este născut în Olanda. Antreprenorii imigranți cu o evoluție ascendentă notabilă sunt reprezentați de cetățeni din Siria și din Irak. Antreprenorialul imigranților nu dăunează deloc Olandei. Raportul „Valoarea economică a antreprenorialului etnic” arată că peste 600.000 de persoane lucrează în companii ale acestor antreprenori neconfirmați. Valoarea adăugată brută a acestor companii depășește 37 miliarde EUR.

[Exemplu de antreprenor tânăr olandez de succes](#): Vizionează acest clip al revistei iFly despre Omar Munie care a fugit din Somalia în Olanda cu frații săi când avea doar nouă ani. Acum, la 18 ani, se numără printre cei mai populari designeri de geți din Olanda și produsele sale fabricate manual sunt vândute peste tot în lume. Unul dintre proiectele recente ale lui Omar este un parteneriat cu KLM, constând în crearea designului pentru o ediție limitată de geți realizate din foste uniforme KLM.

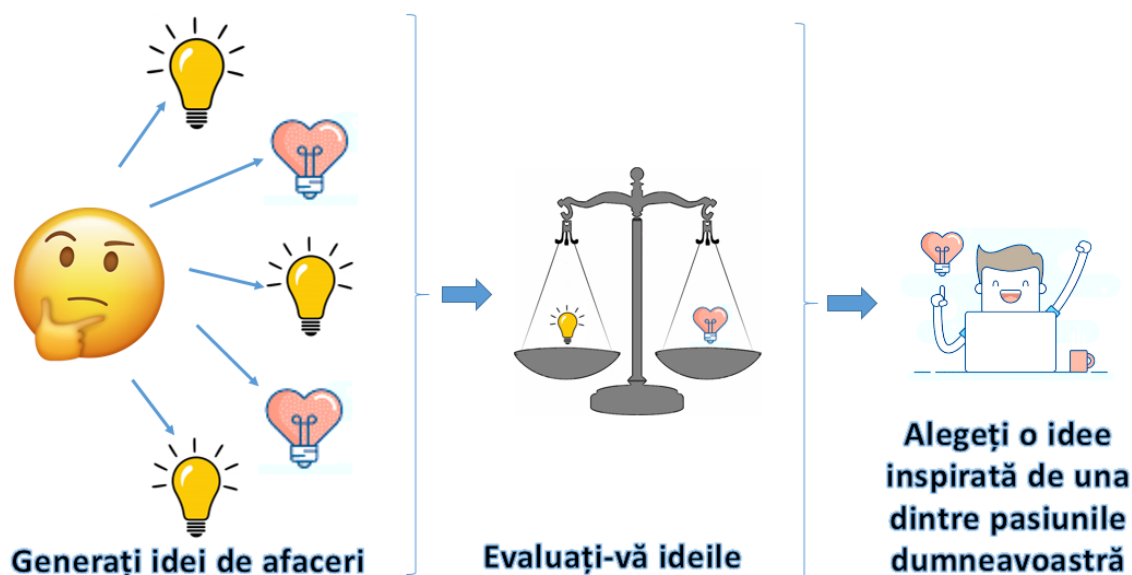
Un alt antreprenor de succes este Hien Kieu. Directorul Kieu Engineering din Sprang-Capelle ne povestește cum a plecat din Vietnam într-o barcă cu economiile părinților lui la vârsta de doar 14 ani, cum a fost unul din puținii imigranți care a ajuns într-un sat din Brabant. Lts a plecat de acasă fără să vorbească o boabă de olandeză. Un profesor de la școala de acolo a crezut în el „Nu voi uita niciodată. A întrebat copiii din clasă: Știți care dintre voi va fi inginer? El o să fie. Micuțul Hien”. „Profesorul a avut dreptate. După studii științifice, „micuțul Hien” a debutat în afaceri în 1998 cu Kieu Engineering, în nume propriu. A dezvoltat o companie mare cu 70 de angajați în Olanda și în Vietnam, specializată în

dezvoltarea de produse pentru producția de mașinării, având drept clienți Nedtrain, Tata Steel și Philips. Când și-a deschis sucursala în Vietnam acum mai bine de 10 ani, a fost un pionier. „A fost ceva complet nou. Nu externalizăm producția, ci doar activitatea de desenare în CAD cu volum mare de muncă. Nu doar pentru noi, ci și pentru clienții noștri”. „A fost un salt în necunoscut, dar acum începe să dea roade” spune Kieu. „Cunoștințele rămân în Olanda. Astfel, avem mai mult timp de inovare pentru clienții noștri, ceea ce este bine, de exemplu, pentru Olanda.”

