

Regiunea Nord-Est, România

Dezvoltarea unui ecosistem antreprenorial durabil și competitiv

Bune practici și evaluarea gradului de transferabilitate

Raport final pentru ADR Nord-Est

Adrian Healy

21 Aprilie 2017

Materialul a fost realizat în cadrul proiectului sprijinit de DG Regio și JRC, “RIS3 în Regiunile Rămase în Urmă”, Componenta de Mix de Politici pentru Regiunea Nord-Est.

Traducere în limba română: Ovidiu Savu, expert Birou Cooperare Externă, ADR Nord-Est

Utilizarea informațiilor din acest document se poate face numai cu citarea sursei.

2016CE16BAT070

Introducere

Există o recunoaștere pe scară largă a faptului că dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii de succes este esențială pentru sănătatea pe termen lung a economiilor locale. Dezvoltarea unui ecosistem antreprenorial durabil și competitiv se află în centrul eforturilor de creștere a veniturilor și prosperității în economiile regionale. Un ecosistem de succes este compus dintr-un amestec de companii, dintre care unele se pot extinde rapid și se orientează spre export, alături de altele care sunt stabile, adesea concentrate pe plan local și care asigură coloana vertebrală a economiei.

Antreprenoriatul a devenit sinonim cu începerea și dezvoltarea unei afaceri personale ale unui individ pe parcursul vieții, dar în practică, spiritul antreprenorial poate fi regăsit în întregul sector privat fiind, de asemenea, răspândit și în sectorul public. Astfel, dezvoltarea abilităților antreprenoriale nu este doar benefică pentru sectorul întreprinderilor mici ci poate promova o activitate economică mai largă.

Una dintre evoluțiile interesante din dezvoltarea antreprenoriatului este un accent sporit pe învățarea colaborativă și practică. O astfel de metoda de lucru cu potențialii întreprinzători poate oferi beneficii reale. Noțiunea de antreprenor ca "lup singuratic" nu mai este viabilă (chiar dacă ar fi fost vreodată adevărată) și experiența scoate în evidență valoarea învățării colaborative într-un mediu practic ca mijloc de dezvoltare a competențelor și cunoștințelor necesare pentru dezvoltarea afacerilor de succes.

Promovarea unui ecosistem antreprenorial poate, de asemenea, să beneficieze de dezvoltarea unor hub-uri care să unească antreprenorii, să sprijine întreprinderile noi și să ofere un suport fizic pentru formare și alte activități de dezvoltare. Asemenea hub-uri pot lua mai multe forme, dar, în general, ele încearcă să depășească provocările cu care se confruntă adesea întreprinderile și întreprinzătorii în devenire. Aceste provocări pot include:

- necesitatea ca microîntreprinderile să colaboreze cu alte microîntreprinderi pentru a licita împreună și a finaliza proiecte mai mari;
- depășirea incertitudinii financiare de a lucra la o serie de proiecte mici și pe termen scurt;
- lipsa de abilități de afaceri de bază, cum ar fi cunoștințe financiare, de management și de piață;
- stabilirea de legături cu ceilalți pentru a genera idei noi sau pentru a transforma ideile bune în practică;
- lipsa conexiunii la rețelele existente și contactele limitate pentru a crea noi rețele, limitând astfel oportunitățile de a dezvolta noi idei.
- incertitudinea cu privire la cine să aibă încredere atunci când solicită sfaturi, cunoștințe sau dezvoltă noi oportunități
- dificultăți în atragerea de finanțări externe la rate competitive ale dobânzii și termeni de rambursare adecvați.

Hub-urile antreprenoriale pot servi în trei scopuri valoroase:

1. În primul rând, acestea pot acționa ca incubatoare și acceleratoare de creștere a afacerilor care oferă antreprenorilor acces la resurse și cunoștințe pentru favorizarea încercărilor lor inițiale de a-și pune bazele unei afaceri și de a o face de succes;
2. În al doilea rând, hub-urile pot acționa ca vehicul pentru furnizarea de formare și asigurarea de alte activități care stimulează spiritul antreprenorial și încurajează dezvoltarea unei noi generații de antreprenori, și
3. În al treilea rând, ele pot contribui la creșterea profilului opțiunilor de întreprinzător în cadrul unei regiuni și la creșterea gradului de conștientizare cu privire la potențialul și la contribuția micilor întreprinderi la alte sectoare și întreprinderi

Următoarea notă vizează evidențierea unor bune practici în jurul a trei teme-cheie:

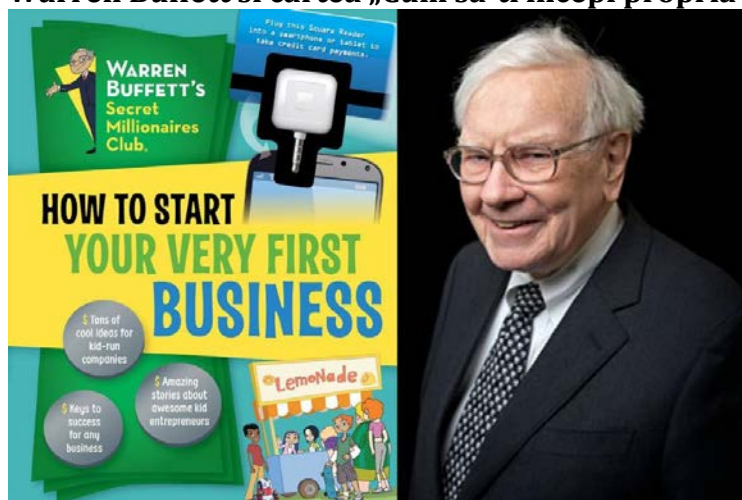
- Inspirarea unei culturi a spiritului antreprenorial încă de la vârste fragede;
- Îmbunătățirea experienței antreprenoriale prin intermediul tuturor nivelurilor de educație;
- Crearea unui sistem integrat de asistență în domeniul antreprenoriatului - structuri și servicii de sprijin (ajutor pentru începerea, susținerea și dezvoltarea unei noi afaceri)

Bune practici

i) Inspirarea unei culturi a spiritului antreprenorial de la vârste fragede

Deși majoritatea inițiativelor antreprenoriale tind să se concentreze asupra adulților, există o recunoaștere din ce în ce mai mare a importanței încurajării copiilor de a dezvolta o mentalitate antreprenorială și, în acest fel, de a inspira în mod pozitiv generația următoare. Unul dintre cei mai cunoscuți exponenți ai acestui concept este investitorul american Warren Buffett, care a înființat „Clubul secret al milionarilor” pentru a încuraja copiii să înțeleagă mai multe despre demararea afacerilor. Ca parte a acestei activități el a scris și prefața unei cărți publicate de editura Downtown Bookworks intitulată "Cum să-ti începi propria afacere", destinată copiilor în vârstă de aproximativ 12 ani.

Warren Buffett si cartea „Cum sa-ti începi propria afacere”



Sursa: <http://www.forbes.com/sites/danschawbel/2015/11/17/why-warren-buffett-wants-children-to-be-entrepreneurs/#34b1337f17c4>. Cu permisiunea: Downtown Bookworks

Lucrând Împreună cu Copiii pentru Copii (BKFK), Clubul Secret al Milionarilor preda alfabetizarea financiară și spiritul antreprenorial prin activități pentru clasă, acasă și alte medii în care elevii și familiile învață. Există site-uri web animate și activități gratuite disponibile prin internet: <http://bkfeducation.com>.

Unul dintre mesajele-cheie pentru cei care încearcă să inspire o cultură a inovației este importanța acțiunilor practice, mai degrabă decât a predării tradiționale. Acest lucru se poate realiza prin desfășurarea de activități, crearea unei reviste locale, promovarea unui eveniment sau a oricărei alte acțiuni care implică abilități precum planificarea, proiectarea, publicarea și gestionarea finanțelor. Există multe exemple de tineri care dezvoltă proiecte destul de complexe - cum ar fi exemplul din Casetă 1 de mai jos, de a aduce revistele școlare în era internetului - dar acțiunile pot fi și mai simple, cum ar fi furnizarea de băuturi răcoritoare la un eveniment școlar sau lucrul cu ajutorul copiilor din Cluburi școlare.

Caseta 1 - Dezvoltarea abilităților antreprenoriale independente

Un exemplu solid pus în practică în acest sens a fost furnizat de programul "Tineretul în acțiune" al UE. În cadrul unui proiect implementat în Luxemburg tinerii au decis că vor să-și mute revista școlară în era internetului. Motto-ul proiectului a fost "fără adulți" și, prin propriile eforturi și în timpul lor liber, participanții au dezvoltat o aplicație care nu numai că include articole de reviste, ci oferă și informații actualizate despre școală. Pentru a face acest lucru, și-au înființat propriile grupuri de lucru privind tehnicile, conținutul și managementul. Ei au realizat dezvoltarea tehnică a aplicației, au învățat tehnicile necesare, au proiectat conținutul și au planificat și gestionat bugetul. Odată ce aplicația a fost dezvoltată, aceasta a fost prezentată în școală în timpul unui eveniment însoțit de un concert, tricouri promoționale și fluturași. De asemenea, aplicația a fost promovată și în afara școlii: au dezvoltat un logo, au scris comunicate de presă și au contactat mass-media locală.

(<http://eacea.ec.europa.eu/youth/tools/documents/youth-entrepreneurship.pdf>)

Pentru a cultiva o cultură antreprenorială este nevoie de un nivel de resurse care să asigure spațiul și cunoștințele pentru a ajuta copiii să-și dezvolte ideile. La nivelul UE, inițiativa "Tineretul în Acțiune" oferă un bun model de abordare care ar putea fi adoptat. Alte exemple pot fi găsite în programul INTERREG al UE. În Marea Britanie, Fiver Challenge (Caseta 2) este o inițiativă dezvoltată între o organizație de caritate, o companie mare și guvern pentru a sprijini elevii din clasele primare (5-11 ani) să-și dezvolte abilitățile antreprenoriale.

Caseta 2 - Fiver Challenge

Fiver Challenge (provocarea celor cinci) este un eveniment anual care promite 5 lire sterline elevilor de școală primară timp de o lună pentru ai încuraja să găsească modalități creative de a face profit și de a se implica împreună cu comunitatea locală. Elevii au o lună la dispoziție pentru a înființa mini-întreprinderi și să obțină un profit. Ei își pot păstra profitul sau îl pot dona pentru scopuri de caritate. Ei rambursează garanția – ajutorul inițial de 5 £ plus o donație de moștenire de 50 pence.

În 2016, 48.000 de elevi din Marea Britanie au luat parte la această inițiativă. Profesorii și elevii participanți sunt sprijiniți prin instrumente de sprijin online, inclusiv prin inspirație, activități, studii de caz și îndrumare. Profesorii pot urmări progresul elevilor prin jurnalele online. Profesorii menționează că provocarea îi ajută pe elevi să-și îmbunătățească nivelul de conștientizare al angajamentului pe cont propriu, a gestiunii banilor și a muncii și pot să-și dezvolte abilități cum ar fi munca în echipă, gândirea creativă, rezolvarea problemelor și comunicarea. Fiver Challenge este condusă de o organizație de tineret din domeniul educației, Young Enterprise și susținută de Virgin Money și Departamentul pentru Afaceri, Inovare și Abilități al Guvernului Marii Britanii.

ii) Dezvoltarea expertizei antreprenoriale prin toate nivelurile de educație

Stimularea educației antreprenoriale este strâns legată de crearea inspirației pentru o cultură antreprenorială. În timp ce, în mod tradițional, aceasta activitate este văzută ca fiind derulată în universități, există acum o recunoaștere puternică a valorii încurajării expertizei antreprenoriale la toate nivelurile educaționale. Pentru unele inițiative, scopul este de a promova dezvoltarea de noi afaceri dar, pentru multe altele, obiectivul este de a încuraja dezvoltarea unor mai multe atitudini și comportamente antreprenoriale. Unul dintre punctele de plecare importante pentru dezvoltarea oricărui program poate fi valorificarea implicării și a ideilor celor cărora li se adresează programul planificat, cum a fost cazul Țării Bascilor din Spania (Caseta 3).

