

חמשת כללי הזהב ליזם

אם אתם מאלו שאיבדו את עבודתם במשבר הכלכלי ושואפים להקים עסק עצמאי, אם אתם שכירים שמעוניינים להשתמש בניסיון שצברו כדי להקים עסק, ואם יש לכם רעיון חדשני שאתם מעוניינים לשווק לציבור – כולכם שייכים לקבוצה ההולכת וגדלה של יזמים.

יזום עסק חדש היא פעולה שיש בה סיכוי רב לרווח ממוני ורגשי כאחת במידה והעסק מצליח. עם זאת, יזום עסק כרוך בסיכון רב: מחקרים מלמדים כי 70-80% מהעסקים החדשים נסגרים תוך שלוש שנים מיום פתיחתם.

חמישה כללי הזהב ליזם שיפורטו כאן מאפשרים להקטין את הסיכון ביזום עסק, להגדיל את הסיכוי להצלחה – או לפחות להביא את היזם בעיניים פתוחות לקראת התהליך שהוא הולך לעבור.

כלל ראשון: בדוק עד כמה אתה מתאים להיות יזם: יזמים טובים ניחנים בסוג אישיות ספציפי מאוד. מדובר באנשים שלעיתים קרובות הם אוהבי סיכון, בעלי דחף חזק להצלחה ושאפתנות, ובעלי נכונות להקדיש ימים כלילות לעסק (לפחות בשנים הראשונות לקיומו). הערכה כנה של מידת ההתאמה העצמית ליזמות עשויה להיות ההבדל בין עסק מצליח לעסק שהצלחתו בינונית או לא קיימת.

כלל שני: הערך את הסיכון: הקמת עסק היא תהליך תובעני מאוד מבחינת כמויות ההשקעה הרגשית והכספית. מעבר להשקעה בפתיחת העסק עצמו (רכישת ציוד, פרסום, העסקת עובדים וכו') – ראוי לזכור כי מרבית העסקים אינם מניבים רווחים בשנה הראשונה לקיומם, ולכן, היזם צריך לדאוג למשאבים לפרנסתו ופרנסת משפחתו שלא יבואו מהעסק. מימון העסק ע"י כספים אישיים היא חלופה שיזמים בדרך כלל לא אוהבים בשל הסיכון הרב הטמון בה – אך תאפשר שליטה מלאה שלך על העסק. גיוס כספים ממשקיעים או מהבנקים תוריד את מידת השליטה שלך על הדרך בה העסק יתפתח, ותוסיף עלויות מימון לעסק. בדיקה בעיניים פתוחות של הסיכונים מולם ניצב העסק החדש עשויה למנוע פתיחת עסק שחסרה לו תשתית כלכלית, ולסיבוך היזם בחובות.

כלל שלישי: כתוב תוכנית עסקית: תוכנית עסקית הינה מסמך הכולל תכנון מפורט של התנהלות העסק לאורך התקופה הראשונה לקיומו, הן ברמה של מקורות המימון, והן ברמה

השיווקית (למי העסק פונה, מהן רמות המכירה הצפויות, מהי הרווחיות הצפויה, איך פונים לקהלי היעד וכו'). כתיבת תוכנית עסקית לפני הקמת העסק מאפשרת ליזם להעריך מראש את סיכויי העסק לשרוד, ולאפשר לעסק ניהול מסודר וממוקד מטרות בתקופה הראשונה לקיומו. ומאחר בעסקים אין הזדמנות שניה להותיר רושם ראשון – חשוב מאוד לעסק להתחיל טוב.

תוכניות עסקיות צריכות להתבסס ככל הניתן על עובדות ולא על הערכות. במידת האפשר, יש לבסס את הנתונים בתוכנית העסקית על הכרה מעמיקה של השוק ועל מחקרי שוק שמאפשרים הערכת הפוטנציאל השיווקי והעסקי של העסק.

כלל רביעי: החלט מי ינהל את העסק: אחת ההחלטות החשובות העומדות בפני יזם היא ההחלטה האם לנהל את העסק בעצמו, או להותיר את הניהול למנהל מקצועי. יזמים נוטים להיות אנשי חזון ובעלי ידע רב וממוקד בתחום בו הם יוזמים עסק, אך בעלי יכולות אישיותיות ורמות ידע נמוכות בכל הנוגע לניהול שוטף של עסק. לאור זאת, צריך יזם להחליט כבר בעת תכנון העסק האם ינהל אותו באורח שוטף בעצמו, או יפקיד את העבודה בידי מנהל מקצועי שניהול הוא תחום מומחיותו.

כלל חמישי: התייעץ: כלל זה הינו הכלל החשוב ביותר ליזם החדש: הקמת עסק הינה תחום מקצועי שיש בו ידע מחקרי רב. התייעצות עם אנשי מקצוע בתחום יזום עסק בכלל ובתחום הספציפי בו מוקם העסק בפרט – תלמד את היזם על מהמורות בדרך את העסק המצליח הנכסף. התייעצות עם יזמים אחרים שעברו את אותה דרך שהיזם מתכוון לעבור – תאפשר אף היא ליזם ללמוד מנסיון אחרים ולא להיכנס למלכודות שאחרים נכנסו אליהן (לצערם). איסוף מידע והתייעצות הינן הפעולות החשובות ביותר ליזם המעוניין לצאת להרפתקאת היזמות בעיניים פתוחות (לרווחה).

בהצלחה.