



ENDURANCE: Izgradnja poduzetničkih kapaciteta za sport

Preporuke i čimbenici uspjeha/neuspjeha u povezivanju sporta i poduzetništva za održive karijere (ENDURANCE IO2T2 ishod)

Popis preporuka i čimbenika uspjeha/neuspjeha

Uvod

Ovaj dokument prikuplja i sažima doprinose partnera ENDURANCE projekta, koji su na temelju njihovih analiza, proizvodnje rezultata IO2 i stručnih uvida iz svojih zemalja, predložili preporuke i kritične čimbenike za glatku vezu između sporta i poduzetništva. Pripremljen je kao dio rezultata u okviru ENDURANCE intelektualnih rezultata 2, Zadatak 1 „Uspostavljanje poveznice i preklapanja između sporta i poduzetništva“. Glavni cilj ovog dokumenta je istaknuti čimbenike koji igraju ključnu ulogu u stvaranju povoljnog konteksta za nesmetanu vezu između sporta i poduzetništva za jačanje i unaprjeđenje poduzetničkog duha i promicanje poduzetničkih puteva za sportsku zajednicu, kao i prepreke takvih međuveza. Čimbenici su identificirani u više perspektiva, a organizirani su u dvije glavne domene: individualnu domenu sportske osobe i domenu inicijative podrške i poticaja (na različitim razinama) iz perspektive njihovog osmišljavanja i razvoja. Ovi nalazi predstavljaju jedan od doprinosa ENDURANCE-a raspravi o iskorištavanju sinergije između sporta i poduzetništva na dobrobit pojedinaca, ali i cijele zajednice, te također informiraju sljedeće faze projekta.

Odricanje

Podrška Europske komisije u izradi ove publikacije ne predstavlja podršku sadržaju koji odražava samo stajališta autora, te se Komisija ne može smatrati odgovornom za bilo kakvu upotrebu informacija sadržanih u njoj.

POPIS ENDURANCE PREPORUKA

Partneri ENDURANCE-a predložili su sljedeće **preporuke** kako bi se olakšale veze između sporta i poduzetništva za održive karijere:

Preporuke za inicijative podrške i poticanja

- Inicijative potpore poduzetništvu prema sportskoj zajednici ne smiju se fokusirati samo na sportaše, već bi trebale obuhvatiti i druge sportske ciljeve, kao što su različiti profesionalci u sportskim područjima, sportaši amateri itd.
- Sve informacije, upute, praktični primjeri i materijali za obuku trebaju biti usmjereni prema posebnim ciljnim skupinama vezanim uz sport.
- Sve informacije i upute potrebne za osnivanje poduzeća unutar sportske domene trebaju biti dostupne putem jednog, lako dostupnog resursa "one-stop-shop" (npr. web stranice).
- Svijest javnosti o međusobnoj povezanosti sporta i poduzetništva treba sustavno povećavati, a priče o uspjehu istaknuti.
- Osim "tradicionalnih" putova sportskog poduzetništva, npr. od sportaša do trenera ili vlasnika kluba, poduzetnički potencijal sportske zajednice također treba usmjeriti prema aktivnostima koje su inovativnije i stvaraju veću dodanu vrijednost.
- Inicijative potpore usmjerit će sportaše i druge sportske pojedince na područja koja nude povoljne izgleda za karijeru, poput IT sektora.
- Sportsko poduzetništvo mora se naglasiti kao prilika za stjecanje ekonomske samodostatnosti radeći nešto što osoba uživa. Postoji mnogo primjera sportskih ljudi koji osnivaju poduzeća unutar svojih sportskih domena.
- Sportsko poduzetništvo također se povezuje s stvaranjem društvenog utjecaja. Postoje primjeri brojnih projekata koji stvaraju društveni utjecaj u područjima kao što su socijalna uključenost, jačanje svijesti ili angažman i aktivacija zajednice.
- Praktično poduzetničko obrazovanje potrebno je u svim obrazovnim ustanovama koje pružaju obrazovanje i osposobljavanje vezano za sport.
- Također, osposobljavanje za poduzetništvo i/ili promicanje biti će uključeno u aktivnosti sportskih organizacija, udruga, organizacija igrača itd.
- Dizajn i razvoj materijala za obuku trebali bi imati koristi od dostupnosti postojećih službenih okvira EU -a, poput EntreCompa ili DigiCompa.
- Dizajn i razvoj materijala za obuku morat će uzeti u obzir da značajan dio potencijalne ciljne skupine možda nema formalno obrazovanje iz područja poslovanja ili upravljanja, pa bi im stoga nedostajala poslovna pismenost.
- Osposobljavanje za poduzetništvo mora biti što sadržajnije i uzeti u obzir "pomalo" svaku funkciju kako bi učenicima pružilo sveobuhvatan pregled svih različitih dimenzija poslovanja.
- Obrazovanje i osposobljavanje za poduzetništvo naglašavat će kontekst koji je najpoznatiji za određene ciljne skupine, npr. njihovu sportsku disciplinu/sportski sektor.
- Materijali za osposobljavanje za poduzetništvo držat će se načela „pametno i jednostavno“, kako u smislu ocrtavanja strukture osposobljavanja, tako i stvarnih ishoda. Po potrebi se pružaju veze na dodatne izvore u slučaju da se ciljevi žele produbiti i proširiti znanje o nekim posebnim sadržajima.