### 6.3. Zece sugestii și recomandări - Cum să devii antreprenor?

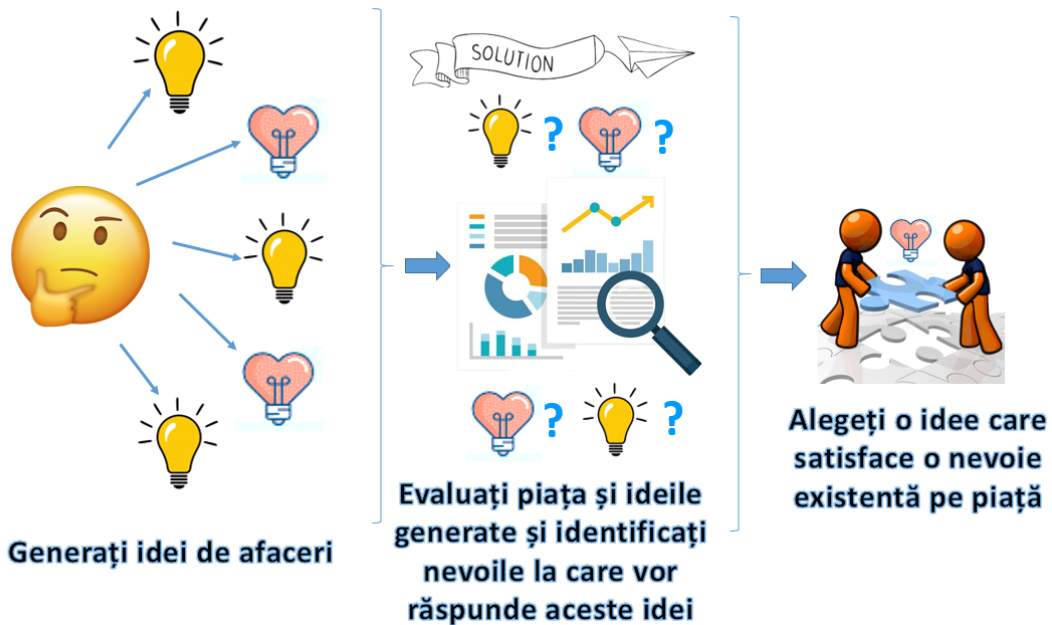
#### 6.3.1. Ideea ta de afaceri trebuie să fie alimentată de pasiune

Pasiunea pentru startup-ul tău trebuie să fie prioritatea ta. Trebuie să îți evaluezi ideea și să vezi dacă interesul pentru afacerea respectivă este destul de puternic, astfel încât să îți menții viu interesul. De ce este acest lucru important? Pentru că vor fi suișuri și coborâșuri și pasiunea ta va fi singurul factor care te va determina să continui.



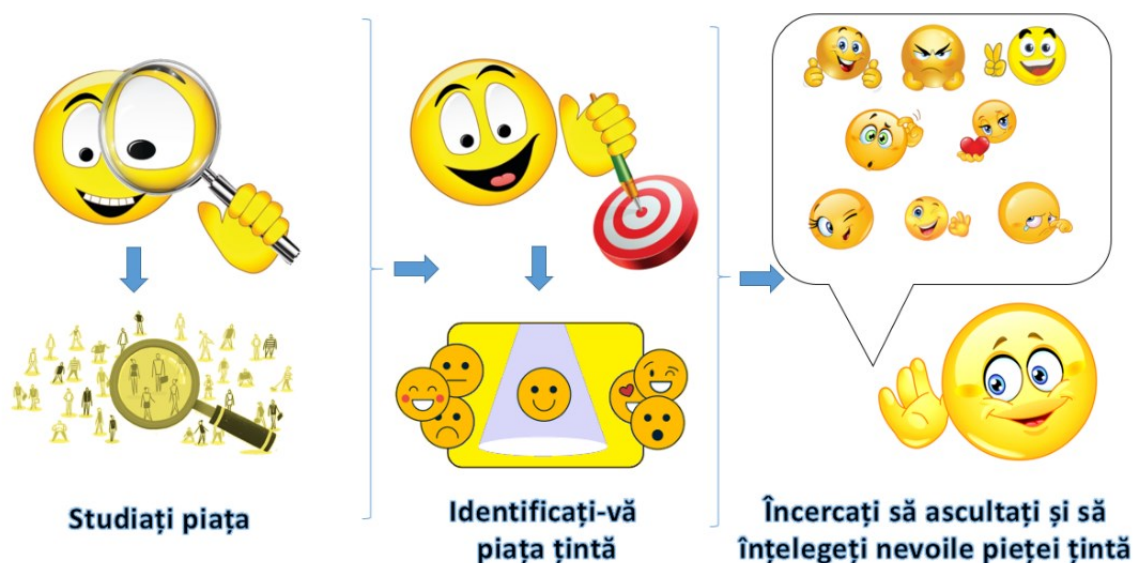
#### 6.3.2. Ideea ta de afaceri trebuie să fie o soluție