Caseta 3 - Elaborarea unui program de activitate participativa

În Țara Bascilor din Spania, inițiativa GAZE (acronim care provine de la termenul basc "gazte ekinzale" care se referă la un tânăr antreprenor) a subliniat importanța faptului că elevii își asumă întreaga responsabilitate pentru proiectarea programului de promovare a culturii antreprenoriale și a scopului inițiativei în învățământul superior. Pentru a realiza acest lucru, GAZE a organizat două serii de evenimente în care studenții din provincia Gipuzkoa și-au împărtășit ideile despre cum să sporească gradul de conștientizare antreprenorială.

Aproximativ 500 de studenți au participat la evenimentele numite GAZE ABIAN (ceea ce înseamnă în limba bască, "înfiișarea GAZE"). Aici, fiecare universitate din Gipuzkoa și-a organizat propriul eveniment special, coerent cu propria sa viziune, oferind ocazia de a analiza în mod direct propunerile prin care elevii trebuiau să încurajeze reciproc spiritul întreprinzător. Pe baza rezultatelor acestor evenimente, 123 de studenți de la toate universitățile din Gipuzkoa au participat la atelierele "GAZE în clasa ta". Acești studenți au avut ocazia să asculte propunerile adunate în GAZE ABIAN, precum și să se gândească la noi propuneri. Peste 600 de propuneri au fost primite în urma celor două seturi de evenimente organizate. Principalele propuneri au fost în domeniile: modificări în curriculum sau în metodologia academică (42%); îmbunătățirea infrastructurii (26%); crearea de rețele sociale (17%); crearea de rețele instituționale (15%).

În cadrul universităților, accentul se pune acum mai mult pe sprijinirea studenților (și a personalului) pentru a-și înființa propriile afaceri. Un exemplu de acest fel din afara Europei este inițiativa Entrepreneurship Stream (Fluxul Antreprenorial), care a fost demarata în 2001 de către Departamentul pentru Studii de Management de la Universitatea din Western Cape din Africa de Sud. Aceasta inițiativă este, în fapt, un program intensiv de studiu cu durata de 1 an în cadrul căruia echipele de studenți au scopul de a începe o micro-afacere în campus într-o perioadă determinată de patru semestre. Predarea include teoria, recunoașterea oportunităților, dezvoltarea planului de afaceri, studiile de marketing și strategiile de supraviețuire și de creștere a afacerilor. Fluxul

Antreprenorial se derulează pe parcursul a 4 stagii de câte 7 săptămâni pe durata unui an.

În primul stagiou este prezentată o introducere în teoria antreprenoriatului și aplicarea sa în practică. Obiectivul este de a spori interesul pentru antreprenoriat ca o carieră viabilă și de a preda primii pași ai pregătirii planului de afaceri. Acesta este urmat de un stagiou de team-building (creare a echipei), începerea lucrului în echipă (inclusiv dezvoltarea unui acord de reguli, roluri și responsabilități între membrii echipei), culminând cu un plan de afaceri și contacte inițiale cu potențialii investitori. În al treilea stagiou se lansează micro-afacerea. Acest stagiou oferă o primă experiență de maximă importanță a cerințelor, factorilor de succes, capcanelor potențiale și provocărilor ce apar la începerea unei afaceri. Stagiul final este apoi dedicat dezvoltării afacerii, expunând studenții la nevoile reale și cerințele continue impuse de procesul de dezvoltare a afacerii.

În Germania există câteva exemple de universități care doresc să dezvolte abilități antreprenoriale atât în rândul studenților, cât și al antreprenorilor existenți și potențiali din afara universității. În München, UnternehmerTUM promovează dezvoltarea abilităților și sprijină dezvoltarea de noi firme (Caseta 4). Universitatea din Jena, Germania, recunoaște, de asemenea, valoarea dezvoltării abilităților antreprenoriale în rândul studenților și personalului academic. Aici, Universitatea a înființat Centrul pentru Antreprenoriat (CpA). Acesta este un centru interdisciplinar cu scopul de a promova antreprenoriatul și este parte integrantă a biroul de transfer tehnologic al universității, nefiind un departament academic. CpA organizează activități de educație antreprenorială, oferă suport pentru start-up și facilitează interacțiunea între comunitatea antreprenorială largă și universitate. Principalele sale activități includ:

- Planificarea și organizarea de cursuri și ateliere relevante pentru antreprenoriat;
- Organizarea activităților care promovează activitatea independentă ca o alegere profesională viabilă;
- Furnizarea de servicii de consultanță și **coaching**¹ pentru viitorii întreprinzători
- Facilitarea contactelor cu terți, cum ar fi furnizorii de sprijin pentru afaceri, finanțatorii și firmele
- Organizarea mentorilor pentru viitorii întreprinzători
- Construirea și menținerea rețelelor regionale care să promoveze legăturile dintre universități și industrie

Caseta 4 - Consolidarea competențelor antreprenoriale

UnternehmerTUM, Centrul pentru Inovare și Creare de Afaceri, este un institut afiliat la Universitatea Tehnică din München. Centrul cuprinde UnternehmerTUM

¹ **Coaching** - înseamnă "antrenament" (orig. engl.- termen împrumutat din sport) - reprezintă un parteneriat orientat spre rezultate și performanță între un coach (antrenor) și clientul său care dorește să atingă un obiectiv anumit, în sensul evoluției sau creșterii performanței sale în plan profesional sau individual.

GmbH, înființată în anul 2002 ca un institut de interes public și filiala sa, UnternehmerTUM Projekt GmbH, înființată în anul 2010. Institutul reunește două competențe de bază într-un mod unic: calificarea ca antreprenor și inițierea de inovații și noi companii. Activitățile sale sunt destinate studenților, studenților aflați la studii postuniversitare și doctoranzi și profesioniștilor din domeniul afacerilor. În fiecare an, peste 1.000 de persoane participă la cursuri, seminarii și programe special concepute, cum ar fi școlile de primăvară și vară pentru doctoranzi și masteranzi, peste 150 de planuri de afaceri fiind dezvoltate în seminarii speciale dedicate creării de planuri de afaceri unde participanții primesc feedback și învață tehnici de prezentare .

Programul „Sprijin pentru Antreprenoriat” de la Universitatea Aalborg (SEA) încearcă, de asemenea, să prezinte studenților opțiunile antreprenoriale prin furnizarea de formare, îndrumare, coaching și, mai ales, asistarea accesului la rețele. SEA operează un program incubator care pune antreprenorul în legătură cu persoane cu cunoștințe specifice. Acest lucru îl poate ajuta pe antreprenor să-și dezvolte și mai mult ideea. În plus, antreprenorul poate fi pus în legătură cu alți studenți cu competențe profesionale diferite pentru a le provoca așteptările și modelele de gândire în legătură cu ideea lor de afaceri.

În întreaga Europă, există numeroase exemple de programe care pun în contact studenții universitari cu firmele existente. Unul dintre cele mai cunoscute exemple este Demola (Caseta 5). În alte cazuri, au fost utilizate Fondurile Structurale Europene pentru a sprijini studenții să urmeze studii postuniversitare de masterat, cu o disertație sau altă formă de lucrări și proiecte întreprinse în parteneriat cu o companie.

Caseta 5 - Conectarea studenților la firme: Demola

Demola este acum o structură internațională, cu 18 locații în întreaga lume. Printr-o abordare structurată, echipelor multidisciplinare de studenți li oferă ocazia de a colabora cu companii pentru a dezvolta produse și servicii noi bazate pe nevoile și interesele companiei. Companiile variază de la IMM-uri locale la întreprinderi internaționale de scară mare și chiar organizații publice. Demola se bazează pe rețele internaționale, interdisciplinare și pe conceptele de co-creație; un proces structurat și un cadru agreeat și ghidat de proceduri simple de licențiere, drepturi de proprietate intelectuală și așa mai departe. Pentru studenți, toate proiectele Demola fac parte din programul lor de studii și, astfel, obțin credite pentru absolvire, echipa de studenți deținând, de asemenea, drepturile de proprietate intelectuală pentru rezultatele fiecărui proiect, pe care compania parteneră le poate cumpăra sau licenția. Acest lucru înseamnă și că proiectul nu are risc financiar pentru companie, deoarece aceasta din urmă plătește numai rezultatele.

Dezvoltarea unui aspect practic este o componentă importantă a multor abordări ale educației antreprenoriale. În acest domeniu, firma de practică devine un mijloc popular de a introduce ideea antreprenoriatului în școli. Unele firme de practică sunt fictive, alții implică studenții care își creează propria companie, iar altele implică conducerea unei companii existente (Caseta 6). Obiectivul

pedagogic este ca studenții să se familiarizeze cu planificarea afacerilor, să fie capabili să lucreze la diferite sarcini ale firmei, să înțeleagă afacerea în ansamblul ei și să învețe / deprindă un set de abilități noi.

Caseta 6 - Îmbunătățirea abilităților antreprenoriale prin intermediul firmelor de practică

În Rennes, Franța, elevii elaborează un plan de afaceri în cadrul unui concurs, incluzând aspecte legate de dezvoltarea durabilă. Ei sunt însoțiți în acest proces de profesorii lor și de actorii locali implicați în dezvoltarea afacerilor. Competiția este deschisă elevilor de liceu ai școlilor publice și private din învățământul național, și învățământului agricol al academiei din Rennes. Echipele de studenți sunt formate din maxim 12 persoane și sunt supravegheate de unul sau mai mulți profesori. Echipele prospective aplică în luna octombrie a fiecărui an și sunt susținute timp de un an. Profesorul lor însoțitor beneficiază de o zi de instruire iar echipele primesc sprijin din partea furnizorilor de servicii pentru afaceri locale și a partenerilor. La ceremonia de închidere se acorda premiile și diplomele precum și certificate individuale de participare la concurs. Pe parcursul anului, echipele de elevi împărtășesc responsabilitățile și sarcinile legate de înființarea companiei lor: cercetare de piață și concurență, înregistrarea denumirii companiei, crearea logo-ului companiei, dezvoltarea tehnică a produselor sau serviciilor, negocieri cu furnizorii sau subcontractanții, marketing, vânzări și toate aspectele ce țin de dezvoltarea afacerilor.

