



SUARA

PARA

WIRSAUSAHAWAN



WORLD
RESOURCES
INSTITUTE

New Ventures mengucapkan terima kasih kepada para wirausahawan yang telah menyampaikan suaranya bagi publikasi ini:

Francisco J. Alvarez
Luis Felipe Avella Villegas
Surisyono Bayu
Svati Bhogle
Caio Bonatto
Guillermo Jaime Calderón
Joselin Castañeda
Lucio Di Domenico
Xavier Fargetton
Guoqiang Gao
Iván Ricardo Gómez
Hugo Hernandez
C.S. Jadhav
David Kasno
Luis Fernando Laranja
Guadalupe Latapí
Cinthia Magalhães
Gilberto Meirelles
Roberto Murat
Camilo Pages
Doug Peterson
Francesco Piazzesi
Mohan Ranbaore
Benjamin Ripple
Mayank Sekhsaria
Steve Shi
Manoj Sinha
Juan Manuel Soto
Alfredo Suárez Rivero
Haifa Wahyu
Yucheng Yang
Zhaohui (Anna) Yang

PENULIS:

Giulia Christianson
Kate Hyder
Aram Kang

Hak cipta 2012 World Resources Institute. Penerbitan ini mendapatkan lisensi dari Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivative Works 3.0 License. Untuk melihat salinan lisensi, harap mengunjungi situs <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>



PRAKATA

Pada tahun 1999, World Resources Institute mengambil langkah untuk membuktikan suatu konsep baru: bahwa usaha skala kecil dan menengah mampu membuat perbedaan besar bagi kesejahteraan bumi.

Selama tiga belas tahun terakhir, bukti kebenaran konsep kami ditunjukkan setiap hari di seluruh dunia. Sebagai mesin pertumbuhan ekonomi dan laboratorium bagi inovasi lingkungan dan sosial, perusahaan-perusahaan skala kecil dan menengah membantu mengembangkan perekonomian modern yang meningkatkan harkat kehidupan masyarakat sekaligus melestarikan sumber daya alam.

Hal ini terutama berlaku di negara-negara berkembang di mana perusahaan-perusahaan tersebut memberikan empat dari lima lapangan pekerjaan dan hampir sepertiga dari PDB. Itulah sebabnya pada tahun 1999 WRI memilih Amerika Latin dan Asia sebagai fokus dari proyek perintis New Ventures untuk mengembangkan para wirausahawan lingkungan.

Saat ini, New Ventures memiliki lebih dari sekedar nama saja. Model inovasi kami telah berakar di enam negara, yaitu dengan membantu para wirausahawan dalam mengembangkan rencana-rencana bisnis yang solid dan berbagai keterampilan bisnis, menghubungkan mereka dengan para mentor, serta menghadirkan mereka di depan para investor. Perusahaan-perusahaan yang kami dukung telah berhasil meluncurkan berbagai produk dan model bisnis spektakuler, mulai dari perusahaan India yang menghasilkan listrik dari sekam padi dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat pedesaan hingga koperasi di Amazon yang menjual produk kacang Brazil premium ke pasar luar negeri. Di Cina, sebuah perusahaan New Ventures

telah berhasil menciptakan pasar nasional untuk mesin-mesin fotokopi yang dapat diperbaharui sehingga mengurangi limbah elektronik beracun.

Secara keseluruhan, New Ventures telah mendukung 367 perusahaan di enam negara, memfasilitasi penanaman modal sebesar US \$377 juta dengan skala rata-rata nilai kesepakatan mulai dari US \$100,000 hingga US \$3 juta. Hingga kini, bisnis-bisnis ini telah berhasil melestarikan atau menciptakan budidaya yang berkelanjutan atas 4,5 juta hektar lahan dan sekaligus mengamankan atmosfer dari pencemaran 3,3 juta ton gas rumah kaca.

New Ventures kini telah siap melangkah ke tahap berikutnya, karena itu sekarang adalah waktu yang tepat bagi WRI untuk mundur dari perannya sebagai koordinator dari pusat-pusat New Ventures lokal di Brazil, Cina, Kolombia, India, Indonesia, dan Meksiko. Meskipun kami sangat bangga asosiasi ini dapat hadir dalam periode yang lama, kami menyadari bahwa para direktur New Ventures di tiap negara telah membangun program-program yang kokoh dan nyata yang akan mampu mencapai prestasi baru dengan kemandirian lokal dan regional yang lebih besar.

Laporan ini, yang terutama ditujukan kepada para investor dan para pendonor, adalah catatan dan perayaan atas pencapaian New Ventures sampai saat ini dan menjadi batu loncatan untuk masa depan. Ke-32 pengusaha yang ditampilkan pada halaman berikut ini

adalah suatu kelompok individu yang benar-benar menginspirasi: inovator di bidang ramah lingkungan dan para pelaku yang mendasarkan tindakan mereka pada mimpi tentang masa depan yang lebih berkelanjutan.

Laporan ini menggali pengalaman-pengalaman mereka untuk memberikan wawasan berharga tentang apa yang diperlukan untuk mencapai kesuksesan di sektor bisnis ramah lingkungan. Laporan ini juga menjelaskan secara langsung mengenai tantangan-tantangan yang dapat menghambat pertumbuhan perusahaan seperti mereka, mulai dari hambatan berbagai kebijakan dan keterbatasan kapasitas SDM hingga sulitnya mendapatkan akses dukungan pengembangan bisnis yang memadai, pasar, dan investasi pada waktu yang tepat.

Studi kasus dalam laporan ini banyak memberikan gambaran yang jelas bagaimana konsep New Ventures bekerja. Melihat cadangan sumber daya bumi menipis dengan cepat, kebutuhan akan model-model bisnis yang berkelanjutan menjadi semakin mendesak. Walaupun demikian, para wirausahawan lokal tidak bisa melakukannya sendiri. Kami percaya bahwa suara-suara yang menarik dalam laporan ini akan bergaung ke para investor dan pendonor sehingga mereka akan membantu New Ventures meningkatkan kewirausahaan lingkungan diseluruh bagian dunia yang sedang berkembang.



Andrew Steer
President dan CEO,
World Resources Institute



Jamshyd Godrej
Member of Board of Directors,
World Resources Institute dan WRI India

A man in a black shirt and dark pants is walking away from the camera on a dirt path. To his right, there are several rows of blue solar panels mounted on metal frames. In the background, there are trees, a body of water, and some buildings. The scene is set in a rural area during the day.

**INOVATOR.
PENGAMBIL RESIKO.
PEMIMPI.
PELAKU.**

WIRAUSAHAWAN.

Laporan ini adalah tentang suatu kelompok khusus dari orang-orang yang luar biasa – mereka yang berdedikasi untuk menciptakan manfaat lingkungan melalui usaha mereka yang sukses secara komersial. Para pengusaha lingkungan ini merupakan alasan hadirnya New Ventures. Kisah-kisah mereka memberi makna pada pekerjaan kami, suara mereka membawa topik ini dalam kehidupan, dan kata-kata mereka mengilhami tindakan.

Peran apakah yang dimainkan oleh para wirausahawan lingkungan?

Salah satu tantangan terbesar kami adalah bagaimana mencapai pembangunan ekonomi dan kemakmuran secara berkelanjutan dengan latar belakang melonjaknya kebutuhan konsumsi sumber daya alam akibat populasi global yang meningkat. Para wirausahawan lingkungan memiliki peran penting untuk terjun dalam memecahkan dilema ini.

Sejak New Ventures didirikan oleh World Resources Institute (WRI) pada tahun 1999, sejumlah inisiatif, yang didukung oleh para pendonor dermawan, telah menyadari pentingnya peranan kewirausahaan untuk pembangunan dan telah menggenjot upaya mereka untuk mempromosikan hal tersebut. Para wirausahawan dan UKM yang mereka bangun sering menjadi kunci untuk pengembangan sektor swasta - merangsang pertumbuhan sektor swasta lokal di negara-negara berkembang dan membantu pasar agar dapat berfungsi dengan baik - suatu strategi dimana para praktisi pembangunan dan para pendonor semakin banyak berpaling sebagai sarana untuk pengurangan kemiskinan dan pertumbuhan ekonomi yang kekal.¹

UKM memberikan kontribusi hingga 78 persen lapangan kerja dan lebih dari 29 persen PDB dalam pembangunan ekonomi.² UKM berwawasan lingkungan - perusahaan yang memanfaatkan peluang komersial sekaligus memberikan manfaat lingkungan yang jelas dan terukur - dapat menciptakan lebih banyak nilai tambah. Selain menyediakan lapangan kerja lokal dan memacu pertumbuhan, UKM berbasis lingkungan juga menyediakan model bisnis yang inovatif, berteknologi, dan menghasilkan produk-produk dan jasa-jasa yang dapat memicu pertumbuhan yang berkesinambungan baik secara ekonomis maupun lingkungan.

Meskipun penting dan potensial, mayoritas UKM lingkungan di negara berkembang gagal pada tahun-tahun pertama kegiatan operasional mereka, terutama karena kurangnya akses pendanaan, kebutuhan akan layanan jasa pengembangan bisnis, dan hambatan kebijakan yang membuat mereka sulit untuk membangun atau memperluas usaha. UKM seperti ini

MODEL DASAR NEW VENTURES

- Mengidentifikasi dan memilih UKM lingkungan yang menjanjikan
- Menyediakan jasa pengembangan bisnis untuk mendukung perusahaan yang terpilih
- Memperkenalkan UKM terpilih kepada para pemangku kepentingan kunci dan memfasilitasi pinjaman dan investasi modal untuk meningkatkan skala bisnis
- Membangun jaringan dukungan lokal untuk membantu kemakmuran UKM lingkungan

biasanya terlalu besar untuk keuangan mikro tapi terlalu kecil untuk pembiayaan komersial, sehingga mereka jatuh ke dalam apa yang disebut "missing middle".³ Secara khusus, UKM berwawasan lingkungan cenderung memiliki model bisnis yang

dibangun atas dasar pengoperasian teknologi baru, membuat sektor produk baru, dan mencoba meraih segmen pelanggan yang belum tersentuh sebelumnya (misalnya, di daerah pedesaan), serta menciptakan jenis-jenis resiko yang belum dikenal yang dihindari oleh lembaga keuangan.

New Ventures didirikan dan terus didorong oleh keyakinan bahwa apabila para pengusaha lingkungan diberi kesempatan untuk sukses, bisnis mereka akan menghasilkan manfaat lingkungan dan sosial yang besar dan mempromosikan pembangunan ekonomi secara berkelanjutan. Upaya kami untuk mendukung para wirausahawan ini membentuk dasar dari misi kami: memberdayakan para wirausahawan lingkungan di pasar negara berkembang⁴ untuk mengembangkan solusi berbasis pasar yang melindungi lingkungan bumi dan kapasitasnya agar tetap tersedia bagi generasi sekarang dan masa depan.



© WRI / Robin Murphy 2007

1. Pembangunan sektor swasta mulai mendapatkan daya tarik dalam pengembangan masyarakat menyusul laporan seminar Bank Dunia, "Voices of the Poor." Tim pelapor mensurvei 60.000 penduduk miskin dan bertanya kepada mereka tentang apa yang mereka pandang sebagai rute pelarian terbaik dari pengentasan kemiskinan. Jawabannya adalah upah atau mempekerjakan diri. Narayan, D. dengan R. Chambers, MK Shah, dan P. Petesch, "Voices of the Poor," World Bank, 2000.

