

الفصل الأول

من هم رواد الأعمال؟
وما أسباب حاجتهم للخدمات الاستشارية؟

1. لماذا رواد الأعمال؟
2. حالة عملية (النضج).

لماذا رواد الأعمال؟

بعيدًا عن المصطلحات المطولة لريادة الأعمال، والتعريفات المترجمة والمعزّبة لها، فإن ريادة الأعمال بمفهومها العلمي البسيط هي: «إنشاء عمل حر يتسم بالإبداع، ويتصف بالمخاطرة».⁽¹⁾

رائد الأعمال أو (Entrepreneur)، هو من يملك الفكرة التي تتسم بالإبداع والابتكار، وتحتوي غالبًا على عنصر التجديد، ومن ثم يتسم رائد الأعمال بالشغف لتطبيق أفكاره، ولديه اليقين الكامل بنجاحها، إضافة إلى أن رواد الأعمال يعتقدون أن إبداعاتهم تلك لها الأثر البالغ في التغيير على المستوى القريب والبعيد... إن نجاحات رواد الأعمال، وقصصهم الشهيرة، أمثلة حقيقية وواضحة على نتائجهم الريادية؛ كأمثال ستيف جوبز، الذي أسس شركة أبل... وغيره من رواد الأعمال.

رواد الأعمال في قائمة المؤثرين في التطوير والنمو الاقتصادي في المجتمعات؛ فقد أسهمت مشروعاتهم الحديثة، وابتكاراتهم المتميزة، في الوصول إلى نقلة نوعية واضحة على الصعيد الاقتصادي، بل أسهموا في ابتكار تقنيات جديدة وتطويرها، مثلما حدث في هولندا وإستونيا والمجر، إذ أصبح لهذه الدول مكانة بارزة على الخريطة العالمية، فجمهورية إستونيا مثلًا، التي أنتجت للعالم برنامج الاتصال الشهير (سكايب) تعد من أكثر المدن الأوروبية ذكاء وابتكارًا.⁽²⁾

وخلص الباحثون إلى أن أكثر الاقتصادات نجاحًا هي تلك الاقتصادات القادرة على خلق مزيج من رواد الأعمال المبتكرين، والمؤسسات والشركات الكبيرة الراسخة

التي صقلت مبتكراتها، ومكّنتها تلك الخبرة من أن تنتج بكميات كبيرة، تلك الابتكارات والأفكار والأساليب والوسائل، التي أوجدها ابتداءً هم رواد الأعمال.^(٣)

من جانب آخر تعد منطقة الشرق الأوسط ذات أعلى نسبة لرواد الأعمال من جيل الشباب عالمياً، حيث إنها تتميز من غيرها بصغر أعمار رواد الأعمال فيها، إذ إن متوسط أعمارهم (٢٦) عاماً فقط، وذلك وفقاً لكثير من التقارير والأبحاث الدولية.^(٤)

إن ما يتسم به أغلب رواد الأعمال:

١. أنهم الأقل سنّاً.
٢. لديهم روح المغامرة.
٣. يتطلعون إلى شغف المغامرة.
٤. الأثر الإيجابي لهم في النمو الاقتصادي.

بسبب هذه السمات يتعيّن على رواد الأعمال الاستعانة بالخبير والمستشار؛ ليرسم لهم طريق تطبيق أفكارهم المتألّقة، وتحقيق نتائجها الريادية.

لا تقف الحاجة إلى الخبير والمستشار عند مرحلة البدء في العمل الريادي ومرحلة تأسيس الشركات الناشئة، بل هناك مرحلة هي أيضاً أخطر وأهم، والتحدّي فيها يزداد تضاعفاً وتعقيداً، وهي مرحلة سرعة النمو؛ فهذه المرحلة -المحافظة على الريادة، واستمرارية النمو، واتخاذ القرارات المناسبة- هي أصعب مرحلة، وهو التحدّي الحقيقي الذي يواجه رواد الأعمال وشركاتهم الناشئة.

من هنا كان لزاماً على رواد الأعمال الاستعانة بجهة استشارية تقدم لهم النصح والإرشاد، والاطول المهنية، والممارسات اللازمة لكل مراحل العمل الريادي، بل تقف معهم جنباً إلى جنب حتى يستطيعوا المضي قدماً نحو تميزهم ومواصلة إبداعاتهم ونجاحاتهم، والمحافظة على نمو شركاتهم، وتحقيق نتائجهم المادية والمعنوية المرجوة.

اكتساب الخبرة، والاستعانة بالجهات الاستشارية، قد يكلف المال الباهظ أحياناً، ورواد الأعمال - خاصة في بدايات تأسيس شركاتهم الصغيرة- قد لا يكون لديهم المال الكافي للاستعانة بالخبراء والجهات الاستشارية، أو قد لا تكون لديهم الكفاية والدراية للآليات التعامل معهم، ولذلك- عزيزي رائد الأعمال وصاحب الشركة الناشئة- أضع بين يديك هذا الدليل المكتوب، وهو محاولة لرسم الطريقة المثلى للتعامل مع الخبراء والجهات الاستشارية، ويُساعد على اختيار أفضل الخبراء والجهات الاستشارية، وتحقيق أعلى مستويات الاستفادة منهم، وكيفية التعاقد معهم.

وهذا ما سأسلط عليه الضوء في الفصول القادمة لهذا المؤلف الإرشادي بإذن الله.

حالة عملية (النضج)

أحداث قصتنا هذه من كولومبيا مع رواد الأعمال^(٥):
(أندرس رودريجز) و(كارلوس فيرا)، هذان الشبان طورا
فكرة رائعة كانت سببا في تحقيقهم نجاحا باهرا توقف
بريقه في السنة الثالثة من العمل، وأدركا أن هنالك
مشكلة ما، ولكن من دون معرفتها وتحديدها بوضوح.

القصة بدأت عندما تباطأ نمو شركتهم (بلومساجينج)
في سنتها الثالثة، ونتيجة لهذا التباطؤ لجأت شركتهما
إلى مجتمع رواد الأعمال في (مكسيكو)، حيث كان
الجميع مستعداً لتقديم المساعدة لهم، وهناك شُخّصت
مشكلة شركتهما؛ وهي ببساطة أن جميع العاملين فيها
كانوا شبانا من دون خبرة كافية، ولذلك كانت نصيحة
(ألونسو كارال) لهما، وهو أحد الخبراء في ريادة الأعمال
الذي أطلق أول مزوّد إنترنت في (مكسيكو)، أنّهما
بحاجة إلى وجود مزيد من الأشخاص الناضجين في
شركتهما.

يقول (أندرس رودريجز وكارلوس فيرا): «شرح لنا أنّ لا
مشكلة مالية أو تسويقية لدينا، بل مشكلتنا تكمن في
الأشخاص».

ومن ثم ساعد (كارال الثنائي) على العثور على مكتب
توظيف، بحيث وظّفا مديراً مالياً ذا خبرة كافية، ومدير
عمليات أكثر نضجاً، وساعدهما أيضاً على الحصول
على مساعدة خبير من مجموعة (بوسطن كونسالتينج)
(Boston Consulting) للخدمات الاستشارية؛ وهو ما
أنقذ الشركة من تباطؤ النمو بوضوح، وحقق لشركتهما
مزيّداً من النجاح، وبأبسط الطول التي اكتشفتها
الشركة الاستشارية ذات الخبرات المكثفة، التي نظرت
بعين مختلفة لم تكن موجودة عند هذين الشابين.