În alte cazuri, elevii au posibilitatea de a participa la conducerea operativă a unei companii existente. În Austria "ALCA Bohne GmbH" este o firmă de instruire care comercializează mașini de cafea, accesorii și ceai. Înființată în 1994, aceasta este situată într-un colegiu pentru administrarea afacerilor din regiunea Salzburg. Elevii cu vârste cuprinse între 17 și 18 ani sunt responsabili de toate aspectele legate de funcționarea companiei, pe baza studiilor lor anterioare pe tematici de afaceri relevante susținute de două firme partenere reale. Activitatea se concentrează pe practica, munca în echipă și implementarea abilităților învățate în sala de clasă.

iii) Crearea unui sistem integrat de asistență antreprenorială - structuri și servicii de sprijin (ajutor pentru crearea, susținerea și dezvoltarea unei noi afaceri)

O bună bază a structurilor de sprijin antreprenoriale este reprezentată de incubatoarele și acceleratoarele de afaceri, care oferă spațiu pentru dezvoltarea companiilor, sprijin profesional și acces la facilități și servicii. Unele dintre acestea sunt specializate într-un anumit sector, altele sunt mai generale (Caseta 7). Pentru multe companii, o caracteristică importantă poate constitui posibilitatea de a personaliza un spațiu în funcție de nevoile lor specifice. Pentru altele ar putea fi deosebit de atractivă oferta de condiții favorabile de demarare a afacerii care le reduce costurile sau riscurile. Incubatoarele și acceleratoarele sunt adesea amplasate în apropierea universităților pentru a promova schimburile de experiență sau pentru a facilita utilizarea resurselor, dar acest lucru nu este întotdeauna relevant. Patru exemple de abordări de incubare și de

accelerare de înaltă calitate sunt identificate mai jos. Există multe alte exemple în întreaga Uniune Europeană și în alte regiuni.

Caseta 7 - Promovarea creării și dezvoltării noilor afaceri

INiTS

Situat în Viena, Austria, INiTS este un incubator de afaceri care sprijină antreprenorii printr-un program intensiv de 18 luni. Incubatorul oferă resurse semnificative, asigurând mentorat și consultanță prin rețeaua lor de mentori, experți, investitori, antreprenori, cercetători, precum și infrastructură și finanțare. În medie, fiecare firmă de înființare primește 32.000 de euro pentru finanțare de subvenții și împrumuturi din care numai 15% trebuie rambursați dacă afacerea nu reușește cu succes după trei ani de la acceptarea în incubator. Întreprinderile aplica pentru participarea la programul de startup, iar solicitanții care sunt acceptați beneficiază de 3.000 Euro din finanțarea inițială și de 100 de zile de sprijin intensiv inclusiv pe tematici de afaceri clasice și abilități soft cum ar fi instruire pe tehnici de prezentare, finanțare, marketing, promovare, legislație privind proprietatea intelectuală și bazele juridice și de impozitare. Apoi, întreprinderile vor concura în cadrul unei zile demonstrative, cele mai bune dintre ele fiind invitate să se alăture programului complet de 15 luni.

NEST'Up

NEST'Up este un program de accelerare de 12 săptămâni din Valonia, Belgia. Acest program a fost înființat pe același model ca și acceleratorii americani ai TechStars. Programul este derulat de 2-3 ori pe an cu o echipă de 6-9 participanți pentru fiecare ciclu și are o durată de 3 luni cu normă întreagă, utilizând formatori experimentați. Există 30 sau mai mulți formatori care oferă consultanță și asistență pentru toate aspectele ce țin de formarea și dezvoltarea companiei. Programul se încheie cu o zi demonstrativă în care companiile își propun potențialii investitori și aleg mass-media de promovare. Criteriile de selecție au la bază următoarele aspecte: produsul trebuie să fie finanțabil, adică trebuie să existe ceva care să funcționeze efectiv în ziua demonstrativă; strategia de extindere trebuie să depășească granițele Belgiei și trebuie să fie implicați 2-3 co-fondatori (persoanele fizice nu sunt acceptate). NEST UP este afiliată la TechStars (SUA) și este membră a Rețelei Globale de Acceleratori. Aplicarea și participarea la programul de accelerare NEST'up este gratuită.

Startup Sauna

Acceleratorul Startup Sauna se concentrează pe accelerarea ideilor de afaceri inovatoare din Europa de Est, Rusia și statele nordice. Programul, cu durată de cinci săptămâni, oferă evenimente de coaching de calitate pentru startup-uri din toate domeniile de activitate. Evenimentul are loc de două ori pe an, iar toate programele sunt gratuite. Din programul de accelerare face parte și o vizită la Silicon Valley (cu durată de o săptămână) iar cele mai bune echipe au ocazia să se întâlnească cu parteneri, investitori și clienți pentru a înțelege mai bine piața americană. Startup Sauna este un proiect al Fundației Startup Sauna, însoțit de programul de stagiu de conferințe Slush și programul de internship Startup Life. Detalii suplimentare privind Startup Sauna sunt prezentate în anexa 1.

3Challenge

În Bulgaria, programul 3Challenge aduce la un loc tineri antreprenori pentru a concura pentru cea mai bună idee inovatoare. Organizat de Start It Smart, cel mai mare club de antreprenoriat din Bulgaria, competiția include 3 etape: ideea de afaceri (prezentarea acesteia), inițierea și dezvoltarea ulterioară a acesteia. Toate cele trei etape includ diferite oportunități de afaceri și, indiferent de stadiul acestora, tinerii antreprenori primesc îndrumare, acces la resurse și posibilitatea de a participa la ateliere și seminarii.

Găsirea unui spațiu potrivit în care să-și dezvolte compania poate fi o provocare pentru mulți antreprenori, în special atunci când aceștia sunt întreprinzători individuali. Au fost dezvoltate numeroase inițiative pentru a face față acestei provocări fie prin dezvoltarea de noi facilități, fie prin renovarea proprietăților existente, care pot contribui, de asemenea, la regenerarea facilităților de operare. Un exemplu de abordare reușită în acest domeniu este Indycube din Țara Galilor, un spațiu comun destinat birourilor și comunităților de colaborare. Indycube oferă spații de birouri asigurate mai multe locații din Țara Galilor. Persoanele fizice și companiile pot rezerva un birou sau o sală de ședințe, pot beneficia de asistență pentru afaceri sau consultanță financiară și pot profita de Wi-Fi gratuit, ceai și cafea. La fel ca mulți alți furnizori de servicii similare, Indycube oferă în prezent și acces la mai multe spații specializate, cum ar fi ateliere echipate pentru prelucrarea lemnului și inginerie ușoară, studiouri de fotografie și „**fab labs**”² echipate cu imprimante 3D, mașini de tăiat cu laser și alte unelte de producție. Serviciile sunt rezervate zilnic sau cu ora și, prin urmare, oferă întreprinderilor locale acces la resurse atunci când este necesar, reducând costurile totale ale firmei. De asemenea, firmele se pot alătura comunității Indycube care oferă acces gratuit la multe facilități, un program de evenimente și posibilitatea de a intra în legătură cu alte firme locale.

Unele inițiative își concentrează activitățile pentru a satisface nevoile specifice ale antreprenorilor din anumite sectoare specifice. Centrul Creativ din Brno, Republica Cehă, de exemplu, își propune să sprijine antreprenorii care lucrează în profesii creative și să îi ajute să-și dezvolte afacerea. Centrul Creativ din Brno oferă o serie de acțiuni suport, printre care se numără:

- "120 de secunde": un eveniment special de rețea care ajută la stimularea noilor colaborări între companiile inovatoare, în care fiecare companie în parte își prezintă produsele, activitățile și domeniile potențiale de cooperare în decurs de 2 minute, urmate de momente de networking informal. Unul dintre motivele pentru care acest lucru se dovedește a fi atât de reușit este efortul special pe care personalul din Centrul Creativ îl depune pentru a aduce în contact firme care să se potrivească în cadrul evenimentului, încercând astfel să se asigure că firmele fie nu se apropie de interesele fiecăreia dintre ele (putând fi potențiali competitori) sau să fie prea departe una de cealaltă (astfel încât să lipsească total elementele comune din agendele proprii).

² **Fab-labs** - Spații de creație cu aplicații practice imediate

- Promovarea creării de rețele între întreprinderi creative și non-creative, pentru a crește gradul de conștientizare cu privire la importanța contribuției industriilor creative și digitale la alte domenii;
- "Credite creative": într-un schimb între diferite tipuri de industrii, această inițiativă urmărește să pună accentul pe experiența și potențialul inovator al industriilor creative la creșterea IMM-urilor și să încurajeze utilizarea abilităților creative;
- "Biroul Regional de Film": o inițiativă de sprijinire a producțiilor de film peste hotare și de promovare a filmărilor în regiune cu scopul de a încuraja crearea de locuri de muncă în rândul producătorilor de film din Brno;
- Alte acțiuni de mai mică anvergură: de exemplu, activarea accesului la facilități și accesarea capitalului prin metode alternative, cum ar fi finanțarea prin „**crowd-funding**”³.

Un ecosistem antreprenorial înfloritor poate fi facilitat și prin sprijinirea antreprenorilor existenți în vederea dezvoltării abilităților și experienței în afaceri. La fel ca multe exemple deja incluse în acest raport, Promotech din Franța oferă un alt exemplu al acestei abordări (Caseta 8). Ca extensie a ideii de a lucra cu utilizatorii finali, unul dintre principalii promotori ai inovării din Marea Britanie, NESTA, a subliniat recent importanța încurajării și a acordării posibilității companiilor mari să lucreze cu firmele nou-înființate. Acest lucru oferă beneficii semnificative ambelor părți și poate face diferența pentru succesul unei firme mici. Cu toate acestea, este foarte important să se asigure o protecție împotriva riscului de a dezvolta dependența de unul sau doi clienți.

Caseta 8 - Platforme digitale pentru coaching și dezvoltare de produse

PROMOTECH este un centru comunitar european de afaceri și inovație (EC-BIC). Acesta promovează o abordare de tip „**living lab**”⁴ care urmărește să îmbunătățească sprijinul acordat întreprinderilor nou înființate și sporirea potențialului acestora. Fiind condus de utilizatori, acest proces duce la un nou tip de antreprenor care este antrenat, influențat în mod corespunzător și ghidat de utilizatori și potențiali clienți.

Implementând o platformă digitală, PROMOTECH adoptă un nou tip de coaching bazat pe asigurarea unui spațiu fizic și virtual în care toți participanții pot participa activ la proiecte de co-creație. Antreprenorul definește mai întâi tipul de utilizator final potențial. Apoi, PROMOTECH se ocupă de crearea unui panel (grup) de potențiali utilizatori finali organizează o întâlnire la sediul antreprenorului. Aici, întreprinzătorul prezintă proiectul său după care pune întrebări panelului pe subiecte precis definite. Rezumatul întâlnirii este apoi plasat online pe o platformă colaborativă (Wiki). Wiki-ul pentru fiecare proiect

³ **Crowd-funding** - Tehnică de finanțare a proiectelor folosind resurse online - forumuri, platforme de socializare etc. - prin apelarea la comunitate ca un potențial finanțator pentru dezvoltarea unui produs.

⁴ **Living lab** - Ecosistem pentru inovare deschisă, orientat către utilizatori, care funcționează într-un context teritorial - oraș, aglomerație, regiune - și care integrează procese concurențiale de cercetare și inovare în cadrul unui parteneriat public-privat

individual este actualizat pe măsură ce proiectul se dezvoltă și se implementează noi activități. Echipați cu smartphone-uri, utilizatorii vor putea să publice contribuții regulate pe baza experiențelor lor reale. Astfel se oferă un mediu unic de coaching care permite ca produsele să fie proiectate și produse în funcție de cerere și adaptate permanent nevoilor utilizatorilor.

