

## બિઝનેસ ઈન્ક્યુબેટર્સ સ્ટાર્ટઅપની નિષ્ફળતાનાં દરને ઘટાડી શકે?

99 ટકાથી વધારે કંપનીઓને બાહ્ય ધિરાણની મદદ વિના પોતાની રીતે, સ્વનિર્ભર વ્યવસાયો તરીકે કામ કરવું પડશે - બિઝનેસ ઈન્ક્યુબેટર્સ 80 ટકા ઈન્ક્યુબેટીનો વિકાસ સુનિશ્ચિત કરી શકે.



**ભા** રતીય ઉદ્યોગ સાહસિકતાનું વાસ્તવિક ચિત્ર સ્ટાર્ટઅપ્સના કિસ્સામાં થોડી અલગ ભાત ધરાવે છે. સ્ટાર્ટઅપને પણ અન્ય કોઈ પણ ઉદ્યોગસાહસિક વ્યાવસાયિક ટીમની જેમ વિવિધ સ્તરે સંઘર્ષ કરવો પડે છે. એટલે ઈન્ક્યુબેટર્સ ઉદ્યોગ સાહસિકોની મેનેજમેન્ટ ક્ષમતાનું મૂલ્યાંકન કરવું જોઈએ અને આવી કંપનીઓ માટે યોગ્ય પ્રતિભા શોધવામાં મદદ કરવી જોઈએ. ખાસ કરીને જ્યારે ઉદ્યોગસાહસિક વ્યાવસાયિક કુશળતાઓ ધરાવતાં હોય, પણ ટેકનોલોજીથી પરિચિત ન હોય, ત્યારે ઈન્ક્યુબેટરે કંપનીનું સફળતાપૂર્વક મેનેજમેન્ટ કરવાની અને એને આગામી સ્તરે લઈ જવાની જરૂરી કુશળતાઓ ધરાવતા મેનેજર્સ શોધવામાં મદદ કરવી મહત્વપૂર્ણ બાબત બની જાય છે. વ્યવસાયને સફળતા મળશે કે નહીં અને ટકી શકશે કે

**સ્ટાર્ટઅપ  
ટોક**  
બિંદુ જે કોબ મેથ્યુ

નહીં એમાં બે બાબતો નિર્ણાયક છે: નવીન ઉત્પાદન કે સેવા કે પ્રક્રિયા માટે ચુકવણી કરવા ઈચ્છતાં ગ્રાહકોનું બજાર ધરાવવું અને આ પ્રકારની તક પૂરી પાડે એવી પ્રોડક્ટ કે સર્વિસ કે પ્રોસેસ ઊભી કરવી. ઉપરોક્ત માપદંડો સાથે સ્ટાર્ટઅપને માર્ગદર્શન આપી શકે એવા ઈન્ક્યુબેટર્સ સુનિશ્ચિત કરી શકે છે કે સ્ટાર્ટઅપ્સને નિષ્ફળતા નહીં મળે કે તેની વૃદ્ધિ અટકી નહીં જાય.

ઈન્ક્યુબેટરની સફળતા માટે ફંડિંગ ઉપરાંત અન્ય ઘણાં પરિસ્થિતિને મહત્વપૂર્ણ! : મોટા ભાગનાં ઈન્ક્યુબેટર્સ ફંડિંગને સફળતાનું મુખ્ય પાસું ગણે છે, જે કેટલાંક અંશે ઉચિત માપદંડ નથી. 99 ટકાથી વધારે કંપનીઓને બાહ્ય ધિરાણની મદદ વિના પોતાની રીતે, સ્વનિર્ભર વ્યવસાયો તરીકે કામ કરવું પડશે. તેમનાં માટે લક્ષ્યાંક કસ્ટમર વેલિડેશન, પ્રોડક્ટ, સર્વિસ, પ્રોસેસ ઈન્નોવેશન હાંસલ કરવાનો હોવો જોઈએ, નહીં કે ધિરાણ મેળવવાનો જ. છતાં જો ઈન્ક્યુબેટર તેની સફળતાનાં પાસાંને ફક્ત ધિરાણ ગણે, તો એ અનુભવ ન ધરાવતાં ઉદ્યોગસાહસોને બિનજરૂરી ધિરાણ આપશે. આ પ્રકારની વ્યૂહરચના લાંબા ગાળે નિષ્ફળ નિવડી શકે છે.

ચોક્કસ, જ્યાં ભંડોળ ઉચિત અને પ્રસ્તુત હોય, ત્યાં ઉદ્યોગસાહસિકોને એન્જલ ઈન્વેસ્ટર્સ અને વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ સાથે જોડાણ કરવામાં મદદ કરવી મહત્વપૂર્ણ સેવા છે. એટલી જ મહત્વપૂર્ણ બાબત ગ્રાહકની જરૂરિયાત સમજીને ક્યું ઉત્પાદન કે સેવા બજારમાં વેચી શકાય છે કે નહીં એ છે. સ્ટાર્ટઅપની રચના ઘણું જોખમકારક છે. ઉદ્યોગસાહસિકતાનાં ઉત્સાહ માટે નિષ્ફળતાનો ઊંચો દર અવરોધક પરિબળ ન બનવું જોઈએ. બિઝનેસ ઈન્ક્યુબેટર્સ સેમિનાર, ક્ષમતા નિર્માણ, રોકાણકારોની બેઠકો, રોડ શો, નેટવર્ક વિસ્તરણ કાર્યશાળાઓ, ડેમો પિચિંગ સેશન અને વ્યાવસાયિક સ્પર્ધાઓ જેવી પ્રવૃત્તિઓનું લાંબું કેલેન્ડર ધરાવે છે. જેમ સ્ટાર્ટઅપ ચોક્કસ સીમાચિહ્ન પાર પાડશે, તેમ તેમને કામગીરી વધારવા ફંડની જરૂર પડશે. ઈન્ક્યુબેટર્સ સરકાર, કોર્પોરેટ અને એન્જલ ઈન્વેસ્ટર્સ સહિત વિવિધ એજન્સીઓ મારફતે રોકાણનાં રાઉન્ડનું આયોજન કરે છે.

(લેખક: ડોક્ટરલ સ્કોલર, ઈડીઆઈઆઈ, અમદાવાદ)

bindu04@edlindia.org