

# PRIRUČNIK DOBRIH PRAKSI

Podsticanje poduzetništva mladih žena u  
dunavskoj regiji



<b>Document ID:</b>	<i>D.4.1.3 Good Practices Handbook / Primjeri dobrih praksi - priručnik</i>
<b>WP, Act.:</b>	<p>WP 4 <i>Gaps and opportunities / Nedostaci i mogućnosti</i></p> <p><i>Act. 4.1: Identification of good practices for fostering YWE / Identifikacija dobrih praksi za poticanje PMŽ</i></p>
<b>Authors</b>	<p>Mariya Zlateva (<i>Regional Agency for Entrepreneurship and Innovations – Varna, Bulgaria / Regionalna agencija za poduzetništvo i inovacije - Varna, Bugarska</i>)</p> <p>Claudia Krobath (<i>Innovation Region Styria Ltd, Austria / Inovacijska regija Styria d.o.o., Austrija</i>)</p> <p>Sandra Mur (<i>Technology Park Varazdin Ltd, Croatia / Tehnološki park Varaždin d.o.o., Hrvatska</i>)</p> <p>Lisa Zordel (<i>bwcon Ltd, Germany / bwcon d.o.o., Njemačka</i>)</p> <p>Nora Mezofi (<i>University of Pannonia, Hungary / Univerzitet Panonije, Mađarska</i>)</p> <p>Iulian Groposila (<i>Association of Small and Medium Enterprises in Constanta, Romania / Udruženje malih i srednjih preduzeća u Konstanci, Rumunija</i>)</p> <p>Amna Potočnik (<i>Maribor Development Agency, Slovenia / Razvojna agencija Maribor, Slovenija</i>)</p> <p>Melika Husić-Mehmedović, Maja Arslanagic-Kalajdzic, Lejla Turulja and Amra Kapo (<i>School of Economics and Business, University of Sarajevo, Bosnia and Herzegovina / Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu, BiH</i>)</p> <p>Silvia Cangea (<i>Organization for Small and Medium Enterprise Sector Development, Republic of Moldova / Organizacija za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća, Republika Moldavija</i>)</p>
<b>Date:</b>	Septembar 2020

## Sadržaj

1	SKRAĆENICE I RIJEČNIK POJMOVA.....	4
2	SADRŽAJ DOKUMENTA .....	5
3	UVOD.....	6
4	PRIMJENJENA METODOLOGIJA.....	8
5	NAJBOLJE PRAKSE ZA PODRŠKU PODUZETNIŠTVU MLADIH ŽENA...12	
	Poziv za žene 2018.....	15
	YEP inkubator poslovnih ideja (projekat zapošljavanja mladih).....	17
	Nagrada Entrepregirl.....	20
	Mala škola poduzetništva za žene.....	22
	Spremni za kodiranje - podučavanje djevojaka i žena kodiranju.....	24
	Budimpeštanska banka, Springboard - Program finansiranja žena, Razvoj kompetencija žena poduzetnica.....	26
	Pilot-program „Žene u biznisu“ .....	28
	Nacionalni i međunarodni elitni poslovni klubovi .....	30
	Program poduzetničkog obrazovanja za žene sa tercijarnim obrazovanjem: „Poduzetništvo je žensko“ .....	32
	Podjetno v svet poduzetništva - Poduzetnički u poslovni svijet .....	35
6	STUDIJE SLUČAJA .....	39

## 1 SKRAĆENICE I RIJEČNIK POJMOVA

BWCON	Bwcon GmbH
PDP	Primjeri dobrih praksi (primjer dobre prakse)
EWC	<i>Women Entrepreneurship Centre /</i> Centar za podršku ženama poduzetnicama
IRS	<i>Innovation Region Styria Ltd /</i> Inovacijska Regija Styria
ME	<i>Ministry of Economy of Bulgaria /</i> Ministarstvo privrede Bugarske
MRA	<i>Maribor Development Agency /</i> Razvojna agencija Maribor
PBN	<i>Pannon Business Network Association /</i> Udruženje poslovnih mreža Panonije
PIMM	<i>Association of Small and Medium Enterprises in</i> <i>Constanta /</i> Udruženje malih i srednjih preduzeća u Konstanci
ODIMM	<i>Organization for Small and Medium Enterprise Sector</i> <i>Development /</i> Organizacija za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća
RAPIV	<i>Regional Agency for Entrepreneurship and</i> <i>Innovations, Varna /</i> Regionalna agencija za poduzetništvo i inovacije, Varna
SEBS	<i>School of Economics and Business, University of</i> <i>Sarajevo /</i> Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu
SGZ	<i>Chamber of Commerce and Industry of Stajerska /</i> Privredna komora Štajerske
TLE	<i>Transnational Learning Event /</i> Događaj transnacionalnog učenja
TPV	<i>Technology Park Varazdin Ltd. /</i> Tehnološki park Varaždin d.o.o.
UOC	<i>OVIDIUS University of Constanta /</i> OVIDIUS Univerzitet u Konstanci