Preporuke prema individualnoj domeni sportskih osoba

- Sportaše i sportske stručnjake potaknuti će da reinvestiraju svoje tehničko znanje u (tipično sportski povezan) sektor/industriju koju najbolje poznaju i s kojima su upoznatiji te da iskoriste konkretna iskustva koja su imali u razvoju poduzetničke prilike.
- Sportaši moraju iskoristiti obrazovne mogućnosti koje im stoje na raspolaganju tijekom studija, uključujući prilike za razvoj njihovih poduzetničkih vještina i poslovne pismenosti. Moraju obratiti pozornost na obuku i dati prioritet učenju.
- Sportski pojedinci mogu koristiti kvalitete naučene iz sporta, poput discipline, ciljne orijentacije, ustrajnosti ili ustrajnosti, te ih primijeniti u svojoj budućoj karijeri kao poduzetnici.
- Sportaši se moraju vezati s puno strpljenja, uspjeh neće doći preko noći. Također, kao poduzetnici, sportaši će morati prihvatiti mentalitet svakodnevnih treninga, ostati usredotočeni na putovanje i održavati dosljednost. Trebali bi pokazati marljivu predanost svojim projektima.
- Sportaši će zadržati svoje sposobnosti suočavanja s neuspjesima, kao i sposobnost razmišljanja o svojim uspjesima i neuspjesima i učiti od njih.
- Slično u sportu, uspjeh je timski rad i u poduzetništvu. Stoga je potrebno održavati timski rad i cijeniti mišljenja i ideje drugih.
- Tijekom svoje karijere sportaši i sportski djelatnici trebali bi ostati otvoreni za nove ideje koje mogu stvoriti potencijalne veze između sporta i poduzetništva.
- Sportaši i sportski djelatnici trebali bi održavati svoje društvene mreže i koristiti mreže uspostavljene tijekom svoje sportske karijere i u svom poduzetničkom pothvatu. Stoga moraju ostati komunikativni u povezivanju svih uključenih.
- Prilikom pokretanja poduzeća, sportaši i sportski profesionalci općenito će imati koristi od pronalaska pouzdanog poslovnog partnera ili dobivanja podrške od iskusnih poduzetnika i mentora.
- Također se potiče traženje podrške i pomoći od lokalne organizacije za podršku poslovanju, osobito u preliminarnoj fazi stvaranja poduzeća.