2. Figur ketenagakerjaan dari Ayyagari, M., A. Demirgüç-Kunt, dan V. Maksimovic, "Small Versus Young Firms across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth," World Bank, Policy Research Working Paper No. 5631, 2011. Angka PDB yang disebutkan adalah perkiraan sederhana karena hanya memperhitungkan UKM formal; dari "Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World," International Finance Corporation, SME Finance Sub-Group of the G-20 Financial Inclusion Experts Group, 2010.

3. Kami mengacu "missing middle" sebagai kekurangan dari target modal yang dapat diinvestasikan pada pendanaan UKM, biasanya cenderung berkisar dari us \$20.000 sampai \$2 juta. The Aspen Network of Development Entrepreneurs, suatu jaringan global organisasi yang menginvestasikan uang dan keahlian untuk mendorong kewirausahaan di pasar negara berkembang, mempengaruhi penyebaran penggunaan istilah ini sebagai sinonim untuk kesenjangan keuangan UKM. <http://www.aspeninstitute.org>

4. Kami telah memfokuskan perhatian kami pada pasar negara berkembang karena perekonomiannya mereka yang aktif serta dampak mereka yang besar dan terus tumbuh pada lingkungan global.

DIDIRIKAN PADA TAHUN 1999, NEW VENTURES TELAH:

Mendemonstrasikan bahwa usaha-usaha yang menggabungkan manfaat lingkungan kedalam model bisnis dapat meraih sukses secara komersial

NEW VENTURES TELAH:

367

Bekerja dengan 367 perusahaan inovatif yang menghasilkan barang dan jasa dengan manfaat lingkungan yang jelas dan terukur, seperti energi bersih, penggunaan air yang efisien, penggunaan lahan berkelanjutan, dan mengatasi tantangan-tantangan yang dialami oleh kaum miskin di dunia.

\$337M

Membantu perusahaan-perusahaan inovatif dalam membangun bisnis yang layak dan secara kolektif mereka telah menerima lebih dari US \$337 juta⁵ modal investasi, dan telah diadakan dua kali Penawaran Umum Perdana yang meraup dana sekamir US \$100 juta.

Mengembangkan ukuran dan praktik-praktik untuk mengukur dan mempromosikan dampak lingkungan yang positif dari perusahaan-perusahaan.

3.306.786

ton emisi karbon dioksida dikurangi atau dihindari

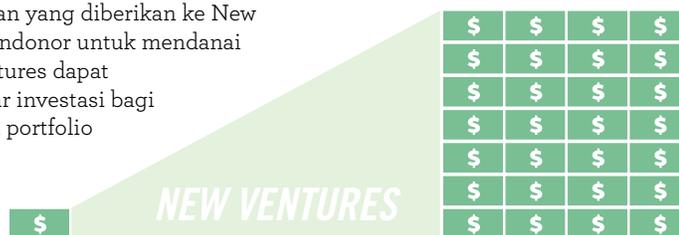
4.534.243

hektar lahan dikonservasi atau dibudidayakan secara berkelanjutan

5.788.495.460

liter air dihemat atau diolah kembali

Setiap dolar pendanaan yang diberikan ke New Ventures dari para pendonor untuk mendanai operasional New Ventures dapat menghasilkan 28 dolar investasi bagi para wirausahawan di portfolio New Ventures.



5. Angka ini termasuk investasi yang difasilitasi selama tahun-tahun awal New Ventures ketika programnya adalah suatu inisiatif daerah regional Amerika Latin.

TIMELINE

1999

New Ventures diluncurkan sebagai proyek dalam WRI

2000

Forum Investor Pertama diselenggarakan di Rio de Janeiro, Brazil

2001

New Ventures Brazil dimulai melalui kemitraan dengan São Paulo Business Administration School of Fundação Getulio Vargas, sekolah Bisnis terbaik di Brazil

2002

Forum Investor Pertama diselenggarakan di Mexico City untuk mengeksplorasi ekspansi ke negara-negara lain

2003

New Ventures China dimulai melalui kemitraan dengan LEAD China, cabang di Cina dari jaringan global LSM-LSM dan individu-individu yang berkomitmen untuk pembangunan berkelanjutan

2004

New Ventures Mexico didirikan melalui kemitraan dengan Fondo Mexicano para la Conservacion de la Naturaleza A.C, suatu organisasi nirlaba yang mempromosikan konservasi keanekaragaman hayati di Meksiko

Katalis kegiatan di lapangan dan menciptakan jaringan dukungan bagi para pengusaha lingkungan

NEW VENTURES TELAH:

Mengembangkan dan mengadakan jaringan dukungan lokal bagi pengusaha lingkungan termasuk:

- investasi masyarakat (penyediaan pinjaman, angel investor,⁶ modal ventura, dan impact investors⁷)
- pelaku bisnis profesional yang berpengalaman sebagai mentor dan penasehat
- perusahaan-perusahaan besar dan multinasional
- akademisi dan sekolah-sekolah bisnis
- lembaga penelitian terkemuka dan lembaga swadaya masyarakat (LSM)
- lembaga-lembaga pendonor
- perwakilan pemerintah dan pembuat kebijakan
- media

6. Angel investor adalah individu dengan harta berlimpah yang menyediakan dana untuk modal awal bisnis biasanya dalam bentuk pinjaman atau investasi ekuitas.

7. The Global Impact Investing Network mendefinisikan dampak investasi sebagai investasi di perusahaan, organisasi, dan pendanaan dengan tujuan menghasilkan dampak sosial dan lingkungan yang terukur bersamaan dengan keuntungan finansial.

Memainkan peranan penting dalam menumbuhkan sumber-sumber keuangan untuk UKM lingkungan. Berikut ini adalah beberapa contoh:

- pembentukan PT Social Enterprise Indonesia, yaitu kelompok angel investor pertama di Indonesia yang berfokus untuk menanamkan modal pada perusahaan-perusahaan sosial dan dimulai dengan komitmen sebesar US \$2 juta dalam investasi.
- pembentukan jaringan angel investor pertama di Kolombia yang menargetkan investasi pada UKM berkelanjutan. Jaringan ini dipelopori oleh Bavaria, anak perusahaan SAB Miller's Colombia, yang terdiri dari para individu berpenghasilan tinggi dan bisnis keluarga.
- peluncuran US \$15 juta dana modal ventura dari responsAbility, responsAbility Ventures I. Dana tersebut adalah dana pertama responsAbility untuk penyediaan dana orang-orang miskin (Base of the Pyramid),⁸ dan difokuskan pada UKM yang menyelenggarakan layanan penting seperti energi dan air untuk orang-orang miskin (Base of the Pyramid). ResponsAbility adalah perusahaan investasi sosial yang mengelola aset sebesar US \$1 miliar.

8. Dalam ilmu ekonomi, bottom of the pyramid adalah kelompok sosial-ekonomi yang terbesar namun termiskin. Dalam istilah global, ini adalah 4 miliar orang yang hidup dengan penghasilan kurang dari us \$2,5 per hari. Istilah bottom of the pyramid digunakan secara spesifik terutama oleh orang-orang yang ingin mengembangkan model-model bisnis baru yang sengaja menargetkan kelompok demografis tersebut. Sektor ini sering juga disebut Base of the Pyramid atau BoP.



DIDIRIKAN PADA TAHUN 1999, NEW VENTURES TELAH:

Mempengaruhi pasar keuangan melalui penelitian mutakhir

NEW VENTURES TELAH:

Mendorong aliran modal ke sektor UKM berwawasan lingkungan secara menyeluruh melalui publikasi yang ditargetkan ke para investor dan pebisnis:



Power to the People: Investing in Clean Energy for the Base of the Pyramid in India (2010)

Kekuatan untuk Rakyat: Investasi pada Energi Bersih untuk Kaum Miskin di India (2010)

Menginformasikan kepada para investor tentang potensi pasar bagi industri energi bersih yang melayani pasar penduduk miskin (*Base of Pyramid*) di daerah pedesaan India dengan melihat peluang, tantangan, dan jalur-jalur potensial untuk pertumbuhan.



On the Frontiers of Finance: Scaling up Investment in Sustainable Small and Medium Enterprises in Developing Countries (2009)

Pada Garis Depan Keuangan: Meningkatkan Investasi pada Usaha-usaha Kecil dan Menengah Berkelanjutan di Negara Berkembang (2009)

Menyediakan gambaran tentang lanskap saat ini, praktek-praktek pinjaman, dan tantangan utama perantara keuangan yang menyediakan modal untuk UKM lingkungan di negara-negara berkembang.



Powering Up: The Investment Potential of Energy Service Companies in India (2009)

Peningkatan Kekuatan: Investasi Potensial pada Perusahaan-Perusahaan Jasa Energi di India (2009)

Memberikan gambaran tentang peluang-peluang dalam efisiensi energi, salah satu industri yang berkembang pesat di India. Hasilnya pada tahun 2010, Industrial Development Bank of India (bank terbesar keempat India), menyetujui suatu produk keuangan baru yang bertujuan untuk mendorong investasi yang lebih besar dalam proyek-proyek efisiensi energi yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan jasa energi.



China's Booming Energy Efficiency Industry (2008)

Berkembangnya Industri Efisiensi Energi di China (2008)

Menggambarkan potret industri efisiensi energi di China yang memiliki pertumbuhan tinggi dan lanskap investasi di sektor tersebut.



The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid (2007)

Empat Miliar berikutnya: Luas Pasar Penduduk Miskin dan Strategi Bisnisnya (2007)

Diproduksi dalam kemitraan dengan International Finance Corporation: mengukur peluang pasar penduduk miskin (*Base of the Pyramid*) dengan memakai data World Bank tentang rumah tangga nasional.