UP	<i>University of Pannonia /</i> Univerzitet Panonija
VFU	<i>Varna Free University „Chernorizets Hrabar” /</i> Slobodni univerzitet „Chernorizets Hrabar” Varna
YWE / PMŽ	<i>Young women entrepreneurship /</i> Poduzetništvo mladih žena

## 2 SADRŽAJ DOKUMENTA

Ovaj dokument temelji se na metodologiji koju slijedi projekat WOMEN IN BUSINESS, a bavi se analizom, odabirom, opisom i ocjenom dobrih praksi. Cilj projekta WOMEN IN BUSINESS je kroz proces uzajamnog učenja razviti inovativne modele edukacija koj će predstavljati glavni alat za poticanje poduzetništva mladih žena (YWE) i bit će glavni dio centara za žene poduzetnice. S druge strane, validirani primjeri dobrih praksi poslužit će kao podloga za razvoj preporuka Programa politika.

Prvi dio Priručnika primjera dobrih praksi prikazuje metodologiju koju su slijedili svi projektni partneri kako bi identificirali, odabrali i opisali primjere dobrih praksi za podršku YWE u 9 zemalja projektnih partnera. Drugi dio daje opis 10 primjera dobrih praksi za podršku YWE koje su evaluirali projektni partneri i potvrdili članovi savjetodavnog odbora. **Primjeri dobrih praksi (PDP)** navedeni su po abecednom redoslijedu i prema unutarnjim brojevima definiranim za svaku zemlju. Više detalja o sva 43 primjera dobrih praksi prezentirano je na web stranici projekta: <http://www.interreg-danube.eu/approved-projects/women-in-business/section/good-practices-database> uključujući sljedeće aspekte:

- naslov PDP
- nositelj, vlasnik PDP
- vrijeme provođenja PDP
- poveznica na ciljeve projekta
- cilj samog PDP
- ciljne skupine
- opis PDP
- resursi potrebni za implementaciju PDP
- dokazi uspjeha PDP
- potencijal za učenje i transfer
- kontakt podaci vlasnika PDP.

Primjeri dobrih praksi podrške poduzetništvu mladih žena identificirani su temeljem zajednički definiranih kriterija. Tijekom održavanja edukacija partneri su dobili na uvid izabrane primjere dobrih praksi. Najbolji među njima koji su dio ovog priručnika izabrani su tijekom transnacionalnih projektnih događaja, te će ovaj priručnik poslužiti kao baza znanja za razvoj Programa politike.

Primjeri dobrih praksi predstavljaju dodanu vrijednost organizaciji događaja, uključuju zadatke koje je potrebno provesti kako bi se obezbjedila održivost, te kako bi se osiguralo da se ti zadaci izvršavaju dosljedno i redovno.

### 3 UVOD

Projekat DTP2-048-1.2 WOMEN IN BUSINESS - Poticanje poduzetništva mladih žena u dunavskoj regiji sufinanciran je sredstvima Evropske unije (ERDF, IPA, ENI) u okviru drugog poziva za dostavu prijedloga INTERREG Dunavski transnacionalni program 2014.-2020. Cilj mu je potaknuti mlade žene s inovativnim idejama da započnu i razvijaju vlastiti biznis kako bi postigle tržišni uspjeh kroz različite pristupe povećanju njihovih kompetencija za poslovne i društvene inovacije, kroz uspostavljanje centara za podršku ženama poduzetnicama i razvoj inovativnih modela edukacija.