Creează o afacere care rezolvă o problemă. Nu îți baza ideea pe gândul la beneficii, trebuie să te gândești ce o să rezolve afacerea ta. Este mai ușor să câștigi clienți când afacerea ta rezolvă o problemă. Afacerea ta trebuie să acopere o lacună de pe o anumită piață sau nișă. Gândește-te la ce te face nefericit sau ce produse/servicii crezi că tot lipsesc pentru a acoperi o anumită nevoie pe care o ai și începe o afacere care oferă o soluție la una dintre problemele/nevoile tale.



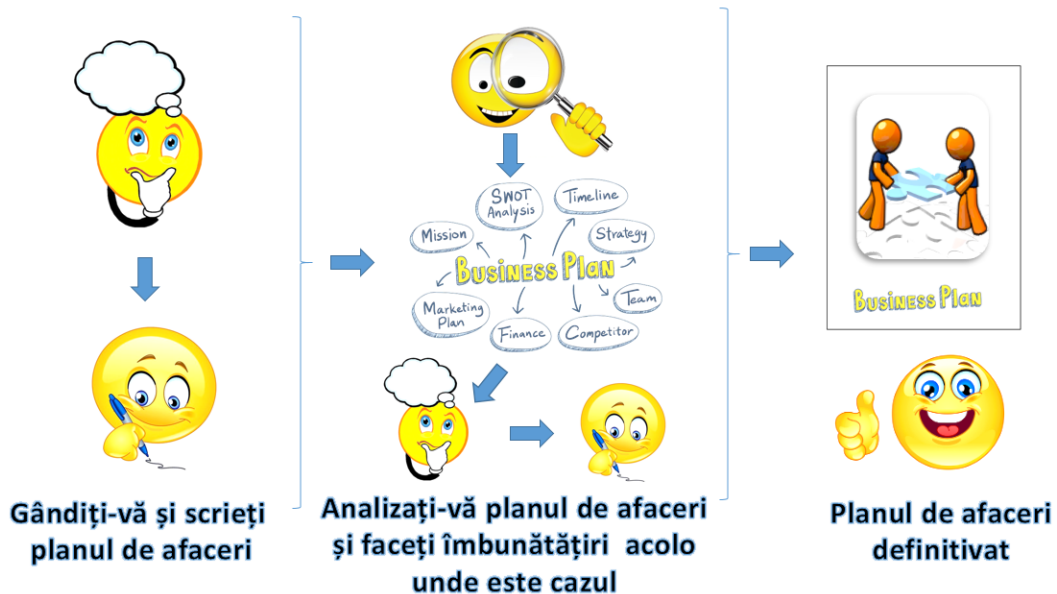
### 6.3.3. Trebuie să identifici și să îți înțelegi piața țintă

Factorul esențial când începi o afacere, cheia succesului, este să aduci ceva prin care să te deosebești de concurență, de ceea ce este deja pe piață. Succesul sau eșecul tău va fi definit în mare parte de capacitatea ta de a oferi ceva unic. Studiile de piață cuprinzătoare coroborate cu o politică conștientă de lua în considerare a feedbackului clienților sunt esențiale pentru luarea deciziilor de afaceri pe baza unor perspective acționabile. Un bun studiu de piață are potențialul de a oferi avantaje concurențiale considerabile. O parte esențială a unui studiu de piață este să cunoști datele demografice, interesele, puterea de cumpărare, obiceiurile de cumpărare ale clienților etc. Feedbackul clienților este, de asemenea, foarte important; trebuie să asculți ce au de spus clienții despre produsele/serviciile tale, deoarece îți pot furniza informații esențiale pentru analiza internă a produselor/serviciilor și pentru procesele de dezvoltare.