2009

New Ventures China ditetapkan sebagai entitas independen di bawah Institute for Environment and Development

New Ventures bergabung dengan Aspen Network of Development Entrepreneurs yang baru diluncurkan

2010

New Ventures menjadi Global Impact Investing Ratings System (GIIRS) Emerging Markets Pioneer Funds. GIIRS, proyek dari organisasi nirlaba B Lab, adalah sistem yang komprehensif dan transparan untuk menilai dampak sosial dan lingkungan dari perusahaan-perusahaan dan dana investasi dengan pendekatan peringkat dan analisis

Dalam kemitraan dengan E+Co, suatu organisasi nirlaba yang membuat investasi energi bersih di negara-negara berkembang, New Ventures mengembangkan perangkat bagi pengusaha untuk mengukur dampak lingkungan

New Ventures bergabung dengan komite penasihat GIIN's Impact Reporting and Investment Standards (IRIS) dan menjadi salah satu pimpinan dari IRIS's Energy, Water and Environment Working Group. IRIS adalah seperangkat alat ukur metrik yang dapat digunakan untuk mengukur dan menggambarkan kinerja sosial, lingkungan, dan keuangan suatu organisasi



2011

New Ventures Global Forum Investor diselenggarakan melalui kemitraan dengan the New York University Stern School of Business dan Citi Foundation

New Ventures dialihkan pada kemitraan di tiga negara:

- The Apex Consulting Group sebagai tuan rumah New Ventures Indonesia
- Sustainable Hub sebagai penyelenggara New Ventures Brasil
- Regain Paradise Research Consulting Pvt Ltd sebagai tuan rumah New Ventures India

2012

NextBillion Brasil diluncurkan

Proteak (Mexico) sukses menggelar Penawaran Umum Perdana di Bursa Efek Meksiko, ini adalah Penawaran Umum Perdana pertama bagi perusahaan New Ventures

Échale! a tu casa (Mexico) dan Ouro Verde Amazônia (Brazil) adalah perusahaan New Ventures pertama yang menerima peringkat GIIRS

WRI mengalihkan kepemilikan penuh operasi New Ventures kepada mitra lokal sebagai pengakuan atas keahlian mereka dalam mempertahankan misi New Ventures di lapangan

Empat perusahaan New Ventures India ditampilkan di United Nations Global Compact's Rio+20 Corporate Sustainability Forum: "Innovation & Collaboration for the Future We Want." Salah satu perusahaan, Waterlife, terpilih sebagai pemenang G20 Challenge on Inclusive Business Innovation

NEW VENTURES

DI SELURUH DUNIA

NEW VENTURES MEXICO

Didirikan: 2004
Dikelola oleh: New Ventures México
www.nvm.org.mx

New Ventures Mexico mendukung perusahaan-perusahaan di sektor lingkungan maupun sosial. Program ini menyediakan layanan mentoring bisnis melalui loka karya tentang strategi bisnis yang difasilitasi oleh para mentor dari Sustainable Minds Network, yang terdiri dari para CEO, para manajer senior perusahaan, dan para konsultan strategi. Program ini juga telah membangun jaringan kemitraan yang kokoh, pertumbuhan dana modal lokal dan modal internasional, investor-investor swasta, organisasi-organisasi bisnis, dan berbagai LSM di Amerika Latin, serta menjadi tuan rumah Latin American Impact Investment Forum. Pada tahun 2007, New Ventures Mexico juga meluncurkan Las Páginas Verdes, direktori pertama produk dan jasa berbasis lingkungan di Meksiko.

Melalui program akselerasi dan pra-akselerasi, New Ventures Meksiko telah mendukung lebih dari 300 perusahaan yang rata-rata tingkat pertumbuhannya mencapai 30 persen per tahun, dan telah mendukung penciptaan dan mempertahankan 6.300 lapangan pekerjaan. New Ventures Mexico telah memfasilitasi total investasi sebesar US \$92 juta dan membantu 10 pengusaha yang ditampilkan dalam *Expansión Magazine*, majalah bisnis terkemuka di Meksiko, sebagai Pengusaha terbaik tahun berjalan.

New Ventures Mexico berterima kasih atas kemitraan strategis mereka dengan Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza A.C. dan Nacional Financiera Fondo, serta atas dukungan dari Secretaría de Economía, Fundación Avina, Fundemex, Halloran filantropis, Inter-American Development Bank, Potencia Ventures, Promotora Social México, US Mexico Foundation, FEMSA, Nacional Monte de Piedad, dan Banorte Ixe.

NEW VENTURES COLOMBIA

Didirikan: 2008
Dikelola oleh: School of Management di Universidad de los Andes
www.newventurescolombia.net

New Ventures Colombia adalah satu-satunya program di negara itu untuk mempercepat pertumbuhan perusahaan berbasis lingkungan dan menghubungkan mereka dengan para investor. Program New Ventures Colombia dioperasikan oleh School of Management at Universidad de los Andes, salah satu lembaga akademis paling terkemuka di Amerika Latin. Sejak berdirinya program pada tahun 2008, 40 perusahaan telah berpartisipasi dan menerima investasi hampir sejumlah us \$3 juta.

Setiap tahun, New Ventures Colombia memilih 10 perusahaan berbasis lingkungan yang menjanjikan dan memiliki potensi untuk investasi. Perusahaan-perusahaan ini berpartisipasi dalam "Program Akselerasi New Ventures" yang memberikan keterampilan pengembangan bisnis pada kepemimpinan perusahaan dan manajemen senior. Program percepatan ini mencakup 60 jam pelatihan dan 20 jam mentoring. Pada akhir proses, perusahaan-perusahaan New Ventures Colombia dipresentasikan kepada para investor domestik dan internasional yang tertarik pada green market dan perusahaan berwawasan lingkungan.

New Ventures Colombia berterima kasih atas dukungan dari Citibank Colombia, Fundación Bavaria, Fundación Bolívar, dan Departemen Perdagangan, Industri dan Pariwisata Kolombia.

NEW VENTURES BRAZIL

Didirikan: 2002
Dikelola oleh: Sustainable Hub
www.facebook.com/NewVenturesBrasil

New Ventures Brazil memilih dan mempercepat pertumbuhan perusahaan-perusahaan yang menyediakan solusi untuk pembangunan berkelanjutan melalui produk dan jasa yang berdampak tinggi. Perusahaan-perusahaan dalam portofolio New Ventures Brazil mencakup berbagai sektor dari agribisnis hingga teknologi tinggi. Selama program akselerasi, para eksekutif bisnis senior menyediakan mentoring satu per satu kepada perusahaan yang terpilih, sementara para pakar industri memimpin lokakarya tentang keuangan, strategi, operasi, dan komunikasi. Di luar program akselerasi, New Ventures Brazil membentuk komunitas yang meliputi para mentor, para investor, profesor, perusahaan-perusahaan swasta dan organisasi-organisasi lain yang berkomitmen pada cara-cara baru dalam berbisnis.

Sejak awal program pada tahun 2002, New Ventures Brasil telah mendukung lebih dari 50 perusahaan dan memfasilitasi investasi sebesar us \$6,2 juta. Selain menghubungkan perusahaan dengan investasi dari para investor dan perusahaan swasta, New Ventures Brazil juga membantu perusahaan-perusahaan di portfolionya untuk mencapai akses pasar dengan menghubungkan mereka dengan para manajer puncak dari perusahaan-perusahaan yang mungkin tertarik pada produk atau jasa mereka.

New Ventures Brazil berterima kasih kepada Luiz Maia dan para anggota dewan penasehat yang lain, serta Banco Santander Brasil, Alcoa Foundation, Citi Foundation, dan Zennström Philanthropies atas dukungan mereka.

NEW VENTURES INDIA

Didirikan: 2006

Dikelola oleh: Regain Paradise Research Consulting Pvt Ltd
www.nvindia.biz

New Ventures India menyediakan mentoring bisnis, memfasilitasi investasi, dan akses ke layanan pasar bagi pengusaha lingkungan. Secara khusus program ini bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan yang menyediakan akses energi bersih di daerah pedesaan dan telah banyak bekerja dengan UKM lingkungan India yang paling sukses, seperti Power Systems Husk, Sustaintech, VayuGrid, dan Planet Greenlight. Menyadari bahwa akses ke pasar menjadi faktor kritis bagi perusahaan, program ini telah melakukan berbagai loka karya dan menyediakan akses bagi perusahaan-perusahaan energi bersih untuk dihubungkan dengan perusahaan-perusahaan besar dan membantu perusahaan-perusahaan efisiensi energi untuk bekerja dengan perusahaan pengembang properti komersial. Jaringan para mentor dan para pelatih New Ventures India meliputi para eksekutif bisnis senior, pengusaha sukses, jaringan investor, dan New Ventures Indian Green Investor Network mencakup penanam modal "impact-first" dan "financial-first" yang berinvestasi di bisnis lingkungan.

Sejak tahun 2006, New Ventures India telah bekerja dengan 48 perusahaan dan memfasilitasi investasi dengan total sebesar us \$39 juta.

New Ventures India mengucapkan terima kasih atas kemitraan yang berkelanjutan dengan TiE and Nadathur S. Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning dan atas dukungan dari U.S. Agency for International Development, U.K. Foreign and Commonwealth Office, CII-Sohrabji Godrej Green Business Centre dan Citi Foundation.

NEW VENTURES CHINA

Didirikan: 2003

Dikelola oleh: Institute for Environment and Development
www.new-ventures.org.cn

New Ventures Cina menyediakan mentoring bisnis dan memfasilitasi investasi untuk UKM-UKM berwawasan lingkungan di berbagai sektor industri, dengan fokus khusus pada efisiensi energi dan konservasi. Sektor-sektor ini sangat penting untuk mencapai target pembangunan ekonomi berkelanjutan yang diatur dalam Rencana Lima Tahun Pemerintah yang ke-12. New Ventures China memberikan dukungan melalui jaringan para mentor (para pemimpin dari perusahaan-perusahaan konsultan dalam negeri dan internasional, bank-bank, dan universitas-universitas) dan para investor (bank domestik dan internasional, investasi ekuitas dari dalam dan luar negeri, dan dana modal ventura).

Pada tahun 2011, melalui kemitraan dengan Pusat Informasi Departemen Perindustrian, Teknologi Informasi dan Sina's Environmental Channel (portal web terkemuka di Cina), New Ventures China meluncurkan Green SMEs Impact Role Model Initiative, menampilkan praktik-praktik terbaik untuk UKM lingkungan di Cina, memberikan rekomendasi kebijakan kepada pemerintah, dan mempromosikan konsep "green investment" di kalangan investor-investor China.

Sejak pendiriannya, New Ventures Cina telah bekerja dengan lebih dari 500 UKM lingkungan, 60 diantaranya terpilih untuk program akselerasi. New Ventures Cina telah memfasilitasi investasi dengan total sejumlah US \$178 juta kepada lebih dari 20 perusahaan.

New Ventures Cina berterima kasih kepada Shell Companies di Cina, Citi Foundation, dan Alcoa Foundation atas dukungan mereka.

NEW VENTURES INDONESIA

Didirikan: 2005

Dikelola oleh: The Apex Consulting Group
www.new-ventures.or.id

Dengan jaringan mitra lokal, New Ventures Indonesia mengidentifikasi perusahaan-perusahaan luar unggul yang menciptakan solusi atas tantangan lingkungan dan sosial, khususnya di sektor energi terbarukan dan teknologi bersih. New Ventures Indonesia memiliki akses ke jaringan mentor yang luas dan mencakup para pakar bisnis di bidang yang berbeda-beda baik di Indonesia maupun internasional. New Ventures Indonesia juga memiliki jaringan investor yang mencakup dana regional serta investor lokal dan global. Melalui jaringan ini, New Ventures Indonesia melakukan mentoring dan memfasilitasi investasi kepada perusahaan yang terpilih.

Sejak tahun 2005, New Ventures Indonesia telah mendirikan fasilitas pelatihan Teknologi Informasi (bekerja sama dengan universitas setempat), menyelenggarakan empat forum investor untuk menampilkan perusahaan terpilih, melakukan 25 sosialisasi dan seminar bisnis di seluruh Indonesia yang dihadiri oleh lebih dari 850 pengusaha, memilih 34 pengusaha dari 269 pelamar, dan memfasilitasi investasi total berjumlah us \$ 3,5 juta.

New Ventures Indonesia berterima kasih atas dukungan Citi Foundation dan HP Global Social Innovation.

Catatan tentang metodologi kami

Staf New Ventures mewawancarai 32 pengusaha dari enam negara dimana kami beroperasi yang telah didukung oleh New Ventures sejak tahun 1999. Kami memilih pengusaha-pengusaha yang mewakili berbagai jenis industri dan memiliki minimal satu manfaat lingkungan yang termasuk dalam tujuh kategori tujuan lingkungan New Ventures: konservasi keanekaragaman hayati, efisiensi energi dan bahan bakar, konservasi sumber daya alam, pencegahan polusi dan pengelolaan limbah, pengelolaan sumber daya air, energi berkelanjutan, dan penggunaan lahan berkelanjutan.