Konzorcij projekta sastoji se od 14 projektnih partnera iz 9 zemalja Podunavlja i okuplja nacionalne i regionalne, javne i privatne organizacije i univerzitete.

#### Vodeći partner

- Regionalna agencija za poduzetništvo i inovacije – Varna, Bugarska

#### ERDF Partneri

- Inovacijska regija Styria d.o.o., Austrija
- Univerzitet “Chernorizets Hrabar” Varna, Bugarska
- Tehnološki park Varaždin d.o.o., Hrvatska
- Bwcon, Njemačka
- Razvojna agencija Maribor, Slovenija
- Privredna komora Štajerske, Slovenija
- Udruženje poslovnih mreža Panonije, Mađarska
- Univerzitet Panonija, Mađarska
- Udruženje malih i srednjih preduzeća u Konstanci, Rumunija
- OVIDIUS Univerzitet u Konstanci, Rumunija

#### IPA Partner

- Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu, Bosna i Hercegovina

### ENI Partner

- Organizacija za razvoj sektora malog i srednjeg poduzetništva, Republika Moldavija

### Pridruženi partner

- Ministarstvo privrede, Bugarska

U razvojnoj fazi projekta WOMEN IN BUSINESS partneri su definirali sljedeće glavne probleme s kojima se suočavaju žene prilikom osnivanja i razvoja poslovanja:

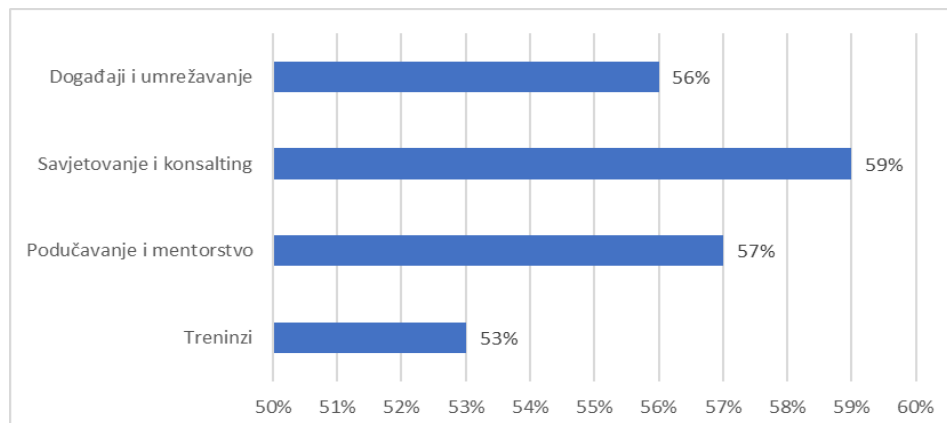
- Kontekstualne prepreke - stereotipi o ženama, tradicionalni pogledi na ulogu žene u društvu;
- Ekonomske prepreke - poteškoće u pristupu finansijama, posebno u sektoru nauke i tehnologije;
- „Soft“ prepreke - nedostatak pristupa relevantnoj poslovnoj podršci i mrežama, nedostatak poslovnih edukacija, nedostatak ličnih / poduzetničkih vještina itd.

Prema rezultatima istraživanja provedenog s ciljem razvoja transnacionalne studije o trenutnom stanju YWE koja pokriva 9 zemalja: Austriju, Bosnu i Hercegovinu, Bugarsku, Hrvatsku, Njemačku, Mađarsku, Moldaviju, Rumuniju i Sloveniju, 5 je glavnih prepreka za pokretanje vlastitog biznisa, te vođenje istog:

1. Nedostatak ušteđevine,
2. Teško pronalaženje finansijskih izvora, te visoki porezi,
3. Nedostatak informacija o tome kako započeti posao,
4. Nedostatak poduzetničkih vještina,
5. Nesigurnost vezana uz budućnost ukoliko započnu svoj vlastiti posao (nedostatak samopouzdanja).

**Najvažnija kompetencijska prepreka je nedostatak informacija o tome kako započeti posao, nakon čega slijedi nedostatak poduzetničkih vještina.** Iznenadjujuće, ispitanice tradicionalne stavove o ulozi žene u društvu ne smatraju značajnijom preprekom. Najznačajnija "soft" prepreka za njih je neizvjesnost u pogledu budućnosti u slučaju pokretanja vlastitog biznisa, praćena rizikom od gubitka ravnoteže između posla i ličnog života.