Una dintre provocările constante ale antreprenorilor este găsirea timpului pentru a-și dezvolta competențele pe parcursul dezvoltării propriei afaceri. Ca o recunoaștere a acestui fapt, WelshICE din Țara Galilor a dezvoltat un pachet de învățare la distanță destinat celor care nu reușesc să găsească timpul să vină la evenimente în timpul zilei. Cunoscut ca și „Clubul de la 5 la 9” operational printr-o platformă online, acesta este de fapt un curs de 12 săptămâni care se desfășoară în timpul serii. La ora 17:00 tema este CITESTE - constând din interviuri cu antreprenorii care inspiră și împărtășirea de cunoștințe practice de acumulat. La ora 19:00, tema este INVATA - constând în ateliere de lucru pentru a învăța ceea ce trebuie să știi în calitate de antreprenor cu privire la subiecte cum ar fi creșterea nivelului investiției, înregistrarea afacerii și construirea culturii pe măsură ce se mărește echipa și adresarea întrebărilor corecte. La ora 21:00, tema este VORBESTE – ce oferă oportunitatea de a beneficia de experiențe ale experților și colegilor despre orice, de la contabilitate până la dezvoltarea personală. Cursul este limitat la 50 de participanți pentru a asigura conversații ușor de gestionat.

iv) Practicarea unei abordări integrate

Deși există multe merite rezultate din stabilirea unei varietăți de căi de sprijin bazate pe diferite profiluri și nevoi antreprenoriale, este de asemenea util să se adopte abordări integrate acolo unde este posibil. Un exemplu în acest sens este proiectul Innoomnia din Finlanda, care reunește elevii de liceu și întreprinzătorii în beneficiul reciproc (Caseta 9). Acest lucru ilustrează modul în care educația antreprenorială poate servi și pentru sprijinirea unei structuri de asistență antreprenorială.

Caseta 9 - Integrarea învățământului profesional cu sprijin antreprenorial

Innoomnia este amplasată în campusul Centrului de Dezvoltare Educațională Omnia Kirkkokatu din Espoo, Finlanda. Sponsorizat de Consiliul Național pentru Educație din Finlanda, proiectul oferă oportunități de învățare pentru elevii de la vârsta de 16 ani și oferă sprijin antreprenorilor. Scopul centrului este de a combate problemele educaționale și sociale, cum ar fi șomajul, în special în rândul tinerilor și de a preîntâmpina/depăși atractivitatea slabă a educației profesionale prin abordarea și soluționarea dificultăților întâmpinate de potențialii întreprinzători.

În cadrul Centrului, antreprenorii își conduc afacerile împreună cu elevii și profesorii. Spațiul este unul deschis și colaborativ, caracterizat prin interacțiune și împărtășirea experiențelor. Centrul oferă programe diferite, cum ar fi educația, formarea profesională și sprijinul pentru antreprenoriat, în special pentru crearea de noi întreprinderi mici și mijlocii din domeniul artelor și serviciilor.

Pentru elevii din ultimii ani de liceu, se folosesc metode de predare inovatoare, cum ar fi **gamificarea**⁵ și tehnologia mobilă. Participanții pot alege pe ce vor să se concentreze, elevii dezvoltând un plan de învățare personalizat. Elevii și profesorii colaborează cu antreprenorul pentru a căuta și crea soluții inovatoare astfel încât fiecare afacere să devină un succes. Această activitate le oferă elevilor posibilitatea de a "se murdari pe mâini" și de a învăța „la locul de muncă”. Se promovează, de asemenea, dezvoltarea profesională a profesorilor și a liderilor educaționali în toate domeniile învățământului de bază și profesional.

Din 2011, proiectul a sprijinit cel puțin 110 antreprenori potențiali în ceea ce privește înființarea de întreprinderi durabile, iar aproximativ 600 de elevi au beneficiat, de asemenea, de învățarea la locul de muncă. În plus, un număr total de 742 de profesori și lideri de școli au fost instruiți în metodele de predare a antreprenoriatului și a tehnologiilor educaționale. Șapte sute de angajați ai campusului au fost beneficiarii acestei noi metode de abordare pedagogică, alături de 2.700 de vizitatori. Proiectul a fost recompensat cu premii naționale și internaționale pentru inovație educațională.

În acest sens, este important să se asigure că modalitățile oferite sunt deschise și accesibile tuturor și nu doar celor interesați de începerea unei afaceri. Semănarea semințelor unei culturi antreprenoriale și cultivarea lăstarilor care apar oferă beneficii economice și sociale ce depășesc numărul noilor afaceri create. De asemenea, este important să apreciem valoarea sprijinului acordat întreprinzătorilor locali, ale căror întreprinderi ar putea să aibă un potențial de creștere mai mic dar care constituie totuși coloana vertebrală a economiei locale. Sprijinirea acestor persoane pentru a-și spori profitabilitatea poate ajuta la menținerea locurilor de muncă și la creșterea veniturilor.

Nest Up (prezentat în Caseta 7) oferă, de asemenea, un exemplu despre modul în care un accelerator poate face parte dintr-un ecosistem de sprijin mai larg. Acesta se situează alături de alte inițiative destinate să promoveze o cultură mai puternică a inovării și antreprenoriatului în provincia belgiană Valonia. Alături de NEST UP, elementele cheie sunt:

Activitate	Descriere
Nest In	Pentru cei doar cu o idee de afaceri, un program de 6 zile pentru a-i ajuta să definească mai bine cadrul de ansamblu al proiectului pe care vor să-l demareze prin lucrul cu instructori experimentați care pot pune la dispoziție contacte, instrumente și metode adecvate.
Start Up Camp	Un program de accelerare de 6 săptămâni care culminează prin crearea unui grup de organisme regionale și părți interesate care pot iniția afaceri de la zero.
Accelerator de Inovație pentru IMM	Rulat prin intermediul NEST UP, acest accelerator promovează proiectele de inovare din IMM-urile existente – este vorba de proiecte și nu de companii.

⁵ **Gamificare** - Procesul de transformare a unei activități sau sarcini într-un joc sau acțiune de tip joc prin care persoanele participante să poată deprinde unele abilități și competențe mult mai ușor (cuvânt derivat din game = joc, engl.)

Întâlnirea Fondatorilor	O serie de întâlniri relaxate de o jumătate de zi în care reprezentanții noilor firme/IMM se pot întâlni pentru a discuta pe domenii de interes comune. Se creează astfel un ecosistem local de rețele și contacte.
Săptămâna Creativității	Un program cu durată de 7 zile implementat în mai multe orașe din Valonia. Acesta oferă publicului șansa de a participa la ateliere de lucru creative, de a se gândi la noi modele de afaceri, de a crea noi obiecte utile, testa tehnologii și interacționa cu întreprinzătorii.
Laborator Școlar Creativ	Active în licee din 2013 pentru a genera creativitate în rândul profesorilor și elevilor. Școlile aplică cu o idee de proiect iar aplicațiile aprobate beneficiază de fonduri pentru investiții în spații/facilități fizice de instruire și activități pentru elevi și profesori.
Producători în Scoli Tehnice	Un program pilot din 2016 care implică lucrul în paralel în două școli tehnice pentru a asigura accesul la Fab Labs și alte facilități de producție.
NEST KIDS	Un program de 6 zile pentru copii care include modele de afaceri și tehnologii (dronă, imprimante 3D, etc). Programul se finalizează sâmbăta cu prezentări făcute părinților de către copiii participanți.

v) Lecții învățate din practica

În prezent, este larg acceptat faptul că nu este posibilă copierea, pur și simplu, a practicilor de succes din alte părți. Eforturile de promovare a antreprenoriatului trebuie adaptate nevoilor, condițiilor și culturilor specifice ale fiecărei zone în parte. Acest raport a evidențiat exemple care au fost adoptate cu succes pentru a promova culturi antreprenoriale la toate vârstele, pentru a stimula expertiza antreprenorială și pentru a construi un sistem integrat de asistență antreprenorială - trei domenii evidențiate ca fiind deosebit de importante pentru Regiunea Nord-Est din România. Succesul acestora poate fi adaptat pentru a promova rezultate bune în Nord-Estul României iar aspecte ale tuturor inițiativelor identificate ar putea fi utilizate în această regiune.

Există diferiți factori care caracterizează succesul acestor inițiative, și anume:

- Întâmpinarea unei nevoi recunoscute în zona proprie de acțiune
- Furnizarea mijloacelor de a reuni studenți, firme și furnizori
- Furnizarea de servicii care să recunoască cerințele practice ale celor cărora le sunt adresate și oferirea acestora într-o formă adecvată
- Adaptarea ofertei pentru a satisface interesele și nevoile firmelor, studenților și potențialilor întreprinzători
- Cunoașterea bazei proprii de clienți și depunerea eforturilor necesare pentru a oferi soluții personalizate în cadrul programelor globale
- O abordare pe termen lung, care oferă oportunități de învățare îndelungate și permite instituțiilor implicate să construiască o reputație pozitivă pe un anumit interval de timp

În multe cazuri, dar nu în toate, o locație fizică (sau un hub) a constituit partea importantă a ofertei. Acest lucru a oferit un mijloc de integrare a diferitelor aspecte ale serviciilor în practică, precum și o concentrare (și un profil) al

efortului antreprenorial. Aceasta locație ar putea constitui o bază permanentă sau o facilitate temporară pentru câteva zile sau câteva săptămâni. Având în vedere că deplasarea către o locație fizică nu este întotdeauna fezabilă, ofertele online devin tot mai frecvente. În timp ce inițiativele care promovează culturile antreprenoriale și rezultatele sunt adesea generice, există, de asemenea, o recunoaștere a faptului că nevoile diferă în funcție de piața sau sectorul în care ar putea activa un antreprenor. De aceea, devine din ce în ce mai populară și atractivă direcționarea anumitor sectoare sau domenii de activitate iar unul dintre mijloacele de direcționare ar putea fi acela de a alinia activitățile de sprijinire a întreprinzătorilor cu prioritățile identificate în strategiile de specializare inteligentă.

Nu trebuie să ignorăm însă valoarea cursurilor de formare ca mijloc de dezvoltare a abilităților antreprenoriale. Există programe de formare bine structurate prin care sunt acoperite o gamă largă de cunoștințe necesare (cum ar fi contabilitatea și finanțele). Acestea includ frecvent sesiuni de formare modulare care pot avea un caracter mai mult sau mai puțin participativ. Din păcate, experiența arată prea frecvent că aceste cunoștințe rămân dificil de asimilat pentru antreprenori, uneori poate pentru că nu reușesc să le perceapă importanța. Ceea ce este clar, totuși, este că modul de transmitere a acestor cunoștințe nu este la fel de eficient pe cât ar putea fi. De aceea, găsirea unor cai prin care antreprenorii să fie expuși la aceste cunoștințe este extrem de importantă. Exemplele evidențiate în acest raport subliniază importanța dezvoltării unor abordări practice care permit antreprenorilor existenți (și potențialilor antreprenori) să își dezvolte abilitățile prin soluționarea problemelor din lumea reală.

