

Cum am devenit antreprenor

Gabriel Dalea, 15 Septembrie 2008

Anul acesta implinesc 40 de ani si cochetam cu ideea de a dezvolta propriul meu business de cel putin doi ani. Totusi, acest lucru nu s-a intamplat decat cu cateva luni in urma. Ma intreb acum de ce mi-a trebuit atat... pentru ca, in prezent, conduc doua businessuri.

Daca ar fi sa-mi dau singur raspunsuri de ce mi-a trebuit atata timp sa ma decid, cred ca primul raspuns se rezuma la curajul de a face acest pas si care, de multe ori, lipseste. Ca sa-mi gasesc curajul de a face acest pas mi-a trebuit timp, influentat probabil si de confortul oferit de un pachet de top in companii multinationale, pachet care-mi oferea o senzatie de confort cu care "coabitam". Al doilea raspuns se leaga de ideile de afaceri. Am crezut cu fermitate ca, daca demarez un business, acesta trebuie sa aduca ceva nou si sa se diferentieze in mod semnificativ fata de ceea ce fac pe piata alte firme, fata de ceea ce deja exista pe piata. Acest principiu m-a ghidat in dezvoltarea ambelor afaceri pe care le detin in prezent. Prima, in domeniul marketingului, a doua afacere in domeniul trainingului si consultantei, dar cu un target extrem de bine ancorat in proiecte legate de "route to market" .

Acum, cand ma uit peste umar inapoi - nu foarte departe -, imi dau seama ca acesti doi factori, curajul si ideile potrivite, au fost definitorii pentru a ma determina sa devin antreprenor. Dar as fi total lipsit de onestitate daca nu i-as mentiona si pe ceilalti: capitalul de start; planificarea cu atentie a afacerilor, folosindu-ma de cunostintele acumulate in peste 14 ani de multinationale in domeniul planificarii de afaceri, finante, comercial, marketing, strategie de dezvoltare; gasirea unor parteneri potriviti, care sunt compatibili si care pot aduce o valoare adaugata reala pentru firma; seriozitatea si munca sustinuta - cu mult peste volumul de munca depus de un angajat standard, fie el si de multinationala; si, nu in ultimul rand, norocul. Norocul de a intalni partenerii straini - proprietarii brandului "Produsul Anului" la inceputul acestui an; norocul de a avea "chimie" rapid cu ei cand am decis sa colaborem pentru start-up-ul pietei din Romania si pentru dezvoltarea afacerii de aici; norocul de a intalni, de a colabora si de a fi sprijinit in afaceri de oameni de o calitate ireprosabila, de profesionisti. Le multumesc pe aceasta cale pentru ca exista. Eu stiu, ca si o concluzie, norocul de a avea sansa sa fac ceva ce-mi place, ceva ce mi se potriveste si pentru care eram pregatit, ceva ce mi-am dorit mereu: sa creez, sa construiesc si sa dezvolt, sa aduc partenerilor valoare adaugata reala pentru afacerile lor, sa devin antreprenor.