1. APA YANG MEMOTIVASI PARA PENGUSAHA LINGKUNGAN?

MENCIPTAKAN DAMPAK YANG LEBIH BESAR MELALUI MODEL BISNIS YANG MENGHASILKAN PROFIT

FRANCESCO PIAZZESI

Founder dan CEO,
¡Échale! a tu casa (Mexico)

¡Échale! a tu casa bekerja dengan masyarakat berpenghasilan rendah untuk membantu mereka membangun sendiri rumah-rumah baru dengan menggunakan bahan bangunan yang ramah lingkungan.

Kami mulai sebagai suatu LSM naif, yang berpikir bahwa kami cukup pergi ke masyarakat dan menyediakan peralatan produksi bagi mereka. Sebagai LSM, kami merasa tidak menciptakan dampak dan ini memang menyayat hati... Jadi kami menyatakan bahwa kami harus berganti haluan. Kami harus berubah agar mampu memberikan dampak yang lebih besar... Jadi kami beralih dari LSM ke bisnis sosial... Tantangan besar pertama, dan masih sampai saat ini [untuk merespon pertanyaan yang skeptis], mengapa Anda ingin meminta orang mengeluarkan biaya untuk membangun rumah [yang sedang Anda bangun]? Mengapa Anda mengeksploitasi orang-orang miskin? Kami tidak mengeksploitasi mereka, kami mengajak mereka ke kereta pembangunan ekonomi. Satu-satunya cara untuk memecahkan masalah dasar piramida adalah dengan menempatkan mereka ke dalam kereta ekonomi...

LUIS FELIPE AVELLA VILLEGAS

Founder dan CEO,
Factoria Quinoa (Colombia)

Factoria Quinoa membantu produsen kecil di wilayah Andean untuk membudidayakan perdagangan kinoa yang adil dengan menyediakan mereka bibit unggul kinoa dengan produktivitas tinggi dan memberikan dukungan teknis.

Ketika saya mengerjakan tugas S2 saya dengan LSM [di masyarakat pedesaan], saya melihat jutaan dolar dan euro tidak tersalurkan kemanapun. Dengan ide-ide yang baik, dengan kehendak yang baik, dengan orang-orang yang baik, tapi hasilnya tidak jelas kemana Masyarakat masih tetap miskin seperti semula Itulah alasan utama saya keluar dari

universitas, dan saya di sini, di bisnis yang menghasilkan keuntungan, mencoba untuk membuat perubahan nyata.

BENJAMIN RIPPLE

Founder dan co-CEO,
Big Tree Farms (Indonesia)

Big Tree Farms adalah pabrik makanan alami dan perusahaan perdagangan makanan tradisional Indonesia.

Kami tidak merasa bahwa gaya LSM yang serba bisa dalam semua hal namun tidak ahli dalam hal spesifik - yang juga masih lazim di Indonesia dan sebagian besar Asia Tenggara - efektif dalam memenuhi kebutuhan petani kecil dan memberi mereka nasihat tentang bagaimana mengembangkan produk mereka dan bagaimana menghubungkannya dengan rantai nilai... Saya melihat adanya kesalahpahaman atau komunikasi yang buruk kepada para petani tentang apa yang harus mereka lakukan... Hal ini karena durasi proyek yang terlalu pendek dan LSM didorong oleh kebutuhan untuk melengkapi proses dan aktivitas dalam program mereka yang ditentukan oleh para donor.

HAIFA WAHYU

Co-founder dan CEO, *Dyna Energy (Indonesia)*

Dyna Energy menyediakan energi bersih dan stabil untuk perusahaan besar dan masyarakat lokal di daerah-daerah terpencil di Indonesia.

Pada awalnya kami tidak berniat untuk mendirikan perusahaan. Kami adalah bagian dari sebuah lembaga penelitian pemerintah... Tapi kemudian kami pikir akan lebih mudah di sektor swasta untuk menangani keuangan kami (misalnya, audit dan pinjaman bank) karena kami akan lebih mandiri... Kami bisa lebih mengembangkan komersialisasi teknologi diluar birokrasi pemerintah yang rumit.



1. APA YANG MEMOTIVASI PARA PENGUSAHA LINGKUNGAN?

MENJADI RAMAH LINGKUNGAN MENGHADIRKAN PELUANG BISNIS

ALFREDO SUÁREZ RIVERO

Founder dan CEO, *AliBio (Mexico)*

AliBio mengembangkan produk bioteknologi untuk pertanian ramah lingkungan, akuakultur, dan pengolahan air.

Saya melihat bahwa ada permintaan pasar yang akan mendorong pertumbuhan proyek-proyek dan produk-produk lingkungan. Saya pikir pergerakan lingkungan telah terjadi dan ini tidak akan berhenti. Ini tidak akan mundur, tetapi akan terus melaju kedepan. Jadi, oleh karenanya, itu adalah peluang besar untuk proyek-proyek ini.

"Saya menyadari adanya peluang bagus untuk berada pada sektor tersebut sebagaimana sektor itu berkembang."

MOHAN RANBAORE

Co-founder dan executive director, *Waterlife (India)*

Waterlife menangani masalah akut akan kekurangan air minum bersih di India melalui sistem pengairan berbasis masyarakat.

Kami melihat peluang besar untuk melakukan sesuatu karena mayoritas orang di India tidak mendapatkan air minum yang aman... Satu-satunya persyaratan adalah bahwa seseorang harus bekerja sangat keras, dan jika kami datang dengan model bisnis yang tepat kami benar-benar bisa memanfaatkan sebagian besar peluang ini.

JUAN MANUEL SOTO

Founder dan CEO, *Acción Verde (Colombia)*

Acción Verde menyediakan "green shares" yaitu penanaman pohon dan pemeliharannya dijamin selama tiga tahun sebagai cara untuk menetralkan emisi karbon yang telah dipakai.

Saya menyadari ada peluang bisnis dalam usaha penghutan kembali... Saya kira kemungkinan itu adalah inisiatif bisnis yang bagus jika kami bisa memasarkan gagasan bahwa dengan menanam pohon, Anda bisa menyelamatkan planet ini... Sektor kehutanan Kolombia masih sangat baru. Menurut pendapat saya itu benar-benar baru dimulai. Setelah bekerja selama beberapa waktu, saya menyadari ada kesempatan yang baik untuk berada di sektor ini seiring dengan perkembangannya... tidak ada orang lain yang memasuki sektor tersebut.

BERSEMANGAT DENGAN VISI UNIK

STEVE SHI

Founder dan marketing director, *Pearl Hydrogen (China)*

Pearl Hydrogen memproduksi bahan bakar berbiaya rendah untuk pembangkit listrik tenaga hidrogen bagi aplikasi penggunaan daya kecil dan menengah.

Sebelum kami mendirikan Pearl Hydrogen, kami adalah tiga orang yang bekerja di perusahaan bahan bakar yang berbeda, tetapi kami memiliki kesamaan pendapat mengenai bahan bakar. Kami percaya bahwa bahan bakar lebih dari sekedar mainan untuk para insinyur, kami percaya bahwa bahan bakar dapat dikomersialkan pada beberapa celah pasar bukan hanya untuk mobil atau bus.

CAIO BONATTO

Co-founder dan CEO, *Tecverde (Brazil)*

Tecverde menghasilkan rumah murah dan hemat energi dari kayu.

Ayah saya memiliki sebuah perusahaan konstruksi, dan sejak saya masih kecil, saya mulai bekerja dengannya... Di universitas dengan beberapa teman, kami menyadari bahwa akan

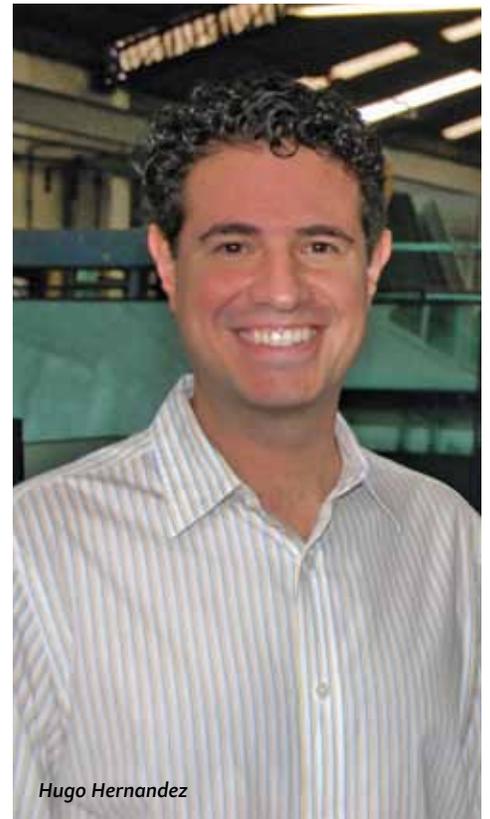
ada tantangan perubahan untuk generasi berikutnya. Bukan menjadi tugas ayah saya atau pekerja konstruksi lain untuk mengubah cara mereka membangun. Lingkungan konstruksi di Brasil tidak begitu inovatif, jadi kami mulai berpikir tentang bagaimana bisa mengubah pasar. Tujuan kami adalah bagaimana membawa keberlangsungan dan industrialisasi pada pasar kami.

HUGO HERNANDEZ

CEO, *Vidrios Marte (Mexico)*

Vidrios Marte memproduksi jendela hemat energi untuk industri konstruksi di seluruh Meksiko.

Saya tahu bahwa saya harus berada di bisnis daur ulang... dan kemudian saya melihat peluang ini. Di Jerman, saya melihat beberapa mesin yang memproduksi jendela hemat energi (kaca terinsulasi). Dan saya berpikir, "Mengapa hal ini tidak dilakukan di Meksiko?" Dan [lainnya mengatakan] "Karena tidak ada permintaan untuk itu." "Betul," kataku, "tapi itu menghemat energi, dan sangat bermanfaat, dan kami harus mulai melakukannya." Dan mereka berkata "Jika Anda ingin, silakan kamu melakukannya." Dan saya pun melakukannya.



Hugo Hernandez

1. APA YANG MEMOTIVASI PARA PENGUSAHA LINGKUNGAN?

DIDORONG OLEH HASRAT UNTUK MEMPERBAIKI DUNIA



Zhaohui Yang

MAYANK SEKHSARIA

Co-founder, Greenlight Planet (India)

Greenlight Planet merancang dan mendistribusikan lentera bertenaga surya untuk pelanggan berpenghasilan rendah di pedesaan India dan Afrika.

Kami melihat adanya kebutuhan dari kurangnya akses listrik yang dapat menjadi masalah besar. Kami memiliki sebuah solusi dalam pikiran kami. Kami tahu kami bisa membantu memecahkan sebagian dari masalah tersebut.

ZHAOHUI YANG

Co-founder dan CEO, Beijing Green Channel (China)

Beijing Green Channel memproduksi dan mendistribusikan mesin otomatis untuk mengumpulkan sampah daur ulang yang membantu meningkatkan daur ulang botol plastik, kaleng aluminium, dan daur ulang lainnya.