În încercarea de a promova o economie mai antreprenorială, există patru lecții-cheie asupra cărora putem concluziona:

- Trebuie să recunoașteți că profesorii din școli joacă un rol esențial. O opinie frecvent formulată subliniază avantajul invitării profesorilor de a participa și de a se implica - de a lucra cu voință - mai degrabă decât de a-i îndruma pe cei care sunt reticenți.
- Investiți în promovarea agendei educaționale antreprenoriale - sprijiniți profesorii și formatorii în procesul de îmbunătățire a abilităților și cunoștințelor proprii în acest domeniu.
- Oferiți oportunități - spații comune - pentru profesori și oameni de afaceri în vederea colaborării și creării unei rețele - cum ar fi prin hub-uri antreprenoriale.
- Implicați angajatorii și oferiți-le orientare și facilități pentru a maximiza potențialul implicării lor.

Exemplele identificate în acest raport împărtășesc convingerea că noi ar trebui să „dotăm” copiii, tinerii adulți și angajații existenți cu abilități antreprenoriale prin educație, rezolvarea problemelor și activități participative. Chiar dacă nu se implică în afaceri, aceste competențe - munca în echipă, rezolvarea problemelor, creativitatea, planificarea - sunt mult prețuite de toți angajatorii și sunt din ce în ce mai mult căutate la locul de muncă.

Anexa 1:

A. Start Up Sauna

Introducere

Start Up Sauna a fost lansata in 2010 având scopul de a completa lipsurile existente in domeniul asigurării sprijinului pentru crearea de noi afaceri. La acel moment, existau doar puține facilități de acest gen cum ar fi acceleratoarele, organizațiile sau instrumentele de sprijin specific. Prin urmare, se dorea dezvoltarea si promovarea conceptului de „start-up” (demarare a unei noi afaceri) spre a deveni partea centrala a ecosistemului mediului de afaceri.

Start-Up Sauna a rezultat dintr-o abordare de tip "Vânzător de călătorii" prin care fondatorii ei au călătorit în țările baltice, țările nordice și Europa de Est pentru a se întâlni cu actori-cheie și inițiatori aspiranți la crearea de noi afaceri. Aceștia au realizat că exista o mulțime de talente latente care așteaptă să fie deblocate. Modelul se bazează pe lecțiile învățate de fondatori care au călătorit în Silicon Valley pentru a explora de ce aici se înființau noi firme iar în Finlanda nu.

Start-Up Sauna nu are **KPI**⁶ semnificativi si acesta este si unul dintre motivele succesului său. Scopul Start Up Sauna este de a promova creșterea numărului de noi întreprinderi create (startup-uri) selectate și de a stimula eco-sistemele antreprenoriale locale. Cu toate că finanțatorii din Start Up Sauna se află în Finlanda, aceștia nu se așteaptă ca firmele locale vor beneficia sau se vor localiza în Finlanda. Finanțatorii apreciază avantajele indirecte ale localizării in Finlandei în centrul unui ecosistem prosper de start-up bazat pe tehnologie.

Start Up Sauna se concentrează pe firmele de tehnologie care constituie un punct forte în ciclul de creștere, unde au un prototip disponibil și încep să caute finanțare. Punctul de interes al Start Up Sauna este de a ajuta firmele să își dezvolte afacerea printr-un curs intensiv și adaptat de coaching cu durata de 7 săptămâni.

Deal flow – Fluxul de afaceri (selectarea startup-urilor)

Start Up Sauna se bazează pe rețeaua proprie de contacte și grupuri locale din întreaga zona geografica țintă. A reușit crearea de parteneriate cu hub-urile locale de start-up-uri și implementează o sesiune de coaching intensiv cu durata de 1 zi, ajutând inițiativele locale de demarare a noi afaceri să își dezvolte modul de abordare a acestora și tehnicile de prezentare si promovare in scopul găsirii fondurilor si investitorilor.

Aplicații aspiranți solicita apoi asigurarea unui loc pentru participare in cursul Start Up Sauna. În prezent, s-au primit deja 1.000 de solicitări pentru 15 locuri într-o singura sesiune. Există două sesiuni în fiecare an. Solicitanții selectați

⁶ **KPI** – acronim al “Key Performance Indicators” (orig. engl.) – **Indicatori Cheie de Performanta**

trebuie să-si asume participarea la cursul de șapte săptămâni de la Helsinki. Participarea nu implica costuri iar noii întreprinzători beneficiază de cazare gratuită (sau de 1.000 Euro).

Participanții sunt selectați având la baza capacitatea Start Up Sauna de a aduce valoare adăugată propunerii de afaceri, calității echipei implicate, scalabilității ideii de afaceri și/sau sinergiilor cu ceilalți participanți. Pentru fiecare grupă, Start Up Sauna încearcă să construiască un grup de start-up-uri cu interese similare pentru ca aceștia să își poată folosi timpul necesar pentru a-și dezvolta împreună ideile.

Procesul de accelerare

Procesul de accelerare este o perioadă de instruire structurată de șapte săptămâni, desfășurată la Helsinki. Accentul se pune pe construirea afacerii. Se efectuează o serie de sesiuni, inclusiv sesiuni individuale unul-la-unul cu consultanți cu experiență. Fiecare start-up a beneficiat de aproximativ 30 de ore de coaching pe săptămână.

Consultanții au permisiunea de a oferi asistența și consultanță firmelor doar în limita domeniilor lor de competență (chiar dacă toți sunt antreprenori cu cunoștințe elaborate sau specialiști în domeniul capitalului de risc). Este un proces foarte adaptat și bazat pe nevoile specifice ale afacerii. Temele de program includ găsirea unei problematice căreia să i se acorde concentrarea maximă, înțelegerea clienților, găsirea unei potriviri adecvate a produsului pe piața și a strategiei de penetrare a pieței, resurse umane și echipa, aspecte juridice și strângere de fonduri.

Start Up Sauna este mandra de feedback-ul său onest și constructiv asigurat start-up-urilor. Nu solicită procent din nici o afacere, nu ia bani de la firme iar consultanții nu sunt plătiți pentru timpul acordat. Aceasta înseamnă că nu există potențiale conflicte de interese. Ei sunt capabili să expună firmelor problemele exact așa cum le văd.

Rețeaua de mentorat

Start Up Sauna acționează mai degrabă printr-o rețea de consultanți decât mentori. Aceasta înseamnă că întreprinderile nou-înființate sunt expuse unei varietăți de surse de expertiză, cu specializări care sunt relevante pentru nevoile afacerii. Mulți dintre consultanți au fost, anterior, beneficiari ai programului Start Up Sauna iar alții fac parte deja din ecosistemul mai larg destinat înființării noilor afaceri utilizat de Start Up Sauna.

Start Up Sauna dispune de aproximativ 70 de consultanți. Fiecare dintre aceștia își alocă timpul necesar acestui proces deoarece înțeleg faptul că acest lucru va avea un beneficiu indirect sau pe termen lung pentru interesele proprii, prin creșterea numărului de întreprinderi nou-înființate în domeniu și prin construirea unor rețele mai puternice de firme și contacte în alte regiuni. Start Up Sauna face parte din Fundația care organizează târgul tehnic "Slush" și alte

activități și, prin urmare, are o bază de date mare de contacte pe care le poate utiliza.

Absolvire și finanțare ulterioară

Există o serie de puncte de atins după terminarea sesiunilor Start Up Sauna. Fiecare sesiune se încheie cu un "summit" al absolvenților care reunește toate companiile participante, plus un număr de absolvenți anteriori. Acesta reprezintă primul punct ce trebuie atins și oferă firmelor oportunitatea de a-și promova afacerea pentru obținerea de fonduri din partea unui potențial investitor și diseminare către mass-media.

Al doilea punct ce se dorește atins este preluarea de către reprezentanții Start Up Sauna a absolvenților în deplasări la Berlin, Londra și, pentru unii, Silicon Valley. Procedând astfel, firmele absolvente pot fi prezentate potențialilor investitori și altor părți interesate.

Al treilea punct de atracție este faptul că Start Up Sauna este capabilă să ofere absolvenților săi acces la "Slush", inclusiv posibilitatea prezentării acestora pentru obținerea de finanțări.

Start Up Sauna este capabilă în mod continuu să-și mobilizeze rețeaua de absolvenți și parteneri locali din diferite orașe pentru a-i ajuta să obțină sprijin pentru pătrundere pe noi sectoare de piață. Se dorește ca firmele nou înființate să poată acumula bani pe piețele lor locale. De fapt, majoritatea companiilor care sunt acceptate în program provin din afara Finlandei. În prezent, într-o astfel de sesiune completă, se regăsește, în mod normal, o companie finlandeză la fiecare 15 companii asistate.

Concluzii

Start Up Sauna este un accelerator relativ unic în sensul că este finanțat public, dar nu urmărește să obțină beneficii economice directe pentru economia locală. Succesul este măsurat în profilul pe care îl aduce comunității locale de startup și, prin urmare, prin diseminarea și extinderea impactului economic. În adoptarea acestei abordări se bazează pe bunăvoința și entuziasmul unui număr mare de experți care permite asigurarea unei game largi de servicii specializate adaptate.

Calitatea și reputația ofertei sale se reflectă în numărul mare de aplicații primite într-o arie geografică largă pentru un număr mic de locuri disponibile. Acest lucru îi permite să aleagă cele mai strălucite perspective. Prin faptul că nu percepe plata unor taxe sau preluarea unor procente din acțiuni și oferind o perioadă scurtă de instruire intensă, Start Up Sauna este capabilă să maximizeze valoarea ofertei sale către companiile participante, fără a reduce însă valoarea viitoare a potențialilor investitori.

Când au fost solicitați să comenteze lecțiile pe care le-ar împărtăși, Start Up Sauna a ales să sublinieze importanța unei mișcări studențești care poate inspira atât o cultură de inițiere a noilor întreprinzători cât și, la rândul ei, să fie inspirată de aceasta. Acestea au constituit rădăcinile practice ale experimentului

Start Up Sauna și continua să rămână baza solidă a acestuia. Este puternic subliniată valoarea sistemelor de învățământ superior care valorifică beneficiile experienței rezultate în urma demarării unei noi afaceri ca și învățare experimentală.

A doua lecție pe care o împărtășesc este importanța învățării. Nu crearea unei noi afaceri constituie o măsură a succesului, deoarece aceasta afacere ar putea ajunge să eșueze sau să fie vândută. Este important să se învețe cum să se inițieze o nouă afacere și cum să fie gestionată în modul cel mai rentabil posibil. Aceste învățăminte vor rămâne valabile și pentru demararea celei de-a doua afaceri, celei de-a treia sau a oricăror întreprinderi ulterioare și vor contribui la dezvoltarea unui ecosistem bogat în noi inițiative și întreprinzători.

B. NEST-UP

Introducere

NEST-UP a fost lansat în 2012 și se află în provincia belgiană Valonia. Acum reprezintă o rețea distribuită de șapte Hub-uri Creative. Este un concept non-profit cu sprijin din partea sectorului public, în principal al provinciei Valonia. Scopul său este de a încuraja o economie creativă și, potrivit celor afirmate de personalul său, să "vorbească cu backgroundul", adică "oamenii creativi, exploratorii, factorii de decizie".

Obiectivele programului NEST-UP sunt crearea unei economii creative și inovatoare, trecerea de la perioada post-industrială la o nouă era. Aspirația inițială a programului a fost aceea de a combate "exodul de creiere" predominant în Valonia prin atragerea de oameni în provincie și convingerea rezidenților că ar putea rămâne și construi un viitor economic în regiune. Este un model diferit de cel care ar putea fi utilizat în orașele mari.