Ispitanice su imali priliku odabrati koju vrstu podrške trebaju / preferiraju kako bi poboljšale svoje poduzetničke vještine. Bilo im je ponuđeno da biraju između treninga, podučavanja i mentorstva, savjetovanja i konsaltinga, te događaja i umrežavanja, a bilo je moguće odabrati više opcija.



Većina žena je rekla da im je potrebno savjetovanje i konsalting, dok najmanji broj je stava da im je potrebno usavršavanje. Međutim, više od 50% žena u uzorku trebaju sve ove aspekte pomoći u poduzetničkom poduhvatu.

Kada su u pitanju treninzi, većina ispitanica odabrala je jedno ili dva područja potrebnih poboljšanja. Nije iznenađujuće što su **finansiranje i planiranje budžeta** bili poslovna područja u kojima bi se većina ispitanica željela poboljšati. Međutim, druga poslovna područja, poput **menadžmenta, marketinga, računovodstva, poduzetništva i društvenih medija u poslovanju**, također su identificirana kao značajna. Također bi moglo biti zanimljivo istaknuti da se u ovom aspektu upitnika nisu mogle primijetiti značajne razlike među različitim zemalja.

Među trinaest predloženih poslovnih područja, ispitanice su odabrale osam najzanimljivijih. Važnost društvenih medija u poslovanju, kao jedno od novih poslovnih područja, ispitanice su dobro prepoznale kao jedno od najvažnijih za njihovu poduzetničku karijeru. Ispitanice su također identificirale npr. lični rast i razvoj, pisanje i suočavanje sa stresom i pregovore kao vrlo važne vještine potrebne u njihovoj karijeri.

## 4 PRIMJENJENA METODOLOGIJA

Cijeli proces identifikacije adekvatnih primjera dobrih praksi definiran je u Vodiču dobrih praksi (*Good Practice Guide*).

Proces je podijeljen u nekoliko sekvencijalnih koraka:

1. Definicija polja primjene i ciljevi posla
2. Analiza trenutnog stanja u državama/ regiji projektnih partnera

3. Definiranje nacionalnih/regionalnih potreba i prioriteta u području
4. Identifikacija, prikupljanje i opis dobrih praksi
5. Evaluacija dobrih praksi temeljem definiranih potreba.

Prve tri tačke povezane su s implementacijom preliminarnog rada projektnih partnera utemeljenog na rezultatima ankete i intervjua provedenih s ciljem razvoja Transnacionalne studije trenutnog stanja poduzetništva mladih žena (PMŽ).

Sve prakse koje su identificirali projektni partneri u okviru projekta WOMEN IN BUSINESS trebaju poštovati sljedeću definiciju koja je usaglašena u Vodiču za procjenu primjera dobrih praksi: *“Primjerom dobrih praksi smatra se inicijativa, odnosno metodologija, projekat, proces ili tehnika, koja se već pokazala uspješnom i ima potencijal da bude transferirana u različita geografska područja. Primjer dobrih praksi (PDP) se smatra uspješnim ukoliko ima već vidljive i mjerljive rezultate u postizanju specifičnih rezultata.”*

Iz tog razloga, primjeri koji će biti klasificirani kao PDP, trebaju biti:

- ✓ **Relevantni** za područje i ciljeve aplikacije WOMEN IN BUSINESS projekta
- ✓ **Značajni** promatrajući iz neke od identificiranih perspektiva (utjecaj, metodologija, proces, inovacija itd.)
- ✓ **Prenosivi** (tj. učinkovito izvodivi u drugim uslovima).

Važno je naglasiti da se uspjeh PDP može odrediti tek kada je praksa provedena i provjerena. Međutim, u nekim situacijama i određena aktivnost koja je u provedbi može se smatrati PDP, ukoliko je neki djelimičan cilj već postignut i postoji dokaz o uspješnosti.

Drugi važan koncept je prenosivost prakse. Važno je naglasiti da se niti jedan PDP ne može jednostavno replicirati, budući da se radi o specifičnoj okolini: stoga PDP mora biti evaluiran u uslovima njegove primjerenosti prema nacionalnim / regionalnim potrebama i prioritetima, njegovoj efektivnosti i prenosivosti. Iz tih razloga, opis PDP treba sadržavati elemente evaluacije samog PDP.