Saya mulai dengan Green Channel untuk meningkatkan kesadaran generasi muda guna melindungi Bumi. Saya mengejar impian untuk menjadikan China sebagai negara yang lebih hijau, lebih besar, dan lebih berkelanjutan, suatu negara inovatif yang mampu menggoncang dunia.

FRANCESCO PIAZZESI

Founder an CEO, ¡Échale! a tu casa (Mexico)

¡Échale! a tu casa bekerja dengan masyarakat berpenghasilan rendah untuk membantu mereka membangun sendiri rumah-rumah baru dengan menggunakan bahan bangunan yang ramah lingkungan.

Kami tidak bisa memiliki masyarakat yang berkelanjutan jika kami tidak memiliki rumah yang berkelanjutan. Rumah adalah dasar dari segalanya. Itulah sebabnya kami peka terhadap orang-orang yang tidak memiliki rumah, dan memproduksi peralatan untuk membangun rumah-rumah dari bata ramah lingkungan di masyarakat. Kami bertekad bahwa kami harus berbuat sesuatu agar sebagian dari populasi dapat memiliki rumah yang tentunya merupakan impian dari semua orang.

"Kami bertekad bahwa kami harus melakukan sesuatu agar sebagian dari populasi dapat memiliki rumah yang tentunya merupakan mimpi dari semua orang."

2. TANTANGAN-TANTANGAN APA YANG HARUS DIATASI?

PEMBIAYAAN ADALAH RINTANGAN YANG BESAR

XAVIER FARGETTON

Co-founder, ArcaNatura (Colombia)

ArcaNatura menyediakan produk-produk hewani yang terbuat dari bahan-bahan alami bersumber dari ekosistem di Kolombia.

Jika saya ingin menyajikan suatu proyek untuk mendapatkan dana investasi di sini, saya akan menemukan dua, mungkin tiga. Tapi ukuran dari operasional yang kami

miliki di sini benar-benar tergantung pada uang yang dapat kami temukan di sini, ketika kami pergi ke investor di Perancis dan mengatakan "Investasi untuk di Kolombia," mereka mengatakan "OK... mengapa Kolombia?" Hal yang sama juga terjadi di Amerika Serikat. Dana investasi meminta pengusaha-pengusaha untuk menjadi berbeda, tetapi mereka [para manajer pendanaan] sebenarnya sangat konservatif.



Xavier Fargetton

2. TANTANGAN-TANTANGAN APA YANG HARUS DIATASI?

PEMBIAYAAN ADALAH RINTANGAN YANG BESAR

LUIS FERNANDO LARANJA

Founder dan executive director,
Ouro Verde Amazônia (Brazil)

Ouro Verde Amazônia bekerja sama dengan masyarakat desa untuk melindungi hutan hujan Amazon dengan memproduksi dan menjual produk kacang premium Brasil.

Tantangan pertama adalah modal, karena tidak mudah untuk mendapatkan pinjaman dari bank tradisional untuk memulai suatu perusahaan. Jadi sangat sulit mendapatkan modal kerja pada awal bisnis saya.

C.S. JADHAV

Director of marketing,
Nandan Cleantec (India)

Nandan Cleantec mengembangkan energi bersih dengan membantu petani kecil menanam tanaman jarak (*Jatropha*) di lahan-lahan bekas di daerah pedesaan untuk memproduksi biofuel.

Para investor ragu-ragu untuk berinvestasi di sektor ini. Mereka masih menunggu tingkat skala komersial produksi pertama [biofuel tanaman jarak pagar atau *Jatropha*]. Jadi itulah salah satu tantangan yang kami miliki di India: minat itu tergantung pada komunitas investasi. Mereka sangat skeptis, mereka akan sangat lambat sekarang.

LUIS FELIPE AVELLA VILLEGAS

Founder and CEO,
Factoría Quinoa (Colombia)

Factoría Quinoa membantu produsen kecil di wilayah Andean untuk membudidayakan perdagangan kinoa yang adil dengan menyediakan mereka bibit unggul kinoa dengan produktivitas tinggi dan memberikan dukungan teknis.

Dunia "impact investment" sangat lambat dibandingkan dengan dunia investor tradisional. Dan hal ini bukan iklim yang baik untuk memberikan hasil atau mendukung perusahaan-perusahaan seperti kami... karena ketika perusahaan berada dalam tahap pertumbuhan, kami perlu bergerak cepat dengan semua orang berada di rantai produksi. Kami tidak bisa menerima jika investor mengatakan, "Saya benar-benar menyukai produk Anda, saya suka proyek Anda, tapi saya ingin menunggu mungkin satu atau dua tahun." Karena itu tidak akan berhasil.

KETERBATASAN PASAR MEMBATASI BISNIS

MOHAN RANBAORE

Co-founder dan executive director,
Waterlife (India)

Waterlife menangani masalah akut akan kekurangan air minum bersih di India melalui sistem pengairan berbasis masyarakat.

Tantangan terbesar kami berasal dari kenyataan bahwa pelanggan utama kami adalah pemerintah. Tidak ada pembeli yang jelas. Orang yang minum air adalah pelanggan terakhir. Mereka memiliki pengetahuan dan harapan yang sangat berbeda. Mereka hanya sedikit berkomentar ketika memutuskan untuk membeli air. Biasanya pelanggan didefinisikan secara jelas, tapi... keputusan politik mempengaruhi pasar kami. Orang-orang tidak membayar untuk mendapatkan air, jadi mengapa mereka harus mulai membayar? Kami harus mengubah pola pikir orang.

DAVID KASNO

Founder dan director,
Maraton Kencana (Indonesia)

Maraton Kencana memproduksi mebel dengan menggunakan limbah dari sektor makanan dan industri seperti batok kelapa.

Pada awalnya, kami membuat perabotan dari kayu jati, tetapi waktu itu kami tidak bisa bersaing dengan pasar karena harus membeli kayu jati dari perusahaan yang dimiliki oleh pemerintah dengan harga yang mahal. Pilihan lainnya adalah sumber bahan baku ilegal dan kami tidak mau melakukan itu.

GUADALUPE LATAPÍ

Founder dan director of product development,
Aires de Campo (Mexico)

Aires de Campo adalah pemimpin dalam branding dan komersialisasi lebih dari 120 produk organik melalui beragam pusat penjualan khusus yang disebut BioCentros.

Satu-satunya cara untuk mengubah sikap Walmart adalah dengan meyakinkan pembeli untuk membayar dengan harga lebih.



Walmart tidak akan membeli produk kami sebelum pembeli siap membayar mahal untuk produk yang berkualitas. Ini untuk meyakinkan mereka bahwa di balik harga tinggi, Anda akan membantu produsen kecil dan masyarakat... [Kami ingin mereka] memberi kesempatan kepada kami untuk menunjukkan kepada mereka (para produsen kecil dan masyarakat) bahwa ada pasar di Meksiko yang bersedia membayar harga yang lebih tinggi, dan adanya kesadaran konsumsi seperti ini sedang tumbuh.

2. TANTANGAN-TANTANGAN APA YANG HARUS DIATASI?

SUMBER DAYA MANUSIA MERUPAKAN DASAR BISNIS SUKSES

CAIO BONATTO

*Co-founder dan CEO,
Tecverde (Brazil)*

Tecverde menghasilkan rumah murah dan hemat energi dari kayu.

Salah satu hal yang paling penting adalah tim yang hebat. Dan ketika kami berbicara tentang tim, itu bukan hanya orang-orang yang bekerja dengan Anda dalam kantor Anda, tetapi orang-orang yang bekerja dengan Anda di luar kantor - jaringan sosial Anda, orang-orang yang sungguh-sungguh percaya kepada perusahaan Anda dan mau berusaha keras untuk membantu Anda. Kami menyadari bahwa orang-orang itu yang membuat perusahaan Anda sukses.

MANOJ SINHA

Co-founder, Husk Power Systems (India)

Husk Power Systems menyediakan listrik dengan harga terjangkau ke pedesaan India dengan membangun dan mengoperasikan pembangkit listrik biomassa skala kecil dengan mengkonversi sekam padi menjadi sumber daya listrik.

Ketika Anda berada di Amerika Serikat, perusahaan dalam daftar Fortune 500 tidak harus merekrut lulusan SMA dan melatih mereka selama enam bulan... Kami merekrut orang untuk pembangkit tenaga

listrik dari sistem yang tidak terlatih bahkan tidak tahu apa artinya bekerja... Tentu saja pemerintah seharusnya turun tangan, dan organisasi nirlaba lainnya mudah-mudahan juga akan ikut.

SVATI BHOGLE

*Founder dan managing director,
Sustaintech (India)*

Sustaintech memproduksi dan mendistribusikan tungku dengan bahan bakar kayu yang efisien untuk dapur komersial.

Merupakan suatu tantangan untuk dapat membentuk tim yang baik. Kami mengalami kesulitan untuk mengumpulkan sumber daya manusia yang berkualitas tinggi, mencari orang-orang yang mau bekerjasama dalam gagasan kami... Kami perlu menemukan orang-orang berkualitas lebih tinggi yang mau bekerjasama dalam filosofi kami.

DAVID KASNO

*Founder dan director,
Maraton Kencana (Indonesia)*

Maraton Kencana memproduksi mebel dengan menggunakan limbah dari sektor makanan dan industri seperti batak kelapa.

Jika Anda membutuhkan seseorang dengan pendidikan universitas, itu sangat sulit. Saya mencoba untuk



Svati Bhogle

mempekerjakan seorang akuntan yang lulus dari perguruan tinggi setempat, dan saya terkejut bahwa orang tersebut tidak mengetahui dasar-dasar akuntansi... Sulit untuk meyakinkan lulusan universitas dari universitas-universitas ternama untuk datang ke perusahaan kami. Mereka ingin bekerja dengan perusahaan besar di kota besar. Mereka tidak mau bekerja sama dengan kami untuk jangka waktu lama, setelah mereka mendapatkan tawaran pekerjaan di sebuah perusahaan besar, mereka akan segera pergi.

JALAN YANG PANJANG UNTUK MEMENANGKAN PENGHARGAAN DAN PENERIMAAN



Guoqiang Gao

GUOQIANG GAO

Founder dan CEO, Ecostar (China)

Ecostar memproduksi kembali mesin fotokopi bekas dengan menggunakan teknologi eksklusif dan menjual mesin fotokopi yang didaur ulang tersebut untuk dipasarkan di kantor-kantor dan percetakan.

Pada awalnya (20 tahun pertama), persepsi bisnis semacam ini kurang dihargai di mata pemerintah, karyawan, dan pelanggan. Masyarakat memiliki kesalah pahaman pada produk daur ulang. Bea Cukai memperlakukan kami seperti tersangka penyelundupan. Biro Perdagangan dan Industri menyelidiki kami, dan tidak ada dukungan dari lembaga keuangan. (Kami tidak mendapatkan

2. TANTANGAN-TANTANGAN APA YANG HARUS DIATASI?

pinjaman bank sampai 2009.) Pada dasarnya, kurang ada dukungan dan pengakuan dari seluruh masyarakat.

ALFREDO SUÁREZ RIVERO

Founder dan CEO, AliBio (Mexico)

AliBio mengembangkan produk bioteknologi untuk pertanian ramah lingkungan, akuakultur, dan pengolahan air.

Tantangan utama yang dihadapi AliBio adalah untuk diakui. Perusahaan Meksiko melakukan bioteknologi? Kedengarannya memang aneh... Tantangan terbesar kami sekarang adalah untuk membuktikan bahwa AliBio yang melakukan dan menangani mikrobiologi seperti tidak ada perusahaan lain di dunia yang mampu melakukannya.

