

أسباب تؤدي إلى فشل الشركات الناشئة





لا شك في أن فشل الشركات الناشئة احتمال وارد وبنسبة كبيرة، فتأسيس الشركات الناشئة محفوف بالمخاطر وعلى رواد الأعمال أخذ احتمال فشل شركاتهم الناشئة في عين الاعتبار. هناك مجموعة من الأسباب تقف وراء فشل هذه الشركات، وعلى رواد الأعمال تجنبها لكي يكتب النجاح لشركاتهم الناشئة

1- التفكير بالأرباح فقط

يختلف تأسيس الشركة الناشئة عن تأسيس المشاريع الأخرى، ولكي تؤسس شركة ناشئة يجب أن تؤمن بفكرة الشركة أولاً وترسم رؤية لهذه الشركة وتعمل على تحقيقها ومن ثم تبحث عن تحقيق الأرباح. إن قمت بتأسيس شركة من أجل تحقيق الأرباح فقط سيكتب لك الفشل بالتأكيد، لأن الشركة الناشئة تتطلب تضحية وطموحاً كبيرين من رائد الأعمال، والأهم من ذلك شغف رائد الأعمال لفكرة مشروعه الناشئ

2- الفشل في تحفيز الموظفين

لا تملك إدارات الشركات الوقت اللازم للتحقق من أداء موظفيها بشكل انفرادي، وقدرتهم على الانسجام بعملهم بالشكل الأمثل، وهذا ما يكون عادة من وظيفة قسم الموارد البشرية، إلا أنه من الصعب إيجاد الوقت لهذه الأمور. وغالباً لا يهتم الموظفون بالمال والمنصب بقدر اهتمامهم بكونهم جزءاً من فريق عمل ناجح قادر على تحقيق إنجاز مميز

3- الإدارة السيئة

ليس بالضرورة أن يمتلك رائد الأعمال مهارات إدارية وقيادية كافية يستطيع من خلالها قيادة فريق العمل لتحقيق النجاح لشركته. وفي هذه الحالة على رائد الأعمال أن يستعين بمدير تنفيذي لديه مهارات إدارية وقيادية جيدة تمكنه من تحقيق النجاح للشركة الناشئة. إن تشبث رائد الأعمال غير الكفاء إدارياً بإدارة الشركة الناشئة غالباً ما يسبب الفشل

للشركة.

:ليست هناك حاجة لمنتجك -4

إن رواد الأعمال لا يبتكرون المنتجات فقط لأنهم شغوفون بها، إذ يبتكرون المنتجات لأن هناك حاجة إليها في السوق، وبالتالي فإن الناس مستعدون للدفع مقابل الحصول على المنتج أو الخدمة، وإذا لم تكن هناك حاجة إلى منتجك أو كانت الحاجة له قليلة لدرجة أن ذلك لن يكون كافياً لتغطية تكاليف إنشاء شركة والحصول على أرباح، فربما عليك التفكير مجدداً. قد تمتلك منتجاً رائعاً لكن ليس هناك حاجة إليه

:التخطيط السيئ -5

غالباً ما تفشل الشركات الناشئة نتيجة عدم وجود خطة واضحة تسير عليها أو أهداف معينة تسعى إلى تحقيقها، هذا يسبب بالتأكيد هدر أموال الشركة الناشئة وتشتت جهود فريق العمل. كما أن وجود رؤية غير منطقية للشركة الناشئة يدفع غالبية رواد الأعمال إلى تأسيس شركات كبيرة منذ البداية وإنفاق مبالغ ضخمة على الإيجار والأثاث وتكبّد تكاليف باهظة في توظيف عدد كبير من الموظفين وغيرها من المظاهر التي تدل على ضخامة الشركة

:عدم تفويض المهام -6

إن بعض رواد الأعمال متفائلون وواثقون لدرجة مفرطة، بحيث إنهم يرفضون تلقي المساعدة من أي شخص مهما كان الموقف الذين يمرون فيه. إنها مشكلة شائعة بين المديرين التنفيذيين، فبدلاً من الوثوق بالآخرين وتفويض عبء العمل، يقوم هؤلاء بكل العمل بمفردهم. إلا أن على المدير الناجح تفويض المهام لأشخاص ذوي كفاءة عالية لزيادة معدلات الإنتاجية

:عدم دراسة السوق -7

لا يحتاج منك السوق أن تبتكر منتجاً خرافياً وغير مألوف، بل كل ما يحتاج إليه أن تقوم بدراسة متطلبات جمهورك جيداً وأن تقدمها له، حتى لو كان ذلك من خلال الاعتماد على منتج منسوخ، أو فكرة تم تقديمها من قبل. ويقول براين تريسي في كتابه «كيف تصبح ثرياً بطريقتك الخاصة» إن 80% من المشاريع القائمة في الولايات المتحدة قامت على أفكار منسوخة لمشاريع تم إنتاجها من قبل

:التمويل غير الكافي -8

على رائد الأعمال أن يضمن تمويل شركته الناشئة لفترة لا تقل عن ثلاث سنوات، من دون أخذ الأرباح المتوقعة في عين الاعتبار، فقد تتأخر الأرباح وبالتالي لا يمكن الاعتماد على هذه الأرباح المتوقعة في تمويل الشركة الناشئة، وقد يأتي وقت لا تستطيع الشركة تغطية نفقاتها، في حال عدم وجود التمويل الكافي أو اعتمادها على التمويل من الأرباح، وبالتالي تضطر الشركة إلى الإغلاق نتيجة وقوعها في العجز المالي

:التوسع السريع -9

قد يبدو لأول وهلة أن النمو السريع أمراً إيجابياً، ولكن التوسع بسرعة دون تخطيط قد يؤدي إلى الانفجار، فالعمل على

المشروع بصورة بطيئة وثابتة أفضل من التسرع حتى لا يتسبب في الإفلاس. إن البداية دائماً تكون عن طريق توفير قاعدة جيدة للعملاء ثم اتخاذ إجراءات مدروسة للتطور، بالإضافة إلى دراسة الخطوة التالية لتلبية احتياجات العملاء ومواكبة متطلبات الإنتاج.

:ضعف جودة منتجك -10

عندما نتحدث عن الجودة فإننا نتحدث عن المكون الأساسي الذي لا يمكنك الاستغناء عنه أو التلاعب به. والعملاء أذكىء ويستطيعون بسهولة التفريق بين منتج ذي جودة عالية ومنتج ذي جودة منخفضة. لا تتوقع أن يشتري الناس منتجك أو يقبلوا على خدمتك إذا لم تقدم لهم الجودة التي يتوقعونها.

:الجمود -11

يبقى العديد من رواد الأعمال متمسكين بجداول أعمالهم التقليدية، ما يخلق مشكلة للشركة بأكملها لأنهم غير مستعدين لقبول التغيير. لقد أخفق العديد من الشركات لأنها لم تواكب التغيير، ولم تعدل خططها وأهدافها وفقاً للأوضاع الراهنة. ومن المهم جداً على أصحاب المشاريع الجديدة إظهار مرونة في نهج عملهم، وعدم التمسك بالخطط التي لم تجدِ نفعاً، ووضع خطط بديلة وخطة لحالات الطوارئ.