Acceleratoarele reprezintă baza activității Nest-Up, reprezentând 60% din toate acțiunile întreprinse, dar fac parte dintr-un pachet mult mai larg de activități axat pe Hub-urile Creative. NEST-UP încearcă acum să-și transfere cunoștințele despre procesul de accelerare în hub-urile creative. Se consideră că inovarea nu este un monopol concentrat asupra sistemelor de cercetare și inovare sau asupra specializării inteligente, deoarece acest lucru nu ia în calcul noile forme de inovare emergente. Pentru a stimula aceste domenii diferite, NEST-UP a dezvoltat diferite tipuri de activități, orientate către obiective specifice.

Scopurile pentru 2015-20 reflectă această misiune mai largă:

- Dezvoltarea a peste 100 de proiecte (start-up-uri și IMM-uri)
- Să lucreze în 100 de școli
- Să lucreze cu 100.000 de persoane

NEST-Up are doi indicatori cheie de performanță pentru activitățile sale de accelerare:

- Numărul participanților

- Numărul de locuri de muncă create

Fluxul afacerii (selectarea start-up-urilor)

Obiectivul NEST-UP a fost inițial companiile digitale și de acolo a venit și cererea. NEST-UP este acum mai diversificată, ceea ce a avut implicații asupra profilului de creștere al start-up-urilor potențiale din cauza cererii mai mari de niveluri mai mari de pre-finanțare pentru companiile non-digitale (în special în cazuri în care ar putea fi implicate producerea de instrumente sau prototipuri).

În fiecare an există 2 grupuri de start-up-uri care progresează printr-un program de trei luni. Scopul este de a atrage aproximativ 6-9 start-up-uri pe fiecare grup care să întrunească aproximativ 22-30 de persoane, un număr considerat bun pentru construirea unui grup dinamic și motivat, care nu este nici prea mic, nici prea mare.

Majoritatea solicitanților sunt atrași de NEST-UP pentru că are un profil bun în Belgia și este bine cunoscut. NEST-UP utilizează extensiv social media pentru a-și spori profilul și are parteneriate puternice cu presa. Recomandările personale și promovarea verbală sunt, de asemenea, instrumente puternice de recrutare. Procesul de selecție a evoluat de la începutul programului NEST-UP. Inițial a existat un juriu și interviuri cu echipe antreprenoriale aspirante. Procesul s-a aprofundat acum și are o durată de trei zile, fiind conceput pentru a judeca cu adevărat puterea ideii prezentate. Solicitanților li se cere să meargă și să găsească un client adevărat ca parte a acestui proces.

NEST-UP este finanțat din fonduri publice iar procesul de accelerare este gratuit pentru start-up-uri selectate. NEST-UP nu acceptă capitaluri proprii în companiile susținute, ci doar solicită angajamentul celor care participă.

NEST-UP nu va accepta antreprenori solitari în programele sale. Dimensiunea minimă este de două persoane. Ei susțin că au preluat învățămintele/experiența fondurilor de capital de risc și că, deoarece acest tip de fonduri tind să nu investească în antreprenori solitari, acest lucru conferă firmelor absolvente cele mai bune șanse de investiții viitoare.

Procesul de accelerare

Procesul de accelerare cu durata de 12 săptămâni a evoluat pe parcursul celor patru ani în care a funcționat. A fost găsită cea mai eficientă abordare pentru a considera fiecare săptămână ca o oportunitate de a găsi o idee nouă. Procesul funcționează pe baza unui ciclu prin care ideea este validată în fiecare luni, testată în cursul săptămânii și apoi evaluată de grup în ansamblul următor luni. Învățarea nu este doar încurajată prin intermediul antrenorilor pentru inițierea și învățarea prin practică, ci și prin învățarea directă unu-la-unu între membrii grupului prin schimbul de cunoștințe și experiență.

În fiecare miercuri există un carusel de coaching, care oferă acces la întreaga rețea de învățare. Acest lucru permite start-up-ului să beneficieze de diferite perspective și seturi de competențe, în special cele care țin de ideea pe care o dezvoltă în acea săptămână, precum și de rețelele și contactele antrenorilor. Antrenorii sunt plătiți pentru contribuțiile lor și pentru ca rețelele și contactele lor să fie disponibile pentru start-up-uri. Acest lucru elimină potențialele conflicte de interese și încurajează antrenorii să-și împărtășească cunoștințele în mod deschis.

Există o zi demonstrativă în fiecare an care atrage 300-700 de persoane în funcție de locație. Foarte important, acest lucru atrage, de asemenea, un sprijin puternic din partea partenerilor de investiții. Pentru absolvenții lor, NEST-UP organizează "nopti ale absolvenților" în care experiența poate fi împărtășită, contactele făcute și rețelele lărgite.

Datorită experienței lor de implementare a programului de accelerare, NEST-UP a realizat că ar fi benefic să inițieze un pre-accelerator ca un mod de pornire ușoară pentru acceleratoare. Ei au estimat că, prin îmbunătățirea produsului existent, ar putea proiecta un program de șase zile ca o fază de pre-accelerare pentru a valida ideile. Promisiunea de funcționare este aceea de a deveni un antreprenor cât mai repede posibil, în timp ce se cheltuie cât mai puțini bani posibil pe învățare. Această fază de pre-accelerare este implementată acum în jur de 3-5 ori pe an. Aproximativ o treime dintre cei implicați în această fază de pre-accelerare vor avansa spre accelerator. În plus, NEST-UP a folosit modelul de pre-accelerator ca mijloc de a intra în colaborări cu potențiali parteneri în domeniul greenfield. Până în prezent au rulat pre-acceleratorul în Elveția, Franța, Madagascar și Coasta de Azur.

Ca și o dezvoltare ulterioară, NEST-UP oferă acum o fază post-accelerator acelor start-up-uri care nu sunt încă pregătite pentru investiții complete și se afla în căutarea unui sprijin suplimentar de 7-12 luni înainte de a analiza și găsi potențiale fonduri de finanțare și sponsorizare.

Rețeaua de mentorat

NEST-UP operează pe principiul stabilirii aceluiași număr de antrenori ca și numărul de start-up-uri. Procesul de învățare, totuși, va varia în funcție de nevoi. Unele sesiuni implică un antrenor la 20 potențiali antreprenori, în timp ce pentru alții raportul este de 1:1.

Absolvire și finanțare ulterioară

Istoricul înregistrărilor și acțiunilor NEST-UP este puternic. Până în prezent au fost șapte ediții, în care au participat în total 45 de echipe. Dintre acestea, 20 sunt încă active și încă două au fost cumpărate. 23 de participanți și-au încetat activitățile de la absolvirea programului. Au fost create aproximativ 100 de locuri de muncă în firmele active sau achiziționate.

NEST-UP estimează că aproximativ 60% dintre participanți continuă să lanseze companii de succes. Rata relativ ridicată a ne-conversiilor (și a eșecurilor companiilor) este acceptată de program (și de finanțatorii săi), deoarece efortul vizează încurajarea schimbării culturale într-o comunitate care nu are o istorie puternică a antreprenoriatului.

Ce este dezamăgitor pentru NEST-UP este că nici o companie nu a dezvoltat încă profilul de «creștere hockey-stick»⁷, care este visul tuturor antreprenorilor ; cu toate acestea, deoarece numărul companiilor în curs de dezvoltare crește, șansele de a se produce acest lucru sunt foarte mari. NEST-UP nu oferă finanțare ulterioară. Pe de o parte deoarece recunoaște că multe companii nu se vor dezvolta pe deplin, dar în special pentru că nu dorește să reproducă activitățile fondurilor private de capital de risc.

Concluzii

Succesul procesului NEST-UP este evident prin faptul că abordarea a fost schimbată pentru a fi funcțională în patru orașe din Valonia. Acesta se concentrează pe furnizarea de servicii care vor promova o transformare economică (și culturală) în Valonia și, în acest scop, acceptă faptul că ratele de succes ar putea fi mai scăzute decât în cazul în care ar fi orientate spre potențiale start-up-uri cu perspective mai puternice de creștere, dar fără legături geografice. De asemenea, sprijină companiile potențiale dintr-o serie de sectoare, recunoscând diferitele modele de afaceri (în special nevoile de pre-finanțare anticipată) pe care aceasta le implică.

NEST-UP face parte dintr-un pachet de activități implementate de Creative Wallonia și nu trebuie privit exclusiv în mod izolat. Reprezintă promovarea schimbării culturale în scopul încurajării înființării de noi firme. În procesul de dezvoltare a activităților proprii NEST-UP a evoluat pentru a oferi atât opțiuni scurte de pre-accelerator, cât și post-accelerator. Valoarea ofertelor sale se reflectă în faptul că acum este invitat să ruleze pre-acceleratori în locații atât de diverse precum Europa și Africa.

C. Provocarea FIVER

Introducere

Fiver Challenge este o inițiativă gratuită la nivel național de educație pentru întreprinderi, desfășurată în Marea Britanie, care durează peste patru săptămâni în fiecare an. Ea se bazează pe ideea de a asigura 5,00 £ (un "fiver"⁸) pentru tineri să investească în activități profitabile. Acesta servește ca o introducere importantă în lumea educației pentru întreprinderi și oferă elevilor cu vârste cuprinse între 5 și 11 ani o oportunitate de a dezvolta abilități cheie precum

⁷ Creștere puternică, brusca – provine din descrierea formei grafice a unei diagrame, care reprezintă un baston de hochei (nota. trad)

⁸ Un "cinciar" (5 lire sterline)

educația financiară și abilitățile de lucru în echipă într-un mediu sigur. Se speră că acest lucru va consolida abilitățile antreprenoriale ale generației următoare.

De la înființarea sa în 2014, Fiver Challenge sa dovedit a fi un program foarte reușit, cu participarea a peste 97.000 de tineri. Popularitatea sa crește, de asemenea, cu o participare a studenților care crește cu 212% din 2014 în cadrul unui număr tot mai mare de școli. În 2016, aproape 50.000 de elevi au participat la Fiver Challenge în 763 de școli.

Fluxul afacerii (selectarea participanților)

Profesorii și școlile care doresc să participe la Fiver Challenge fac acest lucru prin înscrierea pe site-ul Challenge. Nu există criterii suplimentare pentru selecție, iar participarea este bazată pe primul-venit-primul-servit până când fondurile disponibile pentru acel an sunt distribuite. Participarea la Challenge este publicată într-o mare varietate de medii, printre care:

- Promovare pe Facebook
- Reclama prin Google
- Completare de formulare pe website
- Promovare pe pagina site-ului Young Enterprise
- Promovare pe YE, pfeg, Tenner Fiver (Twitter, Facebook, LinkedIn)

Există, de asemenea, o rată de revenire foarte ridicată a școlilor care au participat în anii anteriori, iar puterea de recomandare / promovare orală nu ar trebui să fie trecute cu vederea.

Procesul de accelerare

Obiectivul este ca participanții să investească 5 lire sterline pentru a crea o mini-afacere și pentru a crea un produs sau un serviciu pe care să-l poată vinde sau livra cu profit în timp ce se implica în cadrul comunității locale. Tinerii au, de asemenea, șansa de a face schimburi la evenimentele locale și / sau la școală, cu opțiunea adăugată de a oferi din profit organizațiilor caritabile sau propriei școli.

Programul se bazează pe cinci pași cheie:

Caseta 1 Cinci pași pentru Fiver Challenge

Pasul 1 - Iată un „cinciar”!

Fiecărei afaceri îi sunt alocate 5 lire sterline de la Fiver Bank. Există o plată maximă de 250 de lire pe școală / organizație. Fondurile sunt limitate și sunt alocate pe baza principiului "primul venit, primul servit".