Glavni cilj aktivnosti dobrih praksi je dvojak:

1. istražiti mjere koje su na raspolaganju mladim ženama u smislu podrške poduzetništvu i definirati prijenosne elemente, i
2. steći bolje razumijevanje učinkovitosti programa iz perspektive MSP-a.



Obrazovni ciljevi mogu pokriti niz različitih predviđenih ishoda učenja:

- Lične prenosive vještine uključuju interpersonalne i lične vještine; to uključuje i većinu "poslovnih" kompetencija;
- Konceptualno znanje i vještine, također poznate kao "metodologija";
- Poznavanje i razumijevanje teme;
- Specifične vještine;
- Motivacija i stavovi.

Tačna identifikacija PDP izuzetno je važna za uspjeh procesa jer će odabrani primjeri dobrih praksi, pravilno analizirani, opisani i procijenjeni, biti osnova za razradu modela edukacije i preporuka za politike kroz projektni Program politika.

Postoji nekoliko metoda koje se koriste za identificiranje potencijalnih PDP: literatura i internet, konferencije, direktno znanje, intervjui sa ekspertima i stakeholderima, baza podataka o postojećim PDP. Identificiranje PDP uključivalo je dugotrajan istraživački postupak, koji se provodio postepeno, praćenjem različitih izvora i detaljnom razradom prikupljenih informacija. Da bi se prikupilo dovoljno znanja o PDP, bile su potrebne detaljne informacije, iako ti detalji nisu uvijek bili prisutni u literaturi /na internetu, pa su projektni partneri inicirali direktan kontakt s kreatorima / vlasnicima PDP.

Projektni partneri su identificirali ukupno **43 primjera dobrih praksi** u svrhu međunarodne razmjene znanja. Većina ih je bila prezentirana tijekom 6 međunarodnih edukacijskih evenata održanih u različitim državama projektnih partnera.

Primjeri dobrih praksi upoređivani su kako bi se identificirali oni među njima koji su imali najbolje efekte kada je u pitanju podrška mladim poduzetnicama. Elementi koji su uzeti u obzir kako bi se provjerilo da li je sve u skladu s očekivanjima bili su:

- **Relevantnost prikazanih PDP obzirom na nacionalne/regionalne potrebe i prepreke** – naglašeno je da se procjena korisnosti i relevantnosti pojedinih PDP može razlikovati ovisno o prioritetima i utvrđenim potrebama svake zemlje / regije.
- **Značaj utjecaja PDP** – pojedinačni faktori utjecaja mogu se razlikovati od PDP do PDP u projektu, ali pitanje koje stoji iza ovog kriterija trebalo bi biti: na koje je aspekte poduzetništva mladih žena doista utjecao PDP? Može li se izmjeriti uticaj na ovu ciljnu skupinu?
- **Nivo inovativnosti PDP** – uzevši u obzir trenutni status države / regije partnera.
- **Efikasnost i efektivnost PDP** – ovaj koncept je mjera kako i do kojeg nivoa je PDP postigao željene rezultate s obzirom na alocirane resurse.

- **Prenosivost PDP** – tj. konkretna mogućnost prenošenja koncepta koji karakterizira PDP u kontekst države / regije partnera.

Evaluacijski process za svaki PDP proveden je nakon svakog transnacionalnog edukacijskog događaja popunjavanjem dijela C. Evaluacija prezentiranih PDP prema nacionalnim /regionalnim potrebama iz Anexa 1 okvira za međunarodni edukacijski izvještaj Vodiča dobrih praksi.

U finalnoj fazi, partneri su predložili članovima Savjetodavnog odbora odobrena 43 primjera dobrih praksi uključenih u trenutnu Bazu podataka i 10 njih je dobilo najviše ocjene među PDP po svakoj državi, te su oni prikazani u ovom Priručniku primjera dobrih praksi.

