

XXX - Qual o CoreBusiness da Gesventure? Quais os produtos que oferece ao mercado das PME?

O “core business” da Gesventure é a angariação de capital de risco para startups que necessitem de capital para arranque, desenvolvimento ou expansão. Apoiamos os empreendedores, no arranque das suas start-ups, encontrando não só investidores, mas também clientes, gestores e parceiros comerciais.

Somos igualmente os fundadores e coordenadores do 1º Clube Português de Business Angels, o qual representa o ponto de encontro entre empreendedores que procuram capital e os investidores que procuram boas oportunidades de investimento. Em termos processuais, o CBA Gesventure tem duas modalidades de funcionamento:

- 1) Reuniões trimestrais, num ambiente privado, onde os empreendedores por nós seleccionados apresentam os seus projectos aos investidores.
- 2) Anúncio online no Web site www.businessangelsclub.com onde os empreendedores podem apresentar, de forma simples, as necessidades e ofertas de capital, respectivamente.

Para além disso, efectuamos também o serviço de incubação de start-ups. Fazemos isso unicamente para a área da Internet pois possuímos internamente as competências técnicas (Web Design, Web Development e Web Strategy) bem como uma rede de contactos que podem alavancar a ideia de negócio que um empreendedor, conhecedor de uma determinada indústria, nos apresenta. Acreditamos que a parceria Gesventure/ empreendedor pode ser susceptível de criar um negócio de sucesso e como tal ser alvo da entrada posterior de investidores. Como exemplo desta nossa actividade encontra-se a funcionar o www.bolsadecarga.net que se trata do primeiro projecto nacional B2B, na área dos transportes de mercadorias.

Neste momento, nós desempenhamos o papel de “caçador” de cabeças para ajudar o empreendedor a consolidar as suas equipas de gestão, a constituir um conselho de administração com personalidades reconhecidas, ou a estabelecer contactos com a imprensa especializada e os organizadores de eventos profissionais de forma a permitir que os nossos clientes start-up beneficiem de uma exposição e visibilidade máximas.

Por último, uma das nossas principais competências é o acesso internacional a redes de investidores e de empresas de novas tecnologias, através dos nossos parceiros Chausson Finance, Alta New Ventures e GlobalStartup, respectivamente em França, Espanha e Alemanha, que nos permite ajudar os empreendedores portugueses a estabelecer a sua passagem aos mercados internacionais. Ou seja, em primeiro lugar, encorajamos as equipas de gestão a construir um negócio de sucesso e “escalável” no seu mercado geográfico, para depois os ajudar a desenvolver uma estratégia agressiva de internacionalização.