

Michael Stausholm, CEO de Sprout World presenta los 5 consejos para un éxito internacional

Todo comenzó con una idea de un grupo de estudiantes en el MIT en Boston en 2012. Cuando tuvieron el desafío de desarrollar "el artículo de la oficina sostenible del futuro", se les ocurrió la idea de un lápiz plantable con una cápsula de semillas al final. Cuando se planta el lápiz, la cápsula se disuelve y brota en hierbas, vegetales o flores

Michael Stausholm, es el fundador y CEO de la única compañía en el mundo que fabrica lápices plantables: Sprout World

"Cuando vi la idea en el sitio de crowdfunding Kickstarter.com, pensé que era una idea divertida, pero también vi una invención con un gran potencial debido a su singularidad y a su forma sencilla de ilustrar de qué se trata la sostenibilidad. La idea es que escriba su lápiz y luego le dé una nueva vida plantándolo en lugar de tirarlo a la basura", explica el CEO de Sprout World.

Hoy es el principal accionista de Sprout y posee todas las patentes y derechos de los lápices Sprout y los lápices de colores. Con oficinas en Copenhague y Boston, la compañía vende sus productos (más de 500.000 lápices al mes) a más de 80 países. La mayor parte de los clientes son empresas y organizaciones que graban su logotipo y usan los lápices como regalos ecológicos para clientes y socios comerciales. El lápiz Sprout ha demostrado ser un rompehielos perfecto cuando se trata de decirle al mundo lo que haces en términos de medio ambiente y Responsabilidad con el medioambiente (RSC).

Sprout World se ha convertido hoy en un negocio de un millón de dólares con un equipo de 18 personas sin contar los equipos de producción y empaque en Europa y los Estados Unidos.

Mirando hacia atrás y resumiendo lo que ha llevado a nuestro éxito, el fundador de Sprout World señala los cinco consejos que pueden inspirar a otros con sueños de llevar su idea o negocio al siguiente nivel.

Hasta hoy se han vendido por todo el mundo más de 26 millones de lápices plantables. Personalidades como Michelle Obama o Richard Branson los tienen para sus negocios propios. Grandes marcas como Disney, Coca Cola, Benetton, Ikea o Porsche también confían en nuestros lápices plantables.

El equipo, no la idea

La gente suele pensar que la buena idea es la razón principal por la que una empresa tiene éxito. Pero esto no es cierto. Se pueden tener muchas buenas ideas, pero si no se tiene un equipo que las respalde y ejecute de manera inteligente, entonces las ideas no valen nada.

"Una de las cosas en las que he pasado horas cuando Sprout comenzó a crecer es contratar personas. Encontrar a los candidatos adecuados con la actitud y las habilidades adecuadas ha sido vital en la fase inicial de la creación de una startup. He leído todos los currículums y he entrevistado personalmente a todos los candidatos para un trabajo determinado en Sprout. Lo más importante al encontrar a la persona adecuada es la mentalidad. Como somos una startup con pasión por el reciclaje y la sostenibilidad, debe mostrar cierto interés en estos temas. Pero más importante; debes ser un jugador de equipo y estar dispuesto a ayudar en todos los ámbitos en todo momento. Yo mismo he estado empacando lápices para nuestra tienda web en Navidad y también todos los demás en el equipo. Tener un equipo de apoyo a tu alrededor es crucial y mi trabajo es asegurarme de que todos se sientan dueños del éxito que estamos experimentando en Sprout. Si sus empleados tienen éxito, también lo es su negocio. Lo más importante es la frase que aprendí de otro empresario danés: 'Siempre contrate despacio, pero dispare rápido'. Lo que significa que siempre debes tener cuidado al contratar, pero nunca dudes si te das cuenta de que has cometido un error".

