

DIN EXPERIENȚA UNUI REZIDENT AL INCUBATORULUI DE AFACERI

*Marin PRISĂCARU,
director CredInfo SRL*

BEING A RESIDENT OF THE BUSINESS INCUBATOR

This article talks about the experience of a young company that started up its business as a resident of Business Incubator "Inovatorul". Why the company decided to become a resident and how it helped in starting up and running the business is talking in the presentation the director of the company.

Prezentare rezident

Societatea Comercială CredInfo și-a început activitatea acum 6 luni, de 3 luni fiind rezident al Incubatorului de afaceri. Domeniul principal de activitate este consultanța și auditul în sfera tehnologiei informației și securității informației.

Scopul devenirii rezident

Motivația ce ne-a determinat să aplicăm pentru statutul de rezident, trebuie să recunoaștem, a fost una pragmatică, de ordin pecuniar.

Am decis să inițiem propria afacere în domeniul auditului și consultanței în TI și securitatea informației, deoarece suntem de părerea că această piață în Republica Moldova este la o etapă incipientă de formare, iar convingerea noastră e că importanța calității informației pentru succesul sau eșecul unei afaceri este în puternică ascensiune. Sectorul de afaceri, dar și societatea în întregime, înțeleg tot mai mult acest fapt, ceea ce creează premise pentru dezvoltarea unei afaceri în sectorul dat.

A construi o afacere competitivă în acest domeniu însă presupune a forma capacitatea de a oferi servicii de o calitate echivalentă serviciilor prestate de companiile internaționale, cum sunt cele din grupul Big4, la prețurile practicate de companiile locale. Aceasta stabilește imperativul formării și menținerii înaltelor standarde de competență profesională pentru specialiștii noștri.

Am decis să aplicăm pentru statutul de rezident al Incubatorului de afaceri, considerând că acest fapt ne poate ajuta la creșterea competitivității noastre, în special la etapa de start up al afacerii.

Efecte percepute

Deși cele trei luni, cât suntem rezidenți ai Incubatorului, nu este un termen prea mare pentru a valorifica multe din oportunitățile statutului de membru, împărtășim următoarele impresii:

1. Facilități de start up al afacerii. Incubatorul dispune de infrastructura administrativa potrivită pentru a ne organiza activitatea. Mă refer aici la disponibilitatea oficiilor, sălilor de conferință, telefon, fax, recepție, acces Internet. Inițiind

afacerea, nu a trebuit sa ne îngrijim de aspectele nominalizate, având posibilitatea de a ne concentra asupra activității noastre de bază. În acest fel, consider că am putut scurta timpul până la primul contract.

2. Acces la infrastructura TI a Incubatorului. Deși modestă pentru a fi considerat laborator de inovare în sfera IT, infrastructura IT a Incubatorului este totuși funcțională și suficientă pentru a susține planurile noastre de dezvoltare pentru aproximativ un an.

3. Acces la mediile de cercetare din Republica Moldova. Activând într-un domeniu unde inovarea se produce continuu în ritmuri sporite, accesul la mediile de cercetare le vedem pentru noi în forma unui dublu avantaj:

- ca sursă pentru baza teoretică a inovațiilor ce ni le putem propune pentru implementare;
- ca destinație pentru inovațiile din sfera TI, mediile de cercetare fiind la rândul lor și beneficiari de servicii și produse TI.

2. Oportunități suplimentare de participare în proiecte finanțate extern, precum cele din cadrul Programului Cadru 7, sau cele transfrontaliere cu finanțare NATO.

Avem certitudinea că există și alte oportunități pentru rezidenții Incubatorului de afaceri, oportunități pe care noi sperăm să le identificăm și să le valorificăm.

Intenții și așteptări

Constatăm la această etapă, că există și direcții pe care Incubatorul de afaceri le poate dezvolta, prin asta oferind avantaje sporite și condiții mai bune pentru rezidenții săi. Să enumăr unele din ele:

1. Pentru rezidenții în domeniul TI, este nevoie de **o infrastructură TI semnificativ mai dezvoltată**, ce ar permite implementarea, testarea și promovarea inovațiilor în domeniu.

2. Întrucât unul din obiectivele Incubatorului este de a facilita dezvoltarea business-urilor tinere, oportună ar fi **organizarea unor seminare**, la anumite intervale de timp, cu tentă practică, pe teme financiare, juridice, de marketing, comerciale etc. Sentimentul nostru e că ne lipsește experiența practică, ce ar veni să completeze cunoștințele teoretice acumulate la facultate.

3. Dezvoltarea unui mediu de activitate pentru rezidenți mai bine conectat atât la sectorul de cercetare, cât și la sectorul de business. Realizarea acestui obiectiv îl vedem prin promovarea mai insistentă a rezidenților (suplimentar la ce facem noi) și stabilirea unor relații directe cu sectorul de business. În acest fel pot fi sesizate și valorificate noi oportunități de către rezidenți, cu beneficii rezultate pentru toate părțile implicate.

Încheiere

Înțelegem că, a fi rezident al Incubatorului de afaceri nu constituie un panaceu pentru succesul afacerii noastre. Este nevoie de multă muncă, transpirație și inspirație. Oricum, convingerea noastră e că rezidenți fiind, sarcina noastră devine, totuși, mai simplă.