### 6.3.4. Trebuie să pregătești un plan de afaceri bine structurat

Planul tău de afaceri (a se vedea, de asemenea, [Capitolul 4](#)) trebuie să fie succint și specific și trebuie să descrie cu precizie proiectul tău de afaceri. Este recomandat să îl scrii chiar tu pentru că este viziunea ta. Dacă ai nevoie de ajutor, încearcă să apelezi la un consultant. Trebuie să reții că un plan de afaceri este mai mult decât un document contabil: acest document trebuie să vândă idea ta unei posibile instituții financiare. Fii pregătit să îți schimbi planurile pe măsură ce evoluezi și ce afli mai mult despre clienții tăi și despre concurență, iar dacă ai un astfel de plan, acesta te va ajuta să rămâi concentrat și să te îndrepti în direcția corectă.



### 6.3.5. Trebuie să cunoști cerințele legale pentru lansarea unei afaceri

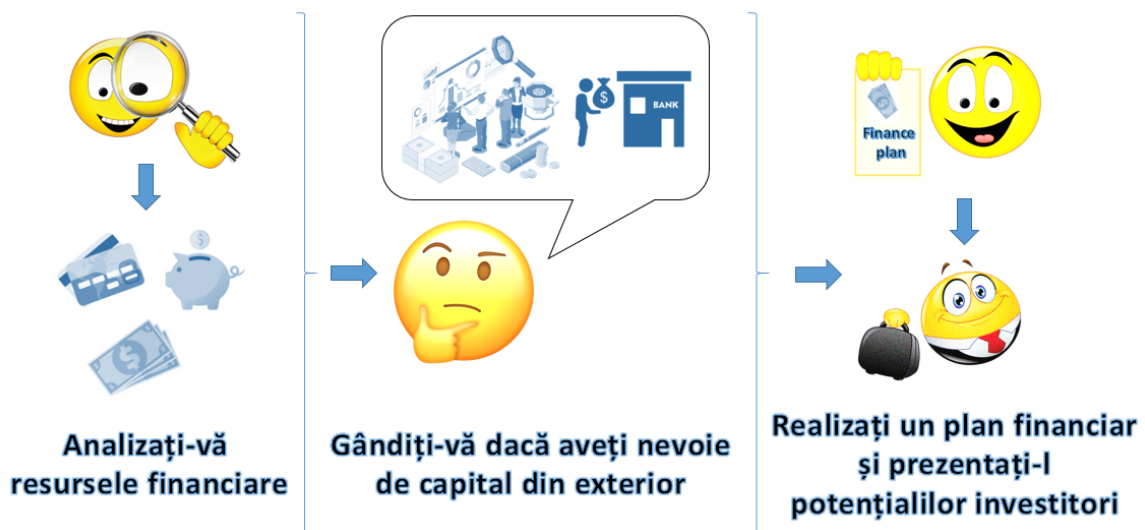
Este foarte important să înțelegi regulile care guvernează lansarea unei afaceri. Respectarea reglementărilor guvernamentale este importantă pentru că sancțiunile pot însemna costuri operaționale considerabile pentru afacerea ta (a se vedea, de asemenea, [Capitolul 5](#)). Legile care reglementează activitățile comerciale prevăd de la stabilirea unui sistem de contabil până la constituirea sau înregistrarea societății. Anumite taxe pot varia în funcție de tipul tău de afacere și, astfel, este posibil ca obligațiile tale fiscale să fie diferite de la o activitate comercială la alta. Fiecare țară reglementează relațiile angajator-angajat la diferite niveluri, în general regulile fiind în mod special riguroase în acest domeniu, cu o anumită variabilitate, de obicei făcând referire la cerințe mai stringente existente în anumite domenii de activitate, precum producția industrială sau prelucrarea alimentelor. Luând în considerare toate aspectele relevante, este recomandat să obții consiliere specializată în acest domeniu.