HAIFA WAHYU

Co-founder dan CEO, Dyna Energy (Indonesia)

Dyna Energy menyediakan energi bersih dan stabil untuk perusahaan besar dan masyarakat lokal di daerah-daerah terpencil di Indonesia.

Teknologi energi terbarukan ini tidak baru, ini sesungguhnya merupakan teknologi lama yang telah digunakan orang sejak awal. Jadi ketika kami mencoba untuk memperkenalkan teknologi energi terbarukan kepada para pelanggan atau pengguna, mereka tidak menghargai teknologi ini.

"Persepsi bisnis semacam ini sangat jauh mendapat pujian dari mata pemerintah, para karyawan, dan para pelanggan."

PEMBATASAN KEBIJAKAN MENGHAMBAT BISNIS



Francesco Piazzesi

GILBERTO MEIRELLES

Founder dan director, Estação Resgate (Brazil)

Estação Resgate mengkonversi limbah konstruksi menjadi bahan baku baru yang dapat digunakan lagi di lokasi konstruksi.

Dalam segmen bisnis saya [daur ulang], hukum dan pengawasan oleh pemerintah sangat penting, tetapi kurangnya penegakan hukum saat ini menghambat rantai produksi.

CINTHIA MAGALHÃES

Director of marketing, DryWash (Brazil)

DryWash menghasilkan inovasi untuk solusi pembersihan kendaraan tanpa air.

Di Brazil, perusahaan kecil dan menengah memiliki banyak kesulitan. Saya tidak tahu apakah Anda pernah mendengar tentang biaya hidup di Brazil. Pajak-pajak di sini sangat-sangat sulit, yang berarti bahwa kami memiliki banyak masalah dalam pengembangan perusahaan kecil

dan menengah, karena kami memiliki banyak pajak. Selama ini sangat sulit untuk menumbuhkan perusahaan yang bertanggung jawab dan membayar semua pajak.

FRANCESCO PIAZZESI

Founder dan CEO, ¡Échale! a tu casa (Mexico)

¡Échale! a tu casa bekerja dengan masyarakat berpenghasilan rendah untuk membantu mereka membangun sendiri rumah-rumah baru dengan menggunakan bahan bangunan yang ramah lingkungan.

Masalah dengan subsidi perumahan adalah bahwa hari ini ada subsidi namun besok mungkin tidak ada. Hari ini tidak ada subsidi lagi, dan kami tidak tahu bagaimana kebijakan pemerintah berikutnya karena tidak ada yang tahu apa yang sebenarnya akan terjadi... Jika subsidi tidak ada, kami harus memperpanjang persyaratan kredit, dan itu merupakan masalah utama.

2. TANTANGAN-TANTANGAN APA YANG HARUS DIATASI?

TIDAK ADA CARA MENGHINDARI RESIKO

STEVE SHI

Founder dan marketing director,
Pearl Hydrogen (China)

Pearl Hydrogen memproduksi bahan bakar berbiaya rendah untuk pembangkit listrik tenaga hidrogen bagi aplikasi penggunaan daya kecil dan menengah.

Tantangan terbesar yang kami hadapi adalah melemahnya ekonomi dunia. Lebih dari setengah jumlah mitra kami berubah pikiran, beberapa proyek dibatalkan, dan beberapa proyek ditunda. Penurunan kondisi ekonomi mengakibatkan permintaan untuk produk-produk baru kami semakin merendah.

LUIS FELIPE AVELLA VILLEGAS

Founder dan CEO,
Factoría Quinoa (Colombia)

Factoría Quinoa membantu produsen kecil di wilayah Andean untuk membudidayakan perdagangan kinoa yang adil dengan menyediakan mereka bibit unggul kinoa dengan produktivitas tinggi dan memberikan dukungan teknis.

Kami telah mempelajari risiko. Nilai tukar dolar dan peso sangat bervariasi karena terdapat banyak uang masuk ke Kolombia lewat kegiatan ekspor. Jadi ada bahaya bagi kami sebagai eksportir, bahwa peso akan mendapatkan peningkatan nilai tukar dibandingkan dengan dolar.



Luis Felipe
Avella Villegas

TANTANGAN DISTRIBUSI MENGHAMBAT PENCAPAIAN SKALA BESAR



Mayank Sekhsaria

MAYANK SEKHSARIA

Co-founder, Greenlight Planet (India)

Greenlight Planet merancang dan mendistribusikan lentera bertenaga surya untuk pelanggan berpenghasilan rendah di pedesaan India dan Afrika.

Setelah kami berhasil memecahkan masalah teknologi dan keterjangkauan harga, kami menyadari masalahnya adalah bagaimana kami pergi ke desa untuk menjual produk? Tantangan terbesar adalah distribusi. Bagaimana Anda pergi ke jangkauan 50 km terakhir? Kami memiliki solusi [produk]. Bagaimana kami meningkatkan skala produk, menggandakan, dan bisa tumbuh lebih cepat?

JOSELIN CASTAÑEDA

Project manager, Ikoportex (Colombia)

Ikoportex mengkomersialisasikan produk daur ulang dari styrofoam untuk industri konstruksi.

Kami membutuhkan sistem kami sendiri untuk transportasi dan mobil yang lebih efisien, karena penghambat dari setiap proses perluasan material adalah besarnya kapasitas volume. Sebuah truk mengangkut maksimal 200 hingga 300 kilo, dan secara umum, penggunaan gas untuk mengangkut 300 kilo, secara lingkungan adalah tidak benar. Namun saat ini kami tidak memiliki pilihan lain.

“Setelah kami berhasil memecahkan masalah teknologi dan keterjangkauan harga, kami menyadari bahwa masalahnya adalah bagaimana kami pergi ke desa untuk menjual produk?”

3. BAGAIMANA PARA AKSELERATOR MEMBERIKAN SOLUSI?

Organisasi yang menyediakan jasa pengembangan usaha (bantuan teknis) kepada para wirausahawan dengan tujuan mempercepat pertumbuhan perusahaan sering disebut sebagai Akselerator. Kutipan di bawah ini mencerminkan keterlibatan pengusaha dalam program New Ventures tetapi juga mengungkapkan wawasan mereka atas semua Akselerator.

PENTINGNYA DUKUNGAN MORAL

HUGO HERNANDEZ

CEO, Vidrios Marte (Mexico)

Vidrios Marte memproduksi jendela hemat energi untuk industri konstruksi di seluruh Meksiko.

Saya merasa bahwa saya telah sadar lingkungan sejak saya masih kecil. Dan kadang-kadang Anda merasa bahwa Anda sendiri, dan dengan bergabung dengan New Ventures, [mereka] mengatakan, "Hei, ini adalah suatu tren, dan aku memimpin tren ini. Dan aku punya beberapa orang lain yang tidak gila juga. Kami berada di sini bersama-sama." Jadi kami menemukan banyak materi pelajaran dan orang-orang yang serupa, dan sangat membantu hanya dengan berada di sekamir orang-orang ini dan semua pengetahuan ini.



Surisyono Bayu

SURISYONO BAYU

Founder, Tiga Sehati (Indonesia)

Tiga Sehati memproduksi material untuk membuat jalan atau trotoar dari daur ulang perabotan dan limbah tembaga.

New Ventures Indonesia memiliki portofolio perusahaan yang sangat kaya dengan akses ke bahan baku, tetapi tidak ada pasar untuk produk. Jadi, sangat penting untuk membuat jaringan khusus portofolio perusahaan terutama untuk usaha kecil.

JUAN MANUEL SOTO

Founder, Acción Verde (Colombia)

Acción Verde menyediakan "green shares" yaitu penanaman pohon dan pemeliharaannya dijamin selama tiga tahun sebagai cara untuk menetralkan emisi karbon yang telah dipakai.

Selama program akselerasi, mereka menyajikan Anda contoh-contoh kasus di mana Anda akan melihat seseorang yang datang ke peserta dan berkata, "Saya telah melewati apa yang sedang Anda alami, dan saya sudah berhasil. Ini akan menjadi kerja keras, air mata, luka ringan, dan sebagainya, tetapi Anda akan bisa melalui semua itu dan ini adalah bagaimana semua masalah itu dipecahkan." Dan pada dasarnya disajikanlah kasus-kasus yang mengangkat semangat Anda, itu benar-benar sangat penting, ketika Anda tidak tahu apa yang akan terjadi satu bulan atau enam bulan ke depan, dan menemukan seseorang yang mengatakan "Tunggu. Tetaplah dengan jalan Anda. Sabarlah. Jangan khawatir."

LUCIO DI DOMENICO

Founder dan president, Descarte Certo (Brazil)

Descarte Certo mengumpulkan, mendaur ulang, dan mengelola limbah dari produk elektronik tua untuk meminimalkan dan membuang limbah elektronik dengan tepat.

Bahkan setelah hampir empat tahun, saya menjaga hubungan dengan New Ventures. Kenapa? Karena mereka melangkah masuk, dan saya bisa mengandalkan mereka untuk kebutuhan saya dalam bisnis saya sekarang. Jadi dalam tantangan yang saya hadapi sekarang, saya yakin bahwa saya bisa mengandalkan orang-orang New Ventures.

BELAJAR DAN TUMBUH DARI PERSPEKTIF BARU



Mohan Ranbaore

MOHAN RANBAORE

Co-founder dan executive director, Waterlife (India)

Waterlife menangani masalah akut akan kekurangan air minum bersih di India melalui sistem pengairan berbasis masyarakat.

Bekerja dengan New Ventures membantu membuat jaringan kami lebih besar. Kami mampu untuk berbicara dengan orang yang berbeda, mendapatkan ide-ide baru, belajar bagaimana orang lain memecahkan masalah... Jenis kemitraan yang kami miliki dengan New Ventures ini membantu kami memahami bagaimana hal-hal serupa yang terjadi di pasar-pasar yang berbeda. New Ventures membantu memperbesar visi Anda dan mengajarkan Anda sesuatu yang berbeda.

ROBERTO MURAT

Founder dan managing partner, BioVentures Brasil (Brazil)

BioVentures Brasil memproduksi bahan bakar biofuel untuk penerbangan dan produk biokimia dari tanaman jarak pagar.

Apa yang menarik perhatian kami tentang program akselerasi New Ventures, adalah bahwa loka karyanya benar-benar menempatkan kami dalam posisi sebagai pengusaha yang harus berpikir tentang hal-hal strategis. Karena pekerjaan sehari-hari, kami tidak sempat menyediakan waktu untuk memikirkan hal-hal ini. Jadi program ini menempatkan perspektif atas perusahaan Anda sendiri.

3. BAGAIMANA PARA AKSELERATOR MEMBERIKAN SOLUSI?

PARA MENTOR MEMBERIKAN WAWASAN BERHARGA

FRANCISCO J. ALVAREZ

Founder dan managing director,
Green Technologies (Mexico)

Green Technologies membuat produk yang bisa menghemat hingga 50 persen penggunaan air dalam sektor pertanian dan perkebunan.

