

Zece companii din centrul tarii au fost selectate în programul ScaleOut 4x10

Zece companii din centrul tarii au fost selectate în programul de scalare ScaleOut 4x10, organizat de Fundatia Romanian Business Leaders (RBL) si ING Bank România, si vor învăța sa își scaleze afacerea la nivel national si regional.

Conform unui comunicat remis, miercuri, AGERPRES, pentru a implementa cu succes modelul de crestere ales, antreprenorii vor avea acces la mentori de succes si experti locali si internationali, printre care se numara Felix Patrascanu (fondator FanCourier), Dragos Petrescu (fondator City Grill), Dan Isai (CEO Salad Box), Iulian Nedea (CEO Simtel Team), Marius Ștefan (CEO Autonom), Iulian Cîrciumaru (fondator V7 Capital), Eugen Ursu (CEO Graphein) si Daniel Donici (fondator Artesana).

Programul este destinat antreprenorilor cu o cifra de afaceri de peste un milion de euro, iar companiile au fost alese în urma procesului de selectie din Regiunea Centru, respectiv judetele Mures, Brasov, Covasna, Harghita, Alba.

Cele 10 firme câștigatoare sunt: Eco Tiny House (producator de case mobile pe structura metalica usoara); Aleomi Lab (laborator de cofetarie artizanală); Tradiții din Natura - Razvan Idicel (producator de produse traditionale); Evamar Gold & Trade (producator si importator ambalaje de unica folosinta); Aknel Industrial (comercializare combustibili); Dr. Wheel (reparatii si întretinere autovehicule); G&M International Instalatii (comercializare instalatii), Casa Petrina (restaurant si firma de catering), Elphin (grup de firme cu activitati în domeniul agribusiness) si Seiv Instal (comercializare sisteme de climatizare).

În 2023, principalele obiective ale companiilor care vor sa scaleze sunt extinderea la nivel national si regional, schimbarea modelului de business, încheierea de noi parteneriate, identificarea unor noi metode de scalare, internationalizarea si dezvoltarea unor noi unitati de productie.

"Poti sa scalezi afacerea mai usor daca ai crescut organic si ti-ai dezvoltat brandul companiei într-un mod sanatos. Este foarte important sa-ti pozitionezi produsele sau serviciile înca de la început. Din experienta dezvoltarii companiei noastre, am învățat ca poti sa scalezi abia în momentul în care ai un produs sau serviciu bine pus la punct. Sfatul meu: brandul trebuie sa fie foarte puternic, prin urmare e bine sa investesti în marketing din timp. Poti sa scalezi un business în servicii daca ai încredere în oameni. E important sa ai o echipa bine definita care se ocupa de scalare", a declarat Felix Patrascanu, cofondator Fan Courier si mentor în programul ScaleOut.

În cadrul programului ScaleOut 4x10, antreprenorii sunt sustinuti pe întreg procesul de crestere, de la realizarea planului de extindere, pâna la implementarea acestuia, cu acces la experti, antreprenori si manageri cu experienta. La finalul programului, companiile selectate vor avea o noua metoda de scalare nationala a afacerii, rafinata, alaturi de experti si antreprenori de succes.

"Mentalitatea celor care conduc afacerile antreprenoriale trebuie pregatita pentru decizia de a scala. Timpul nostru si abilitatile de management sunt limitate si, prin urmare, trebuie sa ne facem o echipa pentru a creste operatiunile companiei. E important, ca antreprenor, sa te pregatesti mental sa delegi si sa înveti sa faci mai bine asta. E sanatos sa treci de la rolul de luptator singuratic la cel de arhitect al organizatiei, sa desenezi procese si proceduri. Obiectivul e sa nu mai iei tu toate deciziile, dar în acelasi timp sa ramâi în controlul afacerii. Pasul urmator este sa creezi structura pe care vrei sa scalezi firma si sa cauti oportunitati pentru cresterea companiei. Dar înainte de toate le recomand antreprenorilor sa raspunda acestei întrebări de baza: "Care este avantajul nostru competitiv?". Recomandarea mea este sa raspundem acestei întrebări în cel mai sincer mod posibil", a spus Codin Negovan, head of Sales Network în cadrul diviziei Business Banking a ING Bank România.

Sub umbrela ScaleOut 4x10, mentorii programului le vor pune la dispoziție antreprenorilor din țara patru modele de scalare identificate în practică și testate cu succes prin programele de educație implementate în ultimii ani: Bootstrapping, Slow Scaling, Fast Scaling și Blitzscaling. Bootstrapping este o strategie de creștere care prioritizează creșterea organică prin utilizarea resurselor interne ale companiei. Slow Scaling reprezintă o strategie similară, diferența principală fiind că firmele care aleg să se extindă în acest ritm pot accesa finanțare externă pentru a-și consolida creșterea locală și regională. Fast scaling (scalarea rapidă) reprezintă un mod de creștere implementat de companiile care atrag o finanțare din partea unui fond de investiții. Blitzscaling, un mod de scalare implementat și de firmele românești, este un proces prin care o firmă crește accelerat într-o perioadă scurtă de timp.

Programul ScaleOut 4x10 este dezvoltat la nivel național în Regiunile Centru, Nord-Vest, Nord-Est și Sud-Est. Cele 10 firme selectate în fiecare regiune a țării vor alege un model de creștere. Pe baza nevoilor de scalare identificate în procesul de selecție, acestea vor fi pregătite pentru scalare la nivel național, prin extinderea operațiunilor, și la nivel regional, prin primele activități de internaționalizare.

Următoarele trei evenimente de lansare a programului dedicat business-urilor din Regiunile Nord-Vest, Nord-Est și Sud-Est vor avea loc în Oradea, Suceava și Constanța.

Romanian Business Leaders (RBL) este vocea și vehiculul de acțiune al liderilor din mediul privat de business pentru construcția unei României în care generațiile viitoare să-și dorească să trăiască. Misiunea RBL este ca România să devină o țară mai bună pentru afacerile responsabile și, în felul acesta, pentru toți românii. Proiectele Fundației se subscriu celor trei domenii pe care comunitatea RBL le consideră importante pentru schimbarea și dezvoltarea societății: antreprenariat, educație și bună guvernare.

ING Bank România este parte a ING Group, instituție financiară internațională globală, care oferă servicii bancare unui număr de peste 38,8 de milioane de clienți individuali, companii sau instituții din peste 40 de țări. Înființată în 1994, ING Bank România este în prezent o bancă universală, oferind produse și servicii tuturor categoriilor de clienți - companii mari și mici, instituții financiare, mici antreprenori și persoane fizice. ING Bank România este a patra bancă în top 10 banci locale, conform activelor, și are peste 1,6 milioane de clienți din trei segmente de business: persoane fizice (retail), companii IMM-uri și Mid-Corporate și Wholesale Banking.