# NAJBOLJE PRAKSE ZA PODRŠKU PODUZETNIŠTVU MLADIH ŽENA



## 5 NAJBOLJE PRAKSE ZA PODRŠKU PODUZETNIŠTVU MLADIH ŽENA

#	Naziv PDP	Vlasnik PDP	Država
1	<i>Women Call 2018</i> Poziv za žene 2018	<i>Government of Styria</i> Vlada Štajerske	Austrija
2	<i>YEP Business Ideas Incubator</i> ( <i>Youth Employment Project</i> ) YEP inkubator poslovnih ideja (projekat zapošljavanja mladih)	<i>GOPA mbH – Representative office in B&amp;H /</i> <i>Youth Employment Project financed by Swiss</i> <i>Embassy</i> GOPA mbH - Predstavništvo u BiH / Projekat zapošljavanja mladih koji finansira Švicarska ambasada	Bosna i Hercegovina
3	<i>Entrepregirl Award</i> Nagrada Entrepregirl	<i>Bulgarian Centre of Women in Technology</i> Bugarski centar za žene u tehnologiji	Bugarska
4	<i>Little entrepreneurship school</i> <i>for women</i> Mala škola poduzetništva za žene	Međunarodna mreža ženskog poduzetništva	Hrvatska
5	<i>Ready to Code – teaching girls</i> <i>and women how to code</i> Spremni za kodiranje - podučavanje djevojaka i žena kodiranju	<i>Ready to Code e.V</i> Spremni za kodiranje e.V	Njemačka
6	<i>The Budapest Bank,</i> <i>Springboard – On Finances for</i> <i>Women programme Women</i> <i>entrepreneurs' competence</i> <i>development</i> Budimpeštanska banka, Springboard - Program finansiranja žena, Razvoj kompetencija žena poduzetnica	<i>Small Enterprise Economic Development</i> <i>(SEED)</i> Ekonomski razvoj malih preduzeća (SEED)	Mađarska
7	<i>Pilot-Programme "Women in</i> <i>Business"</i> Pilot-program „Žene u biznisu“	<i>Organization for Small and Medium Sector</i> <i>Development (ODIMM)</i> Organizacija za razvoj sektora malog i srednjeg sektora (ODIMM)	Moldavija
8	<i>National and International Elite</i> <i>Business Clubs</i> Nacionalni i međunarodni elitni poslovni klubovi	<i>Elite Business Women (EBW)</i> Elite poslovne žene (EBW)	Rumunija
9	<i>An entrepreneurial training</i> <i>program for women with</i>	<i>Ministry of Economic Development and</i> <i>Technology and Ministry of Labour, Family</i>	Slovenija

	<p>tertiary education: "Entrepreneurship is female" (Podjetnost je ženskega spola) Program poduzetničkog obrazovanja za žene sa tercijarnim obrazovanjem: „Poduzetništvo je žensko“</p>	<p>and Social Affairs of the Republic Slovenia Ministarstvo ekonomskog razvoja i tehnologije i Ministarstvo rada, porodice i socijalnih pitanja Republike Slovenije</p>	
10	<p>Podjetno v svet podjetništva - Entrepreneurially into The Business World Podjetno v svet poduzetništva - Poduzetnički u poslovni svijet</p>	<p>Maribor Development Agency and Regional Development Agency for Koroška d.o.o Mariborska razvojna agencija i Regionalna razvojna agencija za Koroška d.o.o</p>	Slovenija



## Women Call 2018 Poziv za žene 2018



### Država

Austrija



### Područje aktivnosti

Mjera politike za podršku



### Vrijeme trajanja

2018 – u tijeku



### Vlasnik

Vlada Štajerske



### Odabrala

Inovacijska regija Štajerske



### Opis primjera dobre prakse

Konkurs "Women.Life.Regions 2018" (Women Call 2018) ima za cilj da doprinese ostvarivanju pravde prema različitim životnim modelima žena, pozitivnom utjecaju na okvirne uslove za život na regionalnom nivou, uspostavljanju raznovrsnijeg razvoja i budućih perspektiva, smanjenju nejednakosti u dohotku i poboljšanju socijalne i političke integracije žena u Štajerskoj regiji.

Da bi se Štajerska regija dalje razvijala, da bi se ojačala konkurentnost regije i povećala dodana vrijednost u regijama, potrebno je zadržati mlade ljude, a posebno žene u regiji. Doprinos je daljnjem razvoju mogućnosti usklađivanja poslovnog i obiteljskog života i omogućavanju njihove ekonomske nezavisnosti. Pitanje finansiranja posebno je glavna prepreka poduzetništvu žena, a nedostaju i programi podrške po mjeri za žene. Poziv podržava žene u provedbi konkretnih projekata uz odgovarajuće finansiranje.