### 6.3.6. Trebuie să asiguri finanțarea pentru idea ta de afaceri

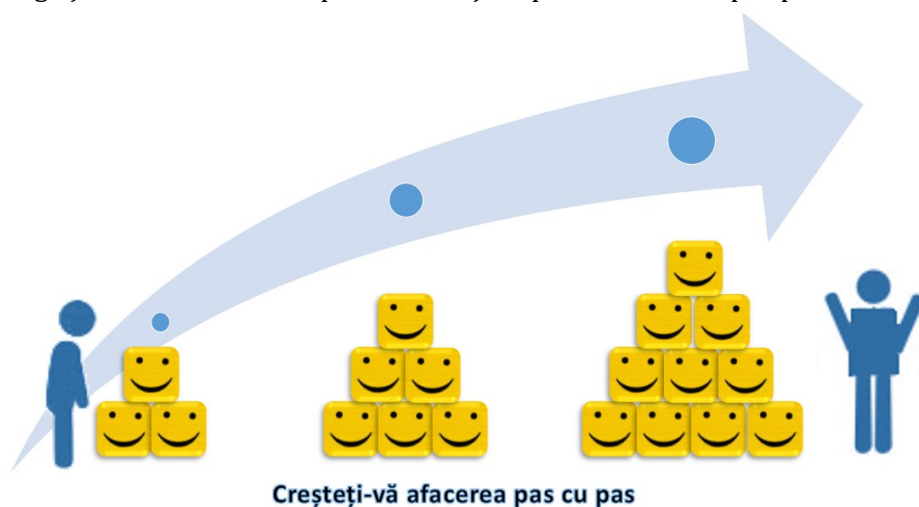
Cele mai multe startup-uri sunt finanțate din economiile fondatorilor acestora, precum și din economiile familiei și ale prietenilor. În multe cazuri, este necesar ca antreprenorul să caute investiții de capital externe precum: investitori privați, fonduri de asistență, fonduri cu capital de risc sau agenții de finanțare a economiei sociale. Este imperios recomandat să efectuezi analize preliminare și să te documentezi înainte de a încerca să obții investiții externe, inclusiv, dar fără limitare, la capital de risc sau mici credite de investiții.

Băncile în special vor solicita multe date, precum și un plan de afaceri și de dezvoltare cuprinzător pentru a putea evalua cererea ta de finanțare.



### 6.3.7. Trebuie să începi la scară mică și apoi să îți dezvolti afacerea

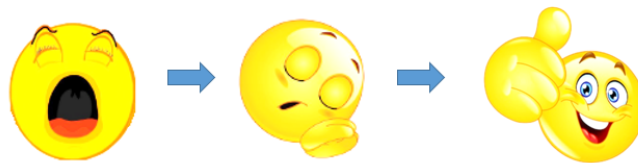
Chiar dacă a deveni antreprenor presupune să îți asumi riscuri cu pornirea unui afaceri, se recomandă să încerci să îți începi afacerea la scară mică și să încerci să îți construiești și dezvolti afacerea pas cu pas. Trebuie să te bazezi pe ce merge bine, să ajustezi ceea ce pare promițător și să renunți la proiectele eșuate. Când afacerea ta devine un succes la scară mică, o poți crește, o poți extinde în alt oraș sau în întreaga țară; nu înceta să depui eforturi și să planifici fiecare pas pe care îl faci.