Pasul 2 - Porneste

Lucrând într-un grup sau individual, participanții folosesc capitalul de pornire pentru a-și demara întreprinderea.

Pasul 3 - Continuăți

Participanții au o lună pentru a câștiga cât mai mult profit de pe urma firmei lor, ținând totodată să se implice și în comunitatea locală.

Etapa 4 - Răsplata ... pentru viitor

La sfârșitul lunii, fiecare echipă își face analiza financiară și rambursează angajamentul de 5 £, plus o donație moștenită de 50 pence către Fiver Bank, astfel încât mai mulți tineri să poată participa la această provocare în anul următor.

Etapa 5 - Păstrați profitul

Participanții pot decide singuri pe ce ar dori să-și cheltuiască profitul - de exemplu, pot dona banii pentru o acțiune de caritate sau o cauză locală la propria alegere, pentru activități școlare sau pentru clasă sau o excursie cu clasa de o zi.

Sursă: <http://www.fiverchallenge.org.uk/about-fiver>

Pentru a susține procesul, profesorii au acces la resursele online, care explică provocarea și modul în care aceasta poate fi implementată cu elevii, inclusiv activitățile de sprijin pentru curriculum și studii de caz. Elevii au la dispoziție un registru de lucru ce poate fi descărcat de pe site pentru a-i ajuta să urmărească progresul înregistrat, precum și un jurnal de bord pe care îl pot folosi pentru a intra în competiția națională.

Pentru a menține elevii angajați și motivați, există concursuri săptămânale în timpul lunii. În 2018, acestea se vor concentra pe:

1. Proiectarea siglei
2. Puncte de investiții
3. Publicarea și promovarea afacerii
4. Magazin online

Rețeaua de mentori

Provocarea Fiver este operată prin intermediul comunității de predare, susținută de resursele online produse de Fundația Young. Când au fost întrebați de ce au ales să participe la Fiver, două treimi dintre profesori au declarat că au fost atrași să participe datorită abordării practice de învățare a Fiver, în timp ce un rol

important il are introducerea învățării și a comportamentului întreprinderilor. Al treilea motiv popular a fost șansa de a se implica în comunitatea locală. Majoritatea profesorilor sugerează că vor participa din nou la viitoarele runde ale Challenge-ului, demonstrând valoarea lor practică.

Caseta 2 - Beneficiile raportate ale Fiver Challenge

1. Experiență practică de învățare (69%)
2. Introducerea învățării și comportamentelor întreprinderilor (59%)
3. Șansa de a se implica în comunitatea locală (29%)

Sursa: Young Foundation (2016) Evaluarea Fiver Challenge

Absolvire și finanțare ulterioară

Din cele 97 de proiecte monitorizate de Fundația Young, profitul mediu rezultat din investiția inițială de £ 5 a fost de 123,82 £. Câștigurile cele mai mari raportate au fost de 968,08 £ și 685,46 £. Câștigurile sunt impresionante, deși acestea nu iau în considerare timpul alocat cu titlu gratuit. Nu s-a raportat dacă aceste inițiative susținute au continuat după perioada de finalizare a provocării, dar acest lucru nu constituie obiectivul inițiativei.

Beneficii reale au fost raportate ca rezultând și din progresul realizat de elevi în materie de educație financiară, flux financiar, alfabetizare, cetățenie și educație personală, socială și de sănătate. Din cele menționate de către un profesor pentru evaluarea făcută de Fundația Young: "[Fiver Challenge] a oferit un context motivant și real pentru învățare, copiii au lucrat împreună mult mai bine decât în mod obișnuit, deoarece au avut un interes comun în succesul grupului lor - s-au simțit, de asemenea, mai responsabili deoarece erau bani reali pe care îi foloseau precum și produse achiziționate de ei".

Concluzii

Fiver Challenge nu se referă la crearea de noi firme și la ocuparea forței de muncă, ci mai degrabă la creșterea abilităților tinerilor și, eventual, la stabilirea fundațiilor pentru antreprenorii viitorului. Fiver Challenge este un program apreciat, raportează Fundația Young, deoarece oferă elevilor posibilitatea de a-și folosi abilitățile de învățare la nivelul unei clase în contextul vieții reale, introducând astfel lumea conștientizării muncii și a ocupării forței de muncă încă de la o vârstă fragedă. Cercetarea subliniază impactul pozitiv al implicării copiilor în învățarea de noi competențe de la o vârstă fragedă, deoarece acestea formează fundamentul dezvoltării ulterioare. În special, oferă un mediu de învățare sigur pentru a dezvolta spiritul antreprenorial și a asuma riscuri.

D. InnoOmnia

Introducere

InnoOmnia este o inițiativă emblematică pentru învățarea vocațională. Centrat pe Omnia, în august 2011 și-a deschis porțile un centru de învățare pe tot

parcursul vieții deținut de trei municipalități și cu sediul în Espoo, Finlanda, InnoOmnia oferă:

- Sprijin pentru antreprenoriat pentru antreprenorii actuali/potențiali, în special din domeniul artelor și meșteșugurilor sau din sectorul serviciilor;
- Programe de învățare la locul de muncă pentru educația și formarea profesională (VET) a elevilor din învățământul secundar superior;
- Inovarea și pilotarea de noi pedagogii de învățământ și învățarea vocațională, de exemplu, gamificarea, învățarea mobilă, metodele de predare antreprenoriale;
- Dezvoltarea profesională a cadrelor didactice și școlare pentru sectorul K-12 și sectoarele profesionale

Oarecum unic, InnoOmnia formează o comunitate în care profesorii, studenții și întreprinzătorii "împărtășesc același domeniu de interes". Toate spațiile sunt spații de învățare și toată lumea este atât cursant cât și profesor. Proiectele de dezvoltare ale InnoOmnia dezvoltă diferite aspecte de învățare profesională ale secolului 21, de exemplu predarea competențelor reale folosind tehnologia mobilă și de învățare „in cloud” pentru a îmbunătăți rezultatele învățării, învățarea prin proiecte antreprenoriale.

Prin abordarea sa, InnoOmnia încearcă să vizeze următoarele aspecte educaționale și sociale:

- Șomajul: cum să determini oamenii să obțină un nivel de trai prin antreprenoriat?
- Imaginea slabă a VET: este posibil ca tehnologia modernă, învățarea în lumea reală, pedagogia și șansele bune de angajare în viitor să facă din VET (învățarea vocațională/profesională) o alegere atractivă pentru tineri?
- Instruirea cadrelor didactice și a conducătorilor școlari privind învățarea secolului XXI în VET?
- Oferirea de oportunități de învățare la locul de muncă pentru elevi, adesea primul loc de muncă pentru un copil de 16/17 ani;
- Crearea unui antreprenoriat durabil și a unei experiențe mai puțin izolate/solitare oferind sprijin comunitar

În mod tradițional, incubatoarele de afaceri au fost înființate în mod obișnuit în conexiune cu universitățile, în timp ce inovația și dezvoltarea pedagogică nu au fost până acum incluse în învățământul profesional. InnoOmnia își propune să echipeze studenții pentru noua lume a muncii prin co-crearea de spații care să aducă împreună antreprenorii și studenții.

Fluxul afacerii (selectarea participanților)

Toată lumea se alătură comunității InnoOmnia printr-un proces de aplicare. Majoritatea întreprinzătorilor se bazează pe sectoarele artisanale sau orientate spre servicii (bijuterii, tâmplărie, dezvoltare de aplicații și școli de șoferi sunt câteva exemple diverse) și sunt în primul rând persoane care caută spații și un mediu de susținere. Unii sunt profesioniști cu mulți ani de experiență de muncă înainte de a începe o afacere, în timp ce alții tocmai au părăsit băncile școlilor și au intrat în câmpul muncii. Cea mai mare parte a elevilor din învățământul

secundar superior provin din programul de afaceri și de administrație, dar există și oportunități pentru studenții din alte programe.

Întreprinzătorii sunt selectați pe baza nevoii lor de sprijin precum și în funcție de capacitatea lor de a oferi proiecte și oportunități de învățare la locul de muncă pentru elevii VET din ciclul secundar superior. Lucrul cu elevii și contribuția activă la comunitate este o cerință de aderare.

Municipalitatea și serviciile regionale de consiliere informează antreprenorii despre Centrul InnoOmnia. Hub-ul însuși organizează evenimente, se adresează prin intermediul rețelelor sociale și colaborează cu asociațiile antreprenorilor locali.

Procesul de accelerare

Antreprenorii acceptați în InnoOmnia primesc zilnic sprijin comunitar și de afaceri. Realitățile unei afaceri mici sunt prezentate într-o manieră concretă și abordate în cadrul evenimentelor comunității. Deoarece InnoOmnia este un membru activ al eco-sistemului de afaceri municipal, fluxul de persoane, informații și soluții care servesc unei comunități mai largi reprezintă un model eficient pentru a sprijini și dezvolta diverse abilități antreprenoriale, cu o gamă de expertiză disponibilă pentru consiliere și sprijin.

Antreprenorii pot alege, de asemenea, să se înscrie pentru calificarea suplimentară în spiritul antreprenorial. Acesta este un program cu jumătate de normă, de un an și jumătate, care este implementat printr-o serie de ateliere (de obicei două zile pe lună, plus sesiuni online). Programul se compune din module de planificare, de analiză și demarare a afacerii și de module electivă în subiecte cum ar fi proiectarea produselor și serviciilor, managementul resurselor umane, finanțarea afacerii, franciza, vânzări și marketing, producție și e-business.

Elevii din ciclul secundar superior în domeniul VET din cadrul Omnia pot alege să finalizeze modulele de calificare, lucrând pentru sau împreună cu antreprenorii InnoOmnia, aplicând teoria în practică prin proiecte practice. Acest lucru oferă beneficii clare elevilor VET dar este, de asemenea, benefic pentru antreprenorii care câștigă beneficiile noilor idei, competențe și o forță de muncă flexibilă într-o etapă esențială în dezvoltarea afacerii lor. Înainte de deschiderea programului InnoOmnia, rata de abandon al programului de afaceri și de administrare a fost de aproximativ 50%. Oportunitățile flexibile și practice de învățare au redus acest procentaj aproape de zero, demonstrând beneficiile abordării practice și, probabil, ajutând elevii care doresc să își înceapă propria afacere să-și dezvolte ideile în mediul mult mai intensiv al InnoOmnia.

Rețeaua de mentori

Rețeaua de mentori este alcătuită din comunitatea internă InnoOmnia, formată din personalul Omnia, elevii VET și antreprenorii angajați la InnoOmnia, plus membri ai ecosistemului de afaceri mai larg. Contactele externe sunt facilitate atât prin rețelele comunității interne, cât și prin poziția InnoOmnia, care este

foarte respectată și se află în centrul ofertei educaționale și antreprenoriale municipale.

Sondajele regulate și întâlnirile de grup și unu-la-unu oferă feedback necesar din partea antreprenorilor pentru a asigura că comunitatea și evenimentele își servesc scopul, ajutând companiile să crească și să prospere.