POPIS ENDURANCE ČIMBENIKA USPJEHA

Partneri ENDURANCE -a identificirali su sljedeće čimbenike uspjeha koji potiču veze između sporta i poduzetništva:

Čimbenici uspjeha u inicijativama podrške i poticanja

- Dostupnost inicijativa dvostruke karijere usmjerenih na sportaše.
- Učinkovit doseg podrške i poticajnih inicijativa prema ciljnim skupinama,
- Inicijative su osmišljene tako da zadovolje posebne potrebe određene ciljne skupine (npr. mladi sportaši u obrazovanju, sportaši koji se približavaju kraju aktivne karijere, sportski profesionalci itd.).
- Inicijative koriste uzore kako bi potaknule mišljenje sudionika i upoznale ih sa vrlo praktičnim implikacijama pokretanja posla.
- Uključivanje različite skupine zainteresiranih strana u inicijative za podršku sportskom poduzetništvu (tj. donositelji politika, mediji i tisak, predstavnici privatnog sektora) kako bi se povećao utjecaj pozitivnih ishoda.
- Jasan zakonodavni okvir (generički ili specijaliziran) koji postavlja pravila igre za sportsko poduzetništvo.
- Poticajno obiteljsko okruženje. Podrška od najbližih, odnosno obitelji i prijatelja.

- Poticajno i poticajno radno okruženje.

Čimbenici uspjeha unutar pojedinačne domene

- Pronalaženje druge strasti prije nego što aktivna sportska karijera prestane. Iskorištavanje putovanja i upoznavanje novih ljudi, održavanje otvorenog uma i pronalaženje novih interesa koji se kasnije mogu pretvoriti u strast.
- Održavanje „thick skin“ („debele kože“) uz mentalitet „nikad ne odustaj“ za prevladavanje poteškoća u poduzetničkom svijetu. Tolerancija na frustracije i neizvjesnost.
- Individualna disciplina i ustrajnost usvojeni kroz sportsku karijeru.
- Rukovanje neuspjehom kao iskustvom učenja koje omogućuje ponovnu procjenu i povratnu informaciju, poboljšavajući izgleda za uspjeh u budućnosti.
- Samopouzdanje i povjerenje u svoju poslovnu ideju, hrabro slijediti svoj put.
- Sudjelovanje u osposobljavanju za poduzetništvo, stjecanje poduzetničkih vještina i poslovna pismenost.
- Korištenje mreža i angažman zajednice u razvoju vlastitih poduzetničkih projekata.

POPIS ENDURANCE ČIMBENIKA NEUSPJEHA

Partneri ENDURANCE identificirali su sljedeće faktore neuspjeha koji djeluju kao prepreke vezama i prijelazima između sporta i poduzetništva:

Čimbenici neuspjeha unutar inicijativa podrške i poticanja

- Tema sportskog poduzetništva i dualne karijere za sportaše nije uvriježena, a mali je broj subjekata koji su posebno fokusirani na ove domene, kao i nekoliko sportskih subjekata koji uključuju te domene u djelokrug svojih aktivnosti.
- Dostupni materijali za obuku i obrazovanje za sportsku zajednicu o poduzetništvu (ako ih ima) previše su općeniti i tehnički, te im nedostaje fokus na sportski kontekst.
- U postojećim programima osposobljavanja za poduzetništvo malo se pažnje posvećuje digitalnim vještinama.
- Mali angažman građana u amaterskom sportu dovodi do smanjenja ne samo pozitivnih zdravstvenih i društvenih utjecaja sporta, već i potencijala sportskog poduzetništva.
- Nedostaju sheme i instrumenti potpore za nove poduzetnike.
- Visoko birokratsko i administrativno opterećenje povezano s pokretanjem, a osobito vođenjem poduzeća.

Čimbenici neuspjeha unutar pojedinačne domene

- Sportaši i sportski djelatnici ne koriste mogućnosti obrazovanja. Iako se teško usredotočiti na oba fronta, obrazovanje je u post-sportskoj karijeri prijeko potrebno.
- Sportaši i sportski stručnjaci pokazuju svojstva koja smanjuju njihov poduzetnički potencijal, poput straha od neuspjeha ili slabe svjesnosti o poslovnim mogućnostima.
- Niska kvaliteta pojedinačnih poslovnih ideja slijedeći „strategiju brzog propadanja“.