Para mentor mengajukan pertanyaan yang sangat menantang. Mereka menantang pengalaman saya. Saya memoles presentasi saya dan berbicara dengan para mentor New Ventures Mexico, dan mereka menantang saya lebih jauh. Saya pikir mentoring penting bagi setiap pengusaha terlepas dia berusia 20 atau 50 tahun. Sebagai seorang individu, penglihatan kita terbatas, kita mungkin berpikir bahwa kita telah memiliki segalanya yang kita perlu, tetapi setiap kali kita membicarakannya dengan mentor yang meliputi para insinyur, para eksekutif, dan para pakar pemasaran... kita membuka pikiran kita dan kita harus terbuka atas kritik mereka. Jika seorang pengusaha ingin membuat perusahaannya sukses dan berkembang, maka mentoring sangat penting.

SVATI BHOGLE

Founder dan managing director,
Sustaintech (India)

Sustaintech memproduksi dan mendistribusikan tungku dengan bahan bakar kayu yang efisien untuk dapur komersial.

Satu hal sangat penting yang dilakukan New Ventures adalah memberikan kami seorang mentor, dia adalah seorang konsultan keuangan yang bekerja dengan kami selama tiga bulan. Dia mengembangkan model keuangan yang kuat bagi kami. Dia mengatakan kepada kami, "Jangan mengejar uang besar saat ini." Sebelum bertemu dia, kami berpikir bahwa kami harus meminta sejumlah besar uang, sepertinya para investor ingin menanamkan jutaan dolar investasi. Sebaliknya, ia mengatakan kepada kami, "Mulailah dari kecil, mendapatkan sejumlah kecil uang, kemudian buktikanlah diri Anda. Lalu maju lagi untuk mendapatkan uang besar.

MENGEMBANGKAN RENCANA BISNIS YANG KOKOH DAN BERKELANJUTAN

"Mereka menolong kami untuk mengasah rencana bisnis kami dan mengklarifikasikan aspek-aspek kunci dari bisnis kami sehingga para investor tertarik untuk melihatnya."

CAMILO PAGES

Co-founder dan director of marketing
and sales, Sistema Biobolsa (Mexico)

Sistema Biobolsa memproduksi, memasang, dan memberikan layanan reaktor biogas untuk usaha peternakan kecil dan menengah yang mengkonversi sampah organik menjadi biogas dan pupuk hayati.

Pengalaman terbesar kami dengan New Ventures adalah program akselerasi di mana kami mengembangkan rencana strategi dengan mengikuti format yang mereka berikan kepada kami. Pengalaman itu membantu kami untuk memilah-milah beberapa jumlah proyek dan menyusun struktur rencana serta strategi kami.

BENJAMIN RIPPLE

Founder dan co-CEO,
Big Tree Farms (Indonesia)

Big Tree Farms adalah pabrik makanan alami dan perusahaan perdagangan makanan tradisional Indonesia.

Mereka benar-benar membantu kami untuk mengasah rencana bisnis kami dan membantu kami untuk klarifikasi dari sejumlah besar informasi yang kami sediakan menjadi aspek-aspek kunci yang para investor ingin lihat. Jadi, mereka benar-benar mengambil intisarinnya dan membantu kami dalam menyaring rencana bisnis agar dapat diberikan kepada investor jika bertemu dengan mereka dalam dua menit di dalam lift.

GUILLERMO JAIME CALDERÓN

Founder dan CEO, Grupo MIA (Mexico)

Grupo MIA membangun perumahan murah dan hemat energi bagi penduduk pedesaan di Meksiko.

Hal pertama yang kami lakukan dengan New Ventures adalah membuat laporan berkelanjutan. Apa yang kami temukan ketika melakukan ini adalah, bahwa kami memiliki banyak informasi di dalam informasi [tentang dampak lingkungan kami], dan kami memiliki banyak pengalaman, tetapi apa yang tidak kami miliki adalah bagaimana semua informasi ini bisa ada dalam satu tempat. Jadi menempatkan hal-hal itu bersama-sama dengan memakai metodologi ini memungkinkan kami untuk melihat dengan jelas apa yang harus kami lakukan untuk berkembang lebih cepat. Bagi kami, laporan berkelanjutan ini menambah banyak nilai.

JOSELIN CASTAÑEDA

Project manager, Ikoportex (Colombia)

Ikoportex mengkomersialisasikan produk daur ulang dari styrofoam untuk industri konstruksi.

Saya mempunyai konsep yang salah dari penggunaan air kami. Saya pikir, "kami tidak menggunakan banyak air untuk produk kami karena kami menggunakan air hujan dan tampaknya ini sangat bagus," tetapi mereka menjelaskan saya bahwa ternyata saya masih mencemari karena kami tidak memiliki proses pembersihan. Saya tidak menyadari bahwa saya harus mengukur ancaman bahaya seperti mengukur banyaknya manfaat yang saya berikan. Maka saya mulai memantau jika saya produksi sebanyak ini, maka seberapa banyak daur ulangnya, berapa liter air yang saya perlu gunakan. Saya pikir itu adalah proses yang sangat menarik.

3. BAGAIMANA PARA AKSELERATOR MEMBERIKAN SOLUSI?

MEMPOSISIKAN PARA WIRUSAHAWAN UNTUK MENARIK INVESTASI

MEMBUKA PINTU KE PEMEGANG KEPENTINGAN UTAMA DAN PELUANG BISNIS

Iván Ricardo Gómez



GUILLERMO JAIME CALDERÓN

Founder dan CEO, Grupo MIA (Mexico)

Grupo MIA membangun perumahan murah dan hemat energi bagi penduduk pedesaan di Meksiko.

New Ventures sangat aktif dalam hal memposisikan merek MIA di berbagai forum. Misalnya New Ventures merekomendasikan kami ke salah satu majalah yang paling dihormati di Meksiko untuk sebuah wawancara... Setiap kali New Ventures melihat kesempatan untuk menempatkan kami di forum yang tepat, mereka melakukannya.

GUADALUPE LATAPÍ

Founder dan director of product development, Aires de Campo (Mexico)

Aires de Campo adalah pemimpin dalam branding dan komersialisasi lebih dari 120 produk organik melalui beragam pusat-pusat penjualan khusus yang disebut BioCentros.

Mereka melakukan pekerjaan yang mengagumkan dalam menunjukkan bagaimana mempresentasikan perusahaan Anda dan mengumpulkan semua investor yang tepat serta menunjukkan kepada Anda bahwa ada berbagai jenis investor, dan apa yang benar-benar baik untuk Anda atau akan lebih baik untuk Anda: untuk mendapatkan investor swasta atau uang dari dana pemerintah, atau perusahaan atau uang keluarga?

C.S. JADHAV

Direktur of Marketing, Nandan Cleantec (India)

Nandan Cleantec mengembangkan energi bersih dengan membantu petani kecil menanam tanaman jarak (*jatropha*) di lahan-lahan bekas di daerah pedesaan untuk memproduksi biofuel.

Saya kira karena New Ventures, secara internasional kami telah diekspos ke berbagai organisasi yang berbeda... Melalui New Ventures, kami diberi wadah internasional. Dan pinjaman pertama [investasi] perusahaan kami datang melalui New Ventures. Itu adalah modal pertama yang kami perlukan.

GUOQIANG GAO

Founder dan CEO, Ecostar (China)

Ecostar memproduksi kembali mesin fotokopi bekas dengan menggunakan teknologi eksklusif dan menjual mesin fotokopi yang didaur ulang tersebut untuk dipasarkan di kantor-kantor dan percetakan.

New Ventures menyelenggarakan beberapa loka karya dimana Ecostar mendapatkan kontak-kontak dengan para investor, misalnya pada *Global Investor Forum* di New York, Ecostar dipamerkan dan diperkenalkan kepada para investor internasional.

IVÁN RICARDO GÓMEZ

Founder dan General Manager, Gaia Vitare (Colombia)

Gaia Vitare adalah perusahaan pertama di Kolombia yang menawarkan pengumpulan, pengolahan, dan pembuangan limbah peralatan listrik dan elektronik.

Kami melihat New Ventures sebagai kesempatan untuk memperkuat proses negosiasi kami. Bantuan ini sangat penting [ketika nantinya kami pergi menuju negosiasi dengan investor]... dan meskipun proses negosiasinya tidak menghasilkan kesepakatan apapun karena pada akhirnya kamilah yang tidak ingin melakukan bisnis dengan mereka, kami memiliki alat untuk membantu memutuskan untuk sepakat dengan mereka atau tidak.

CINTHIA MAGALHÃES

Director of marketing, DryWash (Brazil)

DryWash menghasilkan inovasi untuk solusi pembersihan kendaraan tanpa air.

Melalui New Ventures kami berekspansi ke India karena sponsor proyek kami mengenal DryWash melalui New Ventures... Induk waralaba kami di India mengetahui DryWash melalui kompetisi rencana bisnis yang diselenggarakan oleh New Ventures, jadi itulah bagaimana beliau menemukan kami.



Cinthia Magalhães

3. BAGAIMANA PARA AKSELERATOR MEMBERIKAN SOLUSI?

MEMBUKA PINTU KE PEMEGANG KEPENTINGAN UTAMA DAN PELUANG BISNIS (LANJUTAN)

YUCHENG YANG

Founder dan CEO,
Sinen En-tech (China)

Sinen En-tech menghasilkan teknologi pengolahan air yang hemat energi untuk sistem boiler skala industri.

New Ventures telah membantu kami dengan koneksi dari arah yang berbeda-beda, meliputi para investor, instansi-instansi pemerintah, media, dan organisasi-organisasi pengukuran dampak seperti GIIRS

DOUG PETERSON

CEO, VayuGrid (India)

VayuGrid berfokus pada solusi energi terbarukan, menggunakan biji minyak yang tidak bisa dimakan sebagai biofuel untuk mesin diesel.

New Ventures membantu menghubungkan kami dengan perusahaan lain yang cocok dengan model bisnis kami, dan melengkapi apa yang kami perlukan sebagai perusahaan. Sebagai contoh, kami bekerja sama

dengan perusahaan lain [kami bertemu melalui New Ventures] baik untuk memperluas apa yang kami tawarkan, membawa mereka sebagai mitra, atau menemukan peluang bisnis baru bagi VayuGrid sendiri. Sebagai seorang wirausahawan, Anda begitu sibuk berurusan dengan masalah sehari-hari, sehingga memiliki kelompok-kelompok seperti New Ventures yang mendatangkan dan menyatukan orang-orang adalah sangat berharga, karena jika tidak, Anda tidak punya waktu untuk membuat hubungan-hubungan tersebut.

4. SUKSES ITU SEPERTI APA?

FRANCISCO J. ALVAREZ

Founder dan managing director,
Green Technologies (Mexico)

Green Technologies membuat produk yang bisa menghemat hingga 50 persen penggunaan air dalam sektor pertanian dan perkebunan.

Dalam gambaran yang lebih besar, sukses bagi kami adalah memberi solusi terhadap tantangan lingkungan nasional dan internasional, yang akan membantu mengatasi perubahan iklim, pertumbuhan penduduk, dan kelangkaan air... yang merupakan alasan utama mengapa kami terlibat dalam hal ini.

STEVE SHI

Founder dan Marketing Director,
Pearl Hydrogen (Cina)

Pearl Hydrogen memproduksi sel bahan bakar berbiaya rendah untuk pembangkit listrik tenaga hidrogen bagi aplikasi penggunaan daya kecil dan menengah.