Pasión - no dinero

"Esto suena como un cliché, pero en mi experiencia el dinero solo no puede llevarte al éxito. Por supuesto, ganar dinero motiva y hace que vayas más allá para alcanzar tus objetivos. Pero si no hubiera sido por mi pasión, me habría rendido más de una vez; especialmente al principio cuando los tiempos eran difíciles y trabajé durante meses y meses sin cobrarme. Mi pasión siempre ha estado en los campos de la sostenibilidad corporativa. De 1993 a 2006 viví 14 años en Indonesia, donde trabajé la mayor parte de mi tiempo como consultor ayudando a grandes empresas como Nike y Wal-Mart a lograr una producción de ropa más sostenible. Siempre sentí una gran satisfacción cuando pude ver que hice una diferencia, incluso si fue solo una humilde contribución para hacer de este planeta un lugar mejor. La pasión por cuidar nuestro medio ambiente y pensar de manera más ecológica sigue siendo lo que me motiva cuando me levanto por la mañana. Y no, no podemos salvar el planeta simplemente plantando trozos de lápiz, pero PODEMOS hacer que las personas sean un poco más conscientes de cómo y qué consumen. Entonces; nunca dejes que el dinero sea el conductor, siempre ve con tu pasión. Entonces el dinero seguirá."

'Cree - no escuches'

"Cuando comencé a usar Sprout, todos a mi alrededor decían: 'Oh, qué buena idea, pero nunca puede ser un gran negocio'. Incluso mi mejor amigo me dijo que lo dejara y que me buscara un trabajo remunerado después de los primeros seis meses, cuando no tenía sueldo y estaba luchando para mantenerme a mí mismo y a mi hijo. En ese momento me sentí tentador de escuchar, pero tenía una creencia interna en este proyecto que simplemente no podía ignorar. Así que decidí continuar y dar todo lo que pude por un período de otros seis meses y afortunadamente las cosas comenzaron a funcionar realmente bien. Si crees en algo, sigue adelante y no dejes que la gente te detenga, no importa cuán realistas o convincentes puedan parecer. Ese amigo es hoy un inversor e invirtió millones en el negocio. Siempre cree en ti mismo y en lo que haces. Si no lo hace, nadie más lo hará."

Transmitir una historia - no un producto

"Hoy en día es difícil mantener los productos y los precios: la competencia en la mayoría de los mercados es muy dura. En su lugar, trate de concentrarse en su narración. La gente compra sueños, historias y sentimientos, no solo productos. En Sprout no solo vendemos lápices. Vendemos símbolos de sostenibilidad. Vendemos la buena sensación que tiene cuando compra algo que sabe que es 100% biodegradable y producido en condiciones de trabajo decentes. Vendemos el orgullo de darle una nueva vida a un producto y cultivar sus propias plantas. La narración de historias ha sido una

herramienta número uno para nosotros desde el principio y es debido a todas las buenas historias que contamos que miles de bloggers y medios de todo el mundo han escrito sobre nosotros."

Pensar internacionalmente

"Piense internacional, no solo local. Comenzamos en Dinamarca de donde vengo y donde se encuentra nuestra oficina principal. Dinamarca es un país rico pero tiene una población muy pequeña con solo 5,5 millones de personas, por lo que el mercado es muy limitado. Pronto me di cuenta de que Dinamarca sería un mercado de prueba para internacionalizarse. Si algo funciona realmente bien en un país, a menudo también puede funcionar en otros mercados. Hoy solo el 5 por ciento de nuestras ventas tiene que ver con Dinamarca; Nuestros mercados más grandes son Italia, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido y Francia. En los Estados Unidos abrimos una oficina en Boston donde actualmente tenemos 4 personas. Para ingresar con éxito al mercado estadounidense, es importante para nosotros tener un equipo local con los contactos correctos y un conocimiento sobre cómo piensan y actúan los estadounidenses, que puede ser muy diferente de los europeos."

Sprout es una startup fundada en 2013. Es mejor conocida por sus innovadores lápices plantables y lápices de colores, pero también fabrica tarjetas plantables y pequeñas cajas de ventana, Tasty Gardens, con esteras de cáñamo en lugar de tierra para cultivar microgreens durante todo el año. Sprout tiene clientes como Disney, Bacardi, Bank of America, WWF, Marriott, Coca Cola que tienen sus logotipos grabados en los lápices y los usan para obsequios verdes.

Sprout tiene oficinas en Copenhague y Boston y vende más de 500,000 lápices al mes a más de 80 países.

Datos de contacto:

Sprout World
605065567

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Finanzas](#) [Ecología](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Oficinas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>