

BA AL DAGO HASIERAKO AZELERAGAILUEN BURBUILARIK?

Posted on 27/08/2012 by Naider



IKT sektorean negozio teknologikoak sortzeko bidea (Internet, merkataritza elektronikoa, softwarea, mugikorreko aplikazioak...) ez du zerikusirik enpresa tradizional bat egiteko moduarekin. **Mundu honetan bada arrakasta-faktore bat nabarmentzen dena: ABIADURA.**

Enpresa teknologiko berriek -startups- aplikazioak erritmo zoragarrian asmatu eta merkaturatzen dituzte eta merkatua da, egun edo hilabete gutxitan, produktu interesgarria den edo ez zehazten duena. Negozio tradizional baten aurreko esperientziaren sorreran, beste bezero batzuen erreferentziek eta baita iraupena ere abantaila bat suposatzen badute IKT munduan, aplikazio hauek merkaturatzen diren abiadurak esan nahi du hazkunde oso ezberdineko eredu bat erabili behar dela. , osorik, edo neurri handi batean, atzerriko inbertsioak erakarriz finantzaturat

Jaiotza eta heriotza tasak apartekoak dira. Begiratu <http://startupcharts.com/london/> bezalako webguneetara, non dauden startup ezezagun kopuru handia ikus dezakezun. . , uneoro, munduko gune garrantzitsuenetako batzuetan. Inbertitzaileen, ekintzaileen eta tokiko garapen agentzien arrakastaren dinamika epe laburrean ehunka edo milaka startup sortzean datza, ahalik eta baliabide gutxienekin martxan jarriz eta merkaturatzen diren egiaztatzean. **Proiektu-masa kritikoa lortzean datza, arrakasta-ratio txiki batek "beharrezko porrot guztiak" amortizatzeke balio duela bermatzen duena.**

Abentura honetan, aktore paregabe bat agertzen da eszenan eta gaur egun oparotasun izugarria duen bat: **enpresa azeleragailuak**. 2005ean AEBetan [Y Combinator](#) aitzindaria sortu zenetik, bere eredu mundu osoan errepikatu da. Europar azeleragailu garrantzitsuak ditugu Londresen, Berlinen, Birminghamen, Bartzelonan, Madrilan... nagusiki negozio digitaletara bideratuak: webguneak, mugikorretako aplikazioak... Sektore horretan errazagoa da potentziala duen enpresa sortzea. hazkunderaren (eskalakortasuna) kapital mugatuarekin. Edo, behintzat, arrakasta-kasu gehiago dauden sektore honetan.

Estatistikek berez hitz egiten dute. Zerrendan agertzen diren programak soilik biltzen dituen [SEED-DB](#)ko datuak bilduz, 120 azeleragailu programa daude. munduan, hauek 1.455 azeleratutako enpresarekin zenbatuta, 979.458.100 dolar balio duten 69 irteera eta 1.215.909.411 \$ finantzaketa mobilizatu dutenak. YCombinatorrek, bere kabuz, 400 enpresa baino gehiago sortzea lortu du eta 900 milioi dolar baino gehiagoko salmentak izatea. In

<http://startupfactories.eu/>k Europako azeleragailu nagusien mapa aurkezten digu. Espainian, ezagunak dira [Wayra](#), [SeedCamp-en ekimenak](#) Bartzelona edo [Startup Spain](#) berriena. Startup azeleragailuen fenomeno ere hausten ari da hemen.

Mota honetako negozioak sortzen esperientzia duten ekintzaileek eta enpresaburuek sortu ohi dituzte azeleragailuak eta tutoretzarako eta inbertsiorako urratsa ematea erabakitzen dutenak. Azeleragailu baten bidez, hainbat business angel edo inbertitzaile pribatu batzen dituzte, proiektu interesgarriak erakartzeko. **Hemen hasten da dibertigarriena, startup-ak erakartzeko gehien erabiltzen den eredu lehiaketak egitean datza**, zeinetan startupek distira egin behar duten, bai bidaltzen duten "orrialde bakarrean" (orriaren laburpenak non. zure negozioaren gakoak deskribatzen dituzte), zure webguneetan, demoetan edo prototipoetan eta inbertitzaileekin aurrez aurre egindako aurkezpenean. **"elevator pitch"-an pibotatzen den aurkezpen hau etorkizuneko izar batek, "OT" estilo hutsean, crack bat dela baina bertsio ekintzailean erakutsi behar duen hamar segundoen antzekoa da.**

Baina azeleragailu hauek tutoretza eta inbertsiotik harago doan eginkizuna dute, negozio digitalak sortzeko benetako gune gisa balio dutenak. Azeleragailu hauek proiektu interesgarriak erakartzea lortzen dute eta ekintzaileen komunitatea sortzea lortzen dute batzuetan negozio gune nagusietatik

urrun dauden tokietan, coworking, finantzaketa eta tutoretzaren uztartzeak erakarrita.

Azeleragailu hauen planteamendua "egin besterik ez" onartua izan ohi da. Ez negozio planik, excels edo txosten estrategikorik. Prototipoak eraiki eta merkaturatzen dira eta horregatik azeleragailuak teknologoek eta programatzaileek okupatzen dituzte batez ere.

Merezi al dute?

Ekintzaile teknologikoak, normalean lan karga handi batek larrituta, marketinaren, teknologiaren, garapenaren... arteko zereginen artean kulunkatuz, bere negozioa abiaraztea errazteko azeleragailu batera jotzeko beharraren ebaluazioari aurre egiten dio. Zalantzarik gabe, gauza garrantzitsuak daude irabazteko: diru laguntza, tutoretza, networking-a... Antzeko enprekin saretzea ezinbestekoa izan daiteke ekintzaileak "bakarrik nago" efektua gainditzeko. Londresen, Google-k zazpi solairuko eraikin oso bat egokitu du [izeneko startup-ak hartzeko. Londresko campusa.](#)

Hala ere, azken hilabeteetan ahots batzuk indartzen hasi dira "[Azelerazio-burbuila](#)" moduko bat salatzen dute. Dauden azeleragailu guztiek laguntzen al diote ekintzaileari? Azeleragailu guztien tutoreak esperientzia eta ezagutza nahikoa duten pertsonak al dira? Horietako zenbatek hiri-marka bat (tokiko erakunde publikoek sortua), enpresa-marka bat (korporazioek sortutakoa) edo, besterik gabe, zerbitzuen salmentarako merkatu berri bat sortzea bilatzen dute? Denek sortzen al dute balioa startupentzat?

There are no comments yet.