## Cilj

---

- Osigurati sudjelovanje žena na regionalnom tržištu rada
- Povećati udio žena kao profesionalnog i rukovodećeg osoblja
- Prevazilaženje razlika u dohotku između muškaraca i žena
- Veća zastupljenost žena u tijelima koja donose odluke

## Ciljna skupina

---

Lokalne vlasti, pravna lica, partnerstva prema građanskom zakonu.

## Ključni faktori uspjeha

---

- "Poziv" je otvoren za različite regionalne ideje žena
- Pozitivna percepcija finansijskih mehanizama

## € Potrebni resursi

---

1.000.000 €

Vrste projekata i intenzitet finansiranja:

- Tip projekta A: Do 70% finansiranja za konkretne projekte regionalne implementacije, kao što su model inicijative i pilot projekti s ukupnim projektnim troškovima većim od 10.000 EUR, s maksimalnim iznosom finansiranja od 150.000 €.
- Tip projekta B: Mali projekti s ukupnim troškovima projekta do 2.500 €. Stopa finansiranja je max. 100%

## Pokazatelji uspjeha

---

Ugovoreno je 27 projekata u ukupnom iznosu od 1.000.000 €

### **Kontakt:**

A17 Landes- und Regionalentwicklung Referat für Landesplanung und  
Regionalentwicklung Trauttmansdorffgasse 2, A 8010 Graz  
tel.: +43 316 877-3644  
e-mail: [abteilung17@stmk.gv.at](mailto:abteilung17@stmk.gv.at)

## *YEP Business Ideas Incubator (Youth Employment Project)* YEP inkubator poslovnih ideja (projekat zapošljavanja mladih)



### Država

Bosna and Hercegovina



### Područje aktivnosti

Potrebe za treninzima



### Vrijeme trajanja

2018 – u tijeku



### Vlasnik

GOPA mbH - Predstavništvo u BiH / Projekat zapošljavanja mladih koji finansira Švicarska ambasada



### Odabrala

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Sarajevu



### Opis primjera dobre prakse

Projekat zapošljavanja mladih (YEP) provodi njemačka kompanija GOPA mbH, a finansira Švicarska agencija za razvoj i suradnju. Uključuje stratešku suradnju sa 32 lokalne zajednice u BiH i 6 javnih službi za zapošljavanje s ciljem razvijanja poticajnog poduzetničkog okruženja koje će rezultirati stvaranjem brojnih kvalitetnih radnih mjesta kroz samozapošljavanje. YEP se obavezuje na sljedeće:

1. Razvoj metodologije i sadržaja ili specifičnog programa poduzetničkog treninga YEP inkubatora poslovnih ideja
2. Cjelokupna koordinacija aktivnosti
3. Osiguravanje raspoloživosti stručnih i materijalnih resursa za obuku i mentorstvo
4. Pružanje finansijskih sredstava za tehničku podršku i pokretanje poduzeća
5. Pružanje mentorstva i stručne podrške (uključujući promotivni paket) nakon postupka registracije poduzeća.

Lokalna zajednica se obavezuje na sljedeće:

1. Koordinacija i osiguravanje pristupa administrativnim i logističkim resursima u određenoj lokalnoj zajednici

- 
2. Logistička podrška i profesionalno sudjelovanje u programu mentorstva
  3. Javna promocija programa
  4. Osiguravanje finansijske podrške.

Javna služba za zapošljavanje se obavezuje na sljedeće:

1. Javna promocija programa
2. Praćenje rezultata
3. Profesionalno sudjelovanje u obuci i mentorstvu, kao i dijelu prezentacije poslovnih ideja.

### **Cilj**

---

- o Jačanje sistema podrške poduzetništvu;
- o Povećanje broja i kompetencija poduzetnika koji započinju nove poslovne poduhvate ili razvijaju novoosnovana preduzeća;
- o Poboljšanje okruženja za pokretanje novih poslovnih poduhvata u Bosni i Hercegovini

### **Ciljna skupina**

---

Otvorena je za sve zainteresirane osobe, ali mlade žene snažno se potiču u okviru javnog poziva za sudjelovanje.

