

Scris de cristian.hostiuc pe 06 octombrie 2022, 11:53

Unul dintre cele mai interesante experimente din America

Unul dintre cele mai interesante experimente din America - sa primești bursa ca sa renunti la scoala si sa te dedici 1000% unei idei - a creat primul miliardar. Unul dintre cei mai cunoscuti investitori americani considera ca scoala reteaza din ambitiile tinerilor de a face lucruri marete.

Acum cativa ani, Peter Thiel, unul dintre cei mai cunoscuti investitori de venture capital din America (Facebook, de exemplu), a venit cu o idee – sa ofere burse in bani celor care erau dispusi sa renunte la scoala pentru a se dedica 1000% afacerilor, pentru a incerca sa-si puna ideile in aplicare.

Peter Thiel considera ca scoala reteaza din ambitiile tinerilor de a face lucruri marete si ca mai degraba poti sa ai succes cu un produs sau un serviciu, daca nu esti prizonierul unor concepte deja stabilite.

in 2022, unul dintre cei care au luat sute de mii de dolari de la Peter Thiel ca sa renunte la scoala a dat lovitura: Dylan Field, creatorul unei firme de design software – Figma, a primit o oferta de la Adobe, cunoscutul gigant american, ca sa-si vanda compania pentru nu mai puțin de 20 de miliarde de dolari.

Si cand te gandesti ca firma a fost inceputa in 2018. Bineinteles ca astfel de exemple sunt niste exceptii. Nu toata lumea care renunta la scoala ar putea sa aiba acelasi succes.

Dylan Field, acum la 30 de ani, a renuntat la Universitatea Brown pentru a se dedica 1000% ideii de a crea ceva mare. Prima data a esuat, a avut o afacere cu drone, dar acum a dat lovitura, iar toata lumea din America vorbeste despre el, in conditiile in care Figma nu a fost niciodata in prim-plan si nici nu parea sa aiba o crestere stelara.

Totusi, ideea lui Peter Thiel, care nu este neaparat noua, ca scoala, in forma ei clasica, poate sa-ti taie din elanul creator, cel puțin in business, ramane valabila.

Pastrand proportiile, in Romania programul multinationalelor din IT de a angaja studenti inca din primul an are o parte pozitiva, dar are si o parte negativa, in sensul ca toti acesti copii, in momentul in care vor avea un salariu bun, chiar foarte bun, vor inceta sa mai viseze, sa fie creatori, sa incerce sa faca un produs sau un serviciu prin care sa schimbe lucrurile si lumea.

Mentorii, adica cei care incearca sa ii invete pe altii din experienta lor in business, sunt extrem de

furiosi pe ceea ce fac multinationalele, pentru ca pur si simplu le fura studentii, le dau bani, eliminandu-i in mod inconstient din acest joc al ideilor de afaceri.

Pentru cineva care inca din primul an de facultate incaseaza 2.000 de euro net pe luna poate fi foarte greu apoi sa renunte la acest confort financiar si sa se aventureze in propriul start-up sau al altora pe un salariu minim, de zece ori mai putin, si fara sa aiba un viitor financiar sigur. Exemplul din America cu Dylan Field, care in numai patru ani a creat o companie de 20 de miliarde de dolari, nu cred ca poate fi multiplicat atat de usor.

Dar cred ca crearea unei culturi de incubatoare de afaceri de toate tipurile este o idee care trebuie testata continuu, pentru a atrage tineri catre antreprenoriat, catre business.

Multiplicarea din IT nu poate fi regasita in alte sectoare, dar nu stii niciodata cum dintr-un incubator poate porni o idee care sa schimbe lucrurile. Daca astazi se poate spune ca in Romania exista un ecosistem de IT este si pentru faptul ca in ultimii ani s-au dezvoltat tot felul de incubatoare unde tinerii, studentii, pot sa-si testeze ideile si sa se confrunte cu experienta unor investitori.

in acest moment multinationalele, in incercarea de a-si pastra talentele, incep sa dezvolte intern modelul de intra-entrepreneurship, respectiv posibilitatea de a dezvolta o idee sau un serviciu in interiorul si pe banii companiei.

Odata ce companiile devin globale, odata ce se extind si trec de la o simpla unitate la mai multe unitati, companiile, devenite multinationale, nu mai vor sa experimenteze idei noi, nu prea mai vor sa riste bani decat daca o idee a testat-o altcineva si produce bani.

Adobe, ca sa ma refer la exemplul de mai sus, nu a reusit sa faca intern ceea ce a facut Dylan Field, asa ca a fost nevoit sa-i cumpere nu neaparat dintr-un sens economic, ci mai mult pentru a inchide piata, pentru a nu-i lasa pe altii sa faca ceva care sa le ameninte pozitia.

Daca cineva ridica mintea si capul, este imediat cumparat, exact cum s-a intamplat cu Figma.

Exemplul de mai sus este o exceptie si un reprezinta o invitatie adresata tinerilor de a-si abandona scoala pentru a testa ideea de a fi antreprenor. Este nevoie si de scoala, dar este nevoie si de idei noi, care sa miste si sa schimbe lumea.

Aceasta opinie a aparut prima data pe [Business Magazin](#).

ADRESA: <http://crct.ro/nAgP>