Absolvire și finanțare ulterioară

De la deschiderea sa din septembrie 2011, InnoOmnia raportează că a sprijinit 110 noi/potențiali antreprenori în dorința de a-și face viața viabilă. Șase sute de elevi au beneficiat de învățarea la locul de muncă în cadrul centrului sau al proiectelor sale. Șapte sute patruzeci și doi de profesori și șefi de școli au fost instruiți în metodele de predare antreprenoriale și tehnologie educațională, răspândirea unei noi metodologii de predare și învățare în domeniul formării profesionale în Finlanda. Șapte sute de angajați ai Omnia au fost expuși unei noi pedagogii împreună cu 2.700 de vizitatori.

În mod semnificativ, peste 50% dintre absolvenții clasei a IX-a din regiune au solicitat serviciile Omnia. Mediul de învățare și dezvoltarea pedagogică a reprezentat o atracție sigură, în special din momentul în care InnoOmnia a primit un premiu național pentru inovare în sectorul educației în 2013.

Concluzii

Centrul InnoOmnia oferă suport și o modalitate ghidată pentru crearea unei afaceri și posibilitatea elevilor VET de a lucra cu antreprenorii în timp ce studiază, pentru a realiza ce înseamnă o afacere.

Participarea la InnoOmnia nu este gratuită pentru antreprenori. InnoOmnia închiriaza spații de birouri și spațiu creativ multifuncțional pentru antreprenori. Acest lucru demonstrează valoarea pe care antreprenorii participanți o acordă inițiativei și expunerii la ideile externe pe care le oferă. Cu toate acestea, nu există nicio taxă specifică pentru serviciile și sprijinul oferit, deși noțiunea de reciprocitate este puternic prezentă, deoarece se așteaptă ca membrii comunității să ofere sprijin și oportunități și, în același timp, să beneficieze de sprijin.

E. Welsh ICE

Introducere

Welsh ICE (Centrul de Inovare pentru Întreprinderi) este un centru antreprenorial situat în Caerphilly, Țara Galilor. A fost înființat în 2012 și oferă spații de lucru, spații de birouri, închiriere de săli de întâlniri și instruire și pachete de sprijin pentru întreprinderile și întreprinzătorii în devenire.

Welsh ICE a crescut exponențial în ultimii cinci ani și are în prezent un personal de bază de 10 persoane care gestionează 27,500 de metri pătrați de spații de

birouri. Echipa se bazează, de asemenea, pe o rețea de mentori și contacte cu experiență variată din întreaga regiune de sud a Țării Galilor. Scopul său este de a promova creșterea afacerilor din Țara Galilor și de a sprijini crearea de noi și mai bune oportunități de angajare în economie.

Baza de clienți

Ca centru de afaceri, Welsh ICE oferă o varietate de servicii unei largi game de clienți. Finanțat de programele din sectorul public și partenerii privați, acesta oferă un pachet larg de sprijin care vizează diferite tipuri de antreprenori.

Fondatorii sunt cei care au ambiții de a crea o afacere de fond cu mulți angajați. Aceste companii pot furniza un serviciu sau un produs și ar putea fi din orice sector. ICE nu este destinat doar start-up-urilor, ci și companiilor bine-venite scopului și mediului comunității. Prin amplasarea acestora în sediul propriu, ICE furnizează infrastructura necesară pentru a ajuta o firmă să crească sau să-și reducă nivelul, după caz, dacă este necesar, pe baza proiectelor reale și a dimensiunii echipei lor (fără a fi nevoiți să informeze clienții și lumea din afară cu privire la o nouă adresă sau la un număr de telefon). Calitatea de membru este pe deplin inclusă, astfel că firmele primesc o factură unică pentru toate cheltuielile de birou. Firmele eligibile pot primi, de asemenea, sprijin din partea programelor publice pentru aceste costuri.

*Freelancerii*⁹ sunt cei care doresc doar să lucreze pentru ei înșiși. ICE îi considera ca fiind o parte incredibil de importantă a comunității, oferind expertiza, resursele pe care le dezvoltă ceilalți membri ai ICE și colaborând cu alți freelanceri pentru a realiza mai multe lucruri împreună. ICE oferă oportunitatea demarării afacerii într-un spațiu comun de birouri și de colaborare sau de a veni o zi pe săptămână în acest spațiu pentru a-și dezvolta ideea și oferta.

Desigur, nu toată lumea are nevoie de un spațiu de birou sau de un birou dedicat pentru afacerea lor - mai ales dacă se află mai tot timpul pe drum sau lucrează de acasă. Posibilitatea de a avea un birou virtual la ICE permite companiilor să facă parte din comunitate și să se bucure de beneficiile și sprijinul oferit de ICE. Posibilitatea de a avea un birou virtual include:

- Un număr de telefon fix
- O adresă de sediu social
- Corespondență
- Gestionarea apelurilor
- Ocazional (o zi pe săptămână) utilizarea biroului în spații de lucru
- Acces la sprijin de mentorat

Welsh ICE implementează, de asemenea, programe de formare pentru cei care doresc să-și înceapă propria afacere sau să ducă mai departe o idee existentă. Intreprinzătorii asociați în devenire sunt încurajați să solicite serviciile de pre-accelerare înainte de demararea afacerii. Acest lucru este deschis întreprinderilor

⁹ Liber profesioniști

din Țara Galilor care pot să contureze o strategie ambițioasă de creștere, în scopul creării a cel puțin 10 locuri de muncă și alocarea a peste 2 milioane de lire sterline, în primii trei ani. Solicitanții sunt, de asemenea, asistați în identificarea oportunităților pe piețele internaționale, cu scopul de a genera 30% din veniturile lor prin export.

Nu toți antreprenorii asociați în devenire nu sunt capabili să-și exploreze ideea „cu normă întreagă”. Aceștia pot avea și alte responsabilități la care nu pot renunța pentru visul propriei afaceri. Clubul 5-9 este un curs gratuit cu durata de 12 săptămâni, organizat după orele de curs, conceput pentru a sprijini proprietarii de întreprinderi aspirante să treacă prin etapele inițiale de creare a întreprinderii. Sesiunile se desfășoară în fiecare joi seara, pe parcursul a 12 săptămâni, cu mentori de specialitate, ateliere și experți din industrie care oferă sprijin în fiecare etapă individuală.

Procesul de accelerare

Welsh ICE oferă un program de accelerare care asigură suport practic pentru afaceri:

- *Întâlniri ale consiliu director* - O dată pe lună, firma realizează o „dare de seama” în fața consiliului de administrație, alcătuit din colegi, experți și membri ai comunității locale de inițiere. Welsh ICE oferă pentru acest scop un președinte și un CEO¹⁰, care au experiență relevantă în domeniu.
- Master-classes și ateliere de lucru - convenite între firmă și experții care le furnizează, pentru a ajuta la dezvoltarea cunoștințelor și abilităților necesare pentru atingerea obiectivelor stabilite.
- Sprijin reciproc - ceilalți fondatori oferă propria expertiză și înțelegere, promovând colaborarea precum și o concurență sănătoasă.
- Comerțul - unde este cazul, Welsh ICE ajută la crearea de oportunități comerciale pentru ca firmele să penetreze noi piețe și să testeze conceptul cu clienții potențiali, inclusiv accesul la misiunile comerciale.
- Expertiza - sprijinul și orientarea continuă sunt disponibile din partea experților - strângerea de fonduri, prototipuri, câștigarea clienților, construirea echipei, cercetarea pieței, testarea ideii, dezvoltarea unei afaceri reziliente, export.

Din punct de vedere practic, în cadrul programului de trei luni, fiecare delegat beneficiază de:

- 6 ateliere de lucru de jumătate de zi
- 3 sesiuni de dezvoltare idei
- 3 sesiuni de revizuire; și
- 3 misiuni comerciale.

Activitatea de pre-accelerare derulată de Welsh ICE este concepută pentru a duce o idee de afaceri în următoarea etapă a dezvoltării acesteia. Este o cale către ofertele de sprijin mai intense. Astfel, măsurătorile metrice ale programului nu

¹⁰ CEO – director executiv (orig. în en.: Chief Executive Officer)

se referă la crearea de locuri de muncă sau la stabilirea firmelor, ci se înscriu în două obiective cheie pentru delegați:

- Expunerea efectivă și elocventă a unei idei de afaceri în direct, în fața unui grup de investitori reali;
- Demonstrarea eligibilității și durabilității acestora pentru Programul de Creștere Economică Accelerată a Țării Galilor (program național de accelerare).

Rețeaua de mentori

Welsh ICE este capabil să folosească o rețea de contacte profesionale care oferă consiliere și îndrumare pentru întreprinderi noi. Acest sprijin variază de la persoane fizice la firme locale și naționale foarte respectate, constând în experiență specializată în domeniul dreptului, finanțelor, proprietății intelectuale și a nenumăratelor domenii relevante pentru nevoile anumitor companii. În mod semnificativ, etosul ICE da o mare importanță sprijinului și îndrumării ce pot fi oferite de alte firme și start-up-uri în comunitate. Adesea, această mentorizare *peer-to-peer* (de la un individ la altul) se poate dovedi a fi cea mai eficientă, expertiza tehnică externă fiind însoțită de furnizarea de cunoștințe pentru anumite subiecte sau soluționarea problemelor vizate.

Rezultate

De la lansarea sa în 2012, Welsh ICE a sprijinit mai mult de 160 de întreprinderi, contribuind cu aproximativ 13,8 milioane de lire sterline la economia Țării Galilor. O evaluare a Welsh ICE (făcută de CM International, în 2016) a relevat că, începând cu 2012, investițiile din sectorul public au atins o rentabilitate a investițiilor de 8:1, trei din patru companii au lansat noi produse sau servicii, 96% din companii lucrau pentru lansarea de noi idei de afaceri iar în cele 150 de companii sprijinite au fost create 216 noi locuri de muncă (fără a lua în calcul fondatorii și angajatori fondatori), dintre care 85% ar putea fi atribuite acțiunilor ICE Welsh.

În ceea ce privește programul de pre-accelerare, încă din primele zile, semnele sunt încurajatoare:

- 12 candidați au demarat primul program, iar 11 l-au și finalizat;
- 9 dintre aceștia au realizat idei de investiții (rata de succes de 82%).
- 5 se afla în prezent în discuții directe cu investitorii;
- 1 a primit finanțare de baza și înregistrează vânzări;
- 1 a obținut finanțare de la Finance Wales;
- 1 este înregistrat integral în Programul de Creștere Accelerată a Afacerilor galez.

Concluzii

Welsh ICE este o inițiativă care a preluat spațiile de birouri existente în Caerphilly și a dezvoltat o ofertă reușită de susținere a inițiativelor antreprenoriale într-una din zonele mai dezavantajate din sud-estul Țării Galilor. Acesta oferă o varietate de servicii care au evoluat exponențial în timp. Oferta lor

este adaptată nevoilor clienților potențiali și acesta este un element cheie al succesului lor.

Un al doilea aspect al succesului Welsh ICE îl constituie integrarea acestuia în ecosistemul mai larg pentru antreprenoriat din Țara Galilor care include dezvoltarea de legături strânse cu factorii de decizie politică și cu actorii de afaceri cheie, indiferent dacă aceștia sunt investitori potențiali sau care oferă servicii, cum ar fi pe parte de asistenta contabilă și juridică, care sunt valoroase pentru comunitatea ICE.

În mod semnificativ, o mare parte din valoarea ofertei ICE este aceea de a te regăsi în rândul comunității în sine. Sfaturile colegilor sunt evaluate ca fiind prețioase deoarece provin din surse profesionale și finanțate din fonduri publice. Construirea comunității se află în centrul succesului ICE.