

BizCount

“Aquest reconeixement m’ha motivat moltíssim i m’ha ajudat a donar un pas molt difícil, començar una aventura que serà molt interessant”

Oriol-Boris Monjo Farré, jove titulat en Administració i Direcció d’Empreses a la UdL, ha resultat guanyador de la territorial de Lleida de la VI Edició del Programa YUZZ per a joves amb idees gràcies al seu projecte **BizCount**. Es tracta d’una plataforma de compra col·lectiva que proposa una innovació en la gestió del negoci, adreçada tant a pimes com a fàbriques, que cobreix la seva necessitat de disposar d’una eina que les permeti agrupar-se de manera senzilla per optimitzar les seves compres. Com a premi l’**Oriol** ha viatjat a Silicon Valley, cuna mundial de la tecnologia, de la mà de YUZZ, una iniciativa que compta amb el patrocini de Banco Santander, a través de Santander Universidades, i amb la col·laboració a nivell local de la Universitat de Lleida i l’Ajuntament de Lleida. Però no és tot, aquest jove emprenedor també ha quedat finalista en la segona edició dels premis a l’emprenedoria “Iberus Emprene” en la modalitat de generació d’idees de negoci.

1. Abans que res, moltes felicitats pel premi. Què et va animar a participar en la VI edició del Programa YUZZ?

Moltes gràcies. No puc assenyalar un sol element que m’impulsés a participar-hi, va ser una barreja de tot. Estava acabant la universitat, ja havia treballat alguns cops amb la Càtedra d’Emprenedoria de la UdL, vaig cursar una assignatura de creació d’empreses i aleshores vaig detectar una necessitat al mercat. Van ser un conjunt d’elements els quals em van fer saber que aquell era el moment de formar part de YUZZ.



2. Què ha suposat per a tu haver resultat guanyador de la territorial de Lleida? Aquest reconeixement ha significat un punt d’inflexió de cara a enfocar el teu futur professional?

Per suposat, obtenir premis, no solament influeix en l’autoestima, també reforça la confiança d’aquells que han cregut en tu des del primer moment, et dona visibilitat i t’obre moltes portes. Aquest reconeixement m’ha motivat moltíssim i m’ha ajudat a donar un pas molt difícil, començar una aventura que serà molt interessant. De moment, els resultats que estic

obtenint dels estudis de mercat estan resultant molt positius.

3. Parla’ns sobre el teu projecte, BizCount. Com va sorgir la idea?

No crec que sigui possible determinar en quin moment va néixer la idea de **BizCount**. El model de negoci que plantejava la primera idea en la que vaig començar a treballar no té res a veure a com funciona actualment. Durant tota la fase de desenvolupament del projecte he trobat molts professionals que han aportat grans millores al projecte. Cadascun d’ells m’ha

ajudat en aspectes molt diferents del negoci i ha influït enormement en la seva trajectòria.

4. Què aporta de nou la teva idea de negoci al mercat actual?

La idea que proposo facilita la col·laboració de les PIMES per obtenir millors condicions de compra i al mateix temps, ajuda a les fàbriques a introduir-se en els mercats en els quals no tenen activitat o tenen una presència reduïda. A més a més, les fàbriques poden beneficiar-se obtenint informació dels consumidors reals del mercat, costos 100% variables i una eina òptima per a la venda dels estocs i dels elements fabricats amb capacitat d'excedent de producció.

5. De moment estàs tu sol al davant del projecte. Has pensat en la possibilitat d'ampliar l'equip?

Si, clar, sé que no puc endegar un projecte tan gran jo sol. Ja he començat a buscar un nou soci per l'empresa i m'ha agradat conèixer que existeixen força persones interessades en formar part de **BizCount**.

6. També has quedat finalista en la II edició dels premis a l'emprenedoria "Iberus Emprede". Quina valoració fas d'haver participat en aquest tipus de programes? Animaries als emprenedors/es a presentar-se en concursos com aquests?

La valoració que faig sobre la possibilitat de poder participar en concursos és molt bona. Els coneixements que t'aporten i la gran xarxa de contactes que pots fer és una bona inversió d'esforç per al desenvolupament del projecte. Per suposat que animaria a altres a participar en concursos, bàsicament per dos motius: obtens l'opinió de professionals de diferents camps sobre el teu projecte i l'autoexigència augmenta quan saps que la teva idea ha de ser avaluada. Aquests dos fets ajuden a millorar el projecte i a centrar-te més en els punts febles per convertir-los en fortaleces de la idea.

7. Quins objectius et plantejes a curt termini?

Actualment estic creant la pàgina web de **BizCount** i paral·lelament buscant el major nombre de fàbriques per cobrir la demanda que mostren les PIMES. El meu objectiu principal és demostrar la viabilitat del projecte i posteriorment accedir a fòrums d'inversió que m'aportin la liquiditat necessària per efectuar les polítiques de màrqueting que es contemplen en el pla d'empresa.

8. Fa molts pocs dies has conegut in situ empreses com ara Google, LinkedIn o Facebook. Com ha estat l'experiència de Silicon Valley?



No existeix cap paraula que pugui definir tot el que el viatge m'ha aportat, ha estat molt intens. Veure aquestes empreses de renom internacional ha estat realment inspirador, però això només va ser una petita part de tot el que vam fer. Vam visitar diferents espais de *coworking*, acceleradores, incubadores i vam escoltar les experiències i la visió d'emprenedors de tot el món. A més a més, vaig tindre l'oportunitat de conèixer els guanyadors de YUZZ de diferents localitats, que eren persones increïbles amb històries i projectes apassionants i

que m'han ensenyat què vol dir ser emprenedor.

9. Tens alguna anècdota curiosa del viatge i que vulguis compartir?

M'ha sorprès molt les diferències culturals tan notables que existeixen. Els americans són molt individualistes, fins al punt que se senten completament lliures de fer el que vulguin sense importar-lis el que diguin els altres. Això ha fet possible veure gent que realitzava certes accions que en la nostra cultura resultarien xocants, com començar a ballar al mig del carrer o agafar un micròfon i anunciar les seves creences religioses. A més a més, hi havia molts "sense sostre", ja que aquesta forma de vida està àmpliament acceptada per la societat.

10. I algun consell que us hagin donat i que vulguis fer extensiu a tots els emprenedors/es?

Tot el viatge es pot resumir amb el títol d'un llibre "The Lean Startup". La seva cultura es basa en el desenvolupament del producte o servei més que en la realització de plans d'empresa i previsions. Crec que un cert temps de planificació és necessari en qualsevol projecte, no obstant, els beneficis que planteja la concepció americana de les *start-ups* són obvis.

11. En relació a l'ecosistema emprenedor, quins creus que són els principals avantatges d'emprendre a Silicon Valley respecte d'Espanya?

Personalment, opino que el secret per emprendre no es troba específicament a Silicon Valley sinó en la cultura americana. Ser un empresari està molt ben vist a EUA i les persones que s'arrisquen per intentar crear la seva empresa gaudeixen d'una alta acceptació social. A més a més, no els fa por el fracàs ja que ho veuen com part de l'èxit. Les persones que ja han tingut alguna empresa que no ha resultat viable són molt valorades per l'experiència que han obtingut. Per aquest motiu, crec que és més fàcil emprendre a Silicon Valley, no perquè et pugui aportar avantatges addicionals sinó per la forma de pensar que tenen.