Pearl Hydrogen akan menjadi perusahaan yang sukses [ketika kami mampu] mempengaruhi industri. Anda tahu, sekarang didalam industri sel bahan bakar, tidak ada perusahaan yang mampu menghasilkan uang secara mendunia. Pearl Hydrogen berharap untuk menjadi yang pertama.



ROBERTO MURAT

Founder dan Managing Partner,
BioVentures Brasil (Brazil)

BioVentures Brasil memproduksi bahan bakar biofuel untuk penerbangan dan produk biokimia dari tanaman jarak pagar.

Sukses akan membuktikan bahwa konsep kami dapat bekerja tidak hanya secara ekonomis untuk menghasilkan keuntungan, tetapi juga dalam hal inovasi yang kami bawa. Ini berarti bahwa rantai nilai yang kami usulkan bekerja.

GILBERTO MEIRELLES

Founder dan director,
Estação Resgate (Brazil)

Estação Resgate mengkonversi limbah konstruksi menjadi bahan baku baru yang dapat digunakan lagi di lokasi konstruksi.

Sukses datang ketika DNA tentang pembangunan berkelanjutan dari para wirausahawan akan diteruskan kepada perusahaan dan staf mereka. Maka pidato tidak lagi hanya sebuah konsep, melainkan menjadi realitas kami.

4. SUKSES ITU SEPERTI APA?

JOSELIN CASTAÑEDA*Project manager, Ikoportex (Colombia)**Ikoportex mengkomersialisasikan produk daur ulang dari styrofoam untuk industri konstruksi.*

Saya melihat ke tiga hal. Ini harus menjadi bisnis yang sangat menguntungkan... ini harus menjadi bisnis yang menghargai lingkungan dan menghasilkan budaya [baru] di seputar penggunaan styrofoam ... ini harus menjadi proses yang bersih. Itulah situasi yang harus kami tuju. Mesin-mesin harus bersih... Dan harus menghasilkan manfaat sosial di seluruh rantai pasokan daur ulang styrofoam. [Karyawan] harus memiliki kualitas hidup yang optimal melalui rantai proses ini.

MANOJ SINHA*Co-founder, Husk Power Systems (India)**Husk Power Systems menyediakan listrik dengan harga terjangkau ke pedesaan India dengan membangun dan mengoperasikan pembangkit listrik biomassa skala kecil dengan mengkonversi sekam padi menjadi sumber daya listrik.*

Kami ingin menyediakan energi berkualitas tinggi kepada orang-orang di pelosok pedesaan-pedesaan dunia, orang-orang yang berpenghasilan kurang dari tiga dolar per hari, dan menanamkan kehidupan bermartabat yang layak mereka dapatkan dengan menyediakan kemampuan bagi mereka tidak hanya sekedar untuk menerangi rumah mereka tetapi juga untuk menjalankan peralatan-peralatan yang dapat menghasilkan tambahan uang.

HUGO HERNANDEZ*CEO, Vidrios Marte (Mexico)**Vidrios Marte memproduksi jendela hemat energi untuk industri konstruksi di seluruh Meksiko.*

Saya percaya bahwa kesuksesan adalah ketika semua jendela menjadi ramah lingkungan dan hal ini menjadi suatu standar industri sehingga semua orang dapat menjadi pelanggan berpotensi.

DOUG PETERSON*CEO, VayuGrid (India)**VayuGrid berfokus pada solusi energi terbarukan, menggunakan biji minyak yang tidak bisa dimakan sebagai biofuel untuk mesin diesel.*

Jika kami memenuhi target keuangan kami, itu berarti bahwa kami menghasilkan dampak positif, baik pada petani kecil maupun untuk energi terbarukan. Pandangan saya adalah bahwa bisnis kami tidak bisa sukses jika kami bergantung pada subsidi pemerintah, kontribusi donor atau hibah. Kami harus sukses didasarkan pada model keuntungan, dan saya pikir lebih baik kami memakai cara pengukuran keberhasilan dengan model keuntungan.

ZHAOHUI YANG*Co-founder dan CEO, Beijing Green Channel (Cina)**Beijing Green Channel memproduksi dan mendistribusikan mesin otomatis untuk mengumpulkan sampah daur ulang yang membantu meningkatkan daur ulang botol plastik, kaleng aluminium, dan daur ulang lainnya.*

Menumbuhkan budaya hijau secara internal untuk merawat bumi dan mempengaruhi lebih banyak orang... Menjual mimpi hijau, merek, dan ikon hijau secara global.

YUCHENG YANG*Founder dan CEO, Sinen En-tech (Cina)**Sinen En-tech menghasilkan teknologi pengolahan air yang hemat energi untuk sistem boiler skala industri.*

Sukses di mata kami adalah bahwa, selain dari sukses komersial, kami juga dianggap sebagai perusahaan yang mengurus karyawan dengan baik, membantu menciptakan dampak lingkungan yang positif, dan melakukan bisnis dengan pelanggan kami dan mitra dengan penuh integritas dan kejujuran.

**LUIS FERNANDO LARANJA***Founder dan Executive Director, Ouro Verde Amazônia (Brazil)**Ouro Verde Amazônia bekerja sama dengan masyarakat desa untuk melindungi hutan hujan Amazon dengan memproduksi dan menjual produk kacang premium Brasil.*

Saya pikir kami melakukan pekerjaan yang sangat baik dengan masyarakat lokal di Amazon sehingga menciptakan hubungan yang adil dengan masyarakat asli Amazon dan membayar harga yang sangat bagus untuk produk adalah keberhasilan bagi saya sekarang.

MAYANK SEKHSARIA*Co-founder, Greenlight Planet (India)**Greenlight Planet merancang dan mendistribusikan lentera bertenaga surya untuk pelanggan berpenghasilan rendah di pedesaan India dan Afrika.*

Ketika kami mulai berjalan, tujuan kami adalah untuk menyediakan listrik. Kemudian lampu penerangan. Kemudian distribusi. Sekarang tantangannya jauh lebih besar dari listrik atau lampu penerangan. Jika kami mampu membawa produktivitas ke dunia pedesaan, maka kami akan berhasil.



KESIMPULAN

Mendengarkan para pengusaha, membaca kata-kata mereka, jelas bahwa mereka didorong oleh keinginan bersama untuk menjalankan bisnis yang sukses yang melindungi lingkungan bumi dan meningkatkan kehidupan masyarakat sehari-hari. Ini adalah bisnis yang akan berkembang di dunia dengan tumpukan tantangan lingkungan dan pertumbuhan populasi.

Mereka semua adalah bisnis-bisnis yang sudah lebih maju dari zamannya, tetapi menghadapi hambatan signifikan yang sering mencegah mereka untuk menyadari potensi maksimal mereka. Banyak wirausahawan menghadapi tantangan serupa: mengakses keuangan, memikat dan mempertahankan SDM yang berkualitas, menaklukkan pasar dan pola pikir yang terbatas, mengatasi kebijakan yang tidak mendukung, mengatasi risiko dan ketidakpastian, dan hambatan dalam mendistribusikan produk dan layanan mereka.

Akselerator bisnis telah melangkah untuk mencoba dan membantu para wirausahawan mengatasi tantangan-tantangan ini, masing-masing dengan pendekatan yang sedikit berbeda satu sama lainnya. New Ventures menempati celah yang unik di antara para akselerator yaitu dengan fokus khusus pada UKM-UKM yang memberikan manfaat lingkungan dan sosial. New Ventures telah berkonsentrasi pada pengentasan kerumitan keuangan, sehingga membangun suatu model yang membantu para wirausahawan dalam mengembangkan keterampilan-keterampilan dan rencana bisnis yang kokoh, menghubungkan para pengusaha dengan jaringan para mentor dan para pendukung, serta menampilkan para wirausahawan ke hadapan para investor.

Apa yang kami dengar dari para wirausahawan adalah bahwa layanan ini sangat berharga bagi mereka. Ketika kami bertanya, "Apakah anda merasa bahwa New Ventures membantu bisnis Anda?" . Jawabannya selalu bergaung "Ya." dengan gemilang, Pada halaman-halaman awal laporan ini digambarkan benang merah dari apa yang paling berharga bagi mereka: yaitu mendapatkan dukungan moral, belajar dan tumbuh dari perspektif baru dan dari wawasan para mentor, mendapatkan bimbingan dalam mengembangkan rencana bisnis yang kokoh, memikat investasi, dan membuka pintu ke peluang-peluang baru.

Dibalik itu ada pesan lain: Masih sangat banyak yang harus dilakukan. Hambatan-hambatan yang mencegah para wirausahawan lingkungan meningkatkan bisnis mereka masih jauh untuk dihilangkan, seiring dengan sumber daya bumi kami yang menjadi semakin terbatas, masa depan kesejahteraan kami akan lebih tergantung pada keberhasilan para wirausahawan ini. Mereka bergairah dan bertekad untuk mencapai visi mereka. Suara mereka akan menginspirasi New Ventures untuk bergerak maju, penuh dengan harapan bahwa suara mereka akan bergaung keras kepada yang lain - para donor, para investor, para pembuat kebijakan, perusahaan-perusahaan, lembaga-lembaga pengembangan internasional - dan bahwa para wirausahawan lingkungan akan mencapai keberhasilan dalam skala besar.

PARA PENYANDANG DANA

Pekerjaan kami tidak akan mungkin berhasil tanpa dukungan dari para penyandang dana yang percaya pada kekuatan kewirausahaan untuk mengatasi tantangan lingkungan.

Laporan ini dapat terbit melalui dukungan yang dermawan dari Citi Foundation. Citi Foundation telah menjadi pendukung New Ventures yang paling lama.

Citi Foundation berkomitmen untuk pemberdayaan ekonomi dan keuangan dari para individu maupun keluarga-keluarga secara inklusif, terutama mereka yang membutuhkan, dalam komunitas dimana kami bekerja sehingga mereka dapat meningkatkan taraf hidup mereka. Secara global, Citi Foundation menargetkan strategi mereka dengan fokus pada prioritas bidang-bidang: Keuangan Mikro, Pengembangan Usaha, Pendidikan Kaum Muda dan Mata Pencaharian, Pembangunan/ Pengembangan Kapasitas Keuangan dan Aset. Citi Foundation bekerja sama dengan mitra-mitranya di Keuangan Mikro dan Pengembangan Usaha untuk mendukung program pengembangan lingkungan dan inovasi.

Citi Foundation



New Ventures ingin mengucapkan terima kasih kepada organisasi-organisasi berikut yang telah mendukung program ini sepanjang tahun

PARA PENYANDANG DANA SAAT INI

Alcoa Foundation
Aspen Network of Development Entrepreneurs
Citi Foundation
Morgan Stanley
Winrock International
Zennström Philanthropies

PARA PENYANDANG DANA SEBELUMNYA

ABN AMRO Foundation
Centre for Development Finance
Deutsche Bank Americas Foundation
Fundación AVINA
The Horace W. Goldsmith Foundation
ICICI Foundation
Inter-American Development Bank
International Finance Corporation
MacArthur Foundation
National Fish and Wildlife Foundation
Netherlands Ministry of Foreign Affairs
Rockefeller Foundation
The Summit Foundation
UPS Foundation
U.K. Foreign and Commonwealth Office
U.S. Agency for International Development
U.S. Department of State



Untuk informasi lebih lanjut mengenai New Ventures silahkan mengunjungi situs lokal Web kami atau halaman proyek New Ventures di www.wri.org.



WORLD
RESOURCES
INSTITUTE



New Ventures