### 6.3.8. Trebuie să iei și pauze

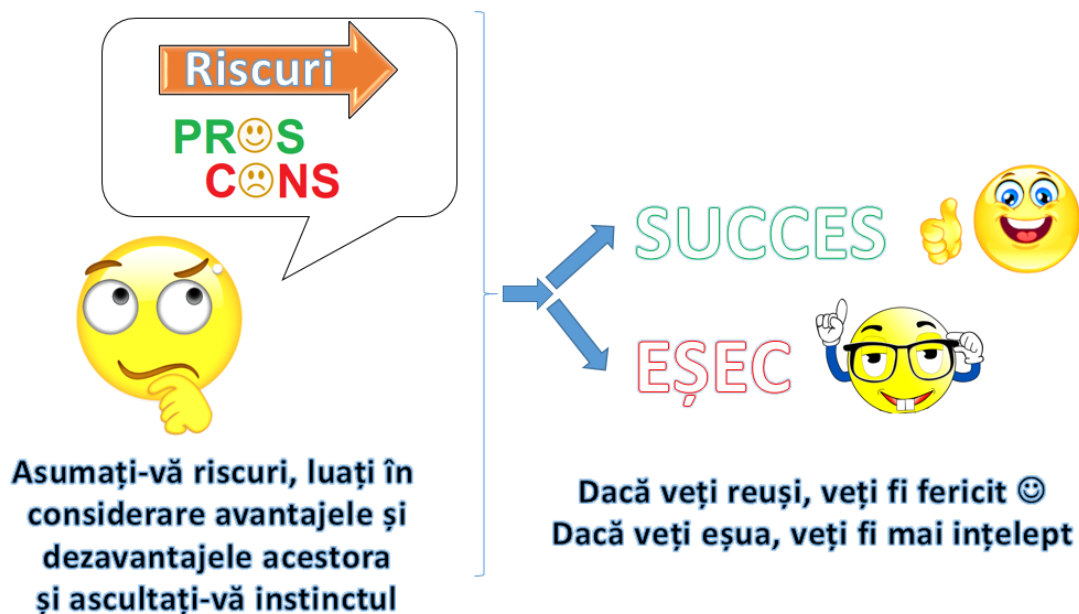
Este foarte important să știi când să te oprești din lucru și să te odihnești. Toată lumea are nevoie de perioade bune de odihnă și de un timp rezonabil petrecut departe de muncă pentru a-și îmborspăta energia și a se revigora. Succesul nu vine peste noapte, astfel că trebuie să iei lucrurile ușor. Faptul că iei pauză este benefic din mai multe motive, în afară că te protejează împotriva suprasolicitării. Îți permite să iei o gură de aer, să lași informațiile să se așeze. Îți dă timp să reflectezi cu o anumită detașare la ceea ce s-a realizat deja. Nu aștepta până obosești să îți iei o zi liberă sau să pleci în vacanță. Planifică pauzele din timp. Oamenii care sunt epuizați iau decizii mai proaste, astfel că este probabil să renunți când apar problemele dacă ești deja suprasolicitat. Prin urmare, trebuie să îți încarci bateriile din când în când.



**Dacă vă simțiți obosit, odihniți-vă pentru a vă reseta și a vă reîmborspăta forțele**

### 6.3.9. Trebuie să îți asumi riscuri

Asumarea de riscuri face parte din activitatea unui antreprenor. Orice antreprenor de succes știe că succesul vine din asumarea de riscuri, riscuri nemiloase și calculate și uneori riscuri „nestudiate”. Înșuși faptul că renunți la locul tău de muncă pentru a deveni antreprenor este un risc. Prin urmare, pe parcursul activității tale de afaceri trebuie să îți asumi anumite riscuri, trebuie să încerci noi abordări și să fii creativ. Dar trebuie, totuși, să fii atent ca riscurile pe care ți le asumi să nu fie prea mari. Gândește-te bine la riscuri, cântărește avantajele și dezavantajele și ascultă-ți instinctul. Pentru cei care au succes, recompensa depășește, de obicei, riscurile asumate. În cel mai rău caz, vei eșua, iar eșecurile propice au fost descrise ca succese deghizate. Nu renunța!



### 6.3.10. Trebuie să înveți din greșelile tale

Trebuie să vezi eșecul ca pe o oportunitate de a învăța și de a-ți crește afacerea. Cel mai mare eșec sau cea mai mare greșală în afaceri este să nu înveți din greșelile tale ca antreprenor. Cu cât eșuezi mai mult sau studiezi antreprenori ca tine care au eșuat, cu atât mai mult vei învăța despre succes. Ridică-te și ia-o de la capăt, dar încearcă să faci lucrurile mai bine de data asta. Nu te lăsa copleșit de greșeli. Uneori acest tip de regres poate fi cel mai bun lucru care ți se întâmplă și poți deveni un antreprenor cu și mai mult succes.



**Trebuie să vedeți eșecul ca pe oportunitatea de a  
învăța și de a vă dezvolta abilitățile antreprenoriale**