### **Ključni faktori uspjeha**

---

- o Suradnja s različitim relevantnim stejkholderima.
- o Dovoljan broj lokalnih zajednica je pristao podržati program ulaganjem javnih sredstava u program
- o Sveobuhvatan set pratećih instrumenata.

### **Potrebna sredstva**

---

430.000 €

### **Pokazatelj uspjeha**

---

- o 155 poslovnih planova odobrenih za finansijsku podršku
- o 600 mladih osoba sudjelovalo na treninzima
- o 100+ osnovanih preduzeća

**Kontakt:**

**Ranko Markuš**

Tel/Fax: +387 (0) 33 207 812

Mobile: +387 (0) 61 065 111

E-mail: [ranko.markus@yep.ba](mailto:ranko.markus@yep.ba)



## Entrepregirl Award Nagrada Entrepregirl



### Država

Bugarska



### Područje aktivnosti

Potreba za treninzima



### Vrijeme trajanja

2013 – u tijeku



### Vlasnik

Bugarski centar za žene u tehnologiji



### Identificirala

Regionalna agencija za poduzetništvo i inovacije - Varna



### Opis dobre prakse

Entrepregirl je nadahnuta nagradom Digital Woman of Europe 2013, koju je Sasha Bezuhanova dobila od potpredsjednice Evropske komisije i evropske povjerenice za digitalnu politiku Neelie Kroes na forumu ICT2013 Digital Agenda for Europe.

10 unaprijed odabranih ideja imaju priliku predstaviti se na mreži u prenosu uživo emisiji cijenjenom žiriju i svijetu. Uslovi i odredbe za sudjelovanje:

1. Biti u dobi između 16 i 25 godina.
2. Ispunjavanje i slanje obrasca za prijavu u zadanom roku. Prijava se prihvata samo na engleskom jeziku.
3. Pristup visokokvalitetnom Internetu za virtualni pitching događaj.

Na polju poduzetničke ideje nema ograničenja - ideja može biti povezana sa društvenim, kulturnim, poslovnim, digitalnim ili bilo kojim drugim pitanjima. Nema ograničenja kada je u pitanju zemlja porijekla potencijalnih takmičara. Konkurs je otvoren za sve zemlje. Faze takmičenja:

1. Pet sedmica za prijavu na takmičenje Entrepregirl
2. U roku od dvije sedmice od prijema posljednje prijave, žiri vrši preliminarnu procjenu projekata kako je opisano. Tada se bira 10 finalistica čiji su projekti najbolje ocijenjeni.
3. Deset finalista ima sedmicu dana da pripreme prezentaciju u obliku u

---

kojem žele predstaviti sebe i svoj projekat u roku od 7 minuta na ekskluzivnom događaju u prenosu uživo.

4. Tijekom prezentacije, žiri sasluša svih 10 finalista i bira ko će od njih dobiti nagrade.

---

## **Cilj**

Povećavanje profesionalnog sudjelovanja djevojaka i žena u polju visoke tehnologije, kao i prevladavanje nedostatka informatičara, što će poboljšati konkurentnost Bugarske i evropskih zemalja u cjelini.

---

## **Ciljna skupina**

Djevojke između 16 i 25 godina starosti, koje imaju poduzetničke ideje i usuđuju se podijeliti ih.

---

## **Ključni faktori uspjeha**

Inovativni pristup razvijen u cilju podrške mladim ženama poduzetnicama u specifičnom sektoru (online pitching)

---

## **Potrebni resursi**

Finansijski resursi dobivaju se iz budžeta BCWT-a i sponzora takmičenja. Takmičenje se organizira uz finansijsku podršku DELL EMC-a, SAP-a i Financial Timesa.

---

## **Pokazatelj uspjeha**

- o Sudjelovalo 200+ djevojaka
- o 50+ djevojaka podržano nagradom
- o 6 punih školarina za djevojke s tehnološkim idejama u novoj sezoni pred-akceleracijskog programa

### **Kontakt:**

Sasha Bezuhanova,

email: [hello@bcwt.bg](mailto:hello@bcwt.bg)

<http://entrepregirlbg.com/>

## *Little entrepreneurship school for women* Mala škola poduzetništva za žene



### Država

---

Hrvatska



### Područje aktivnosti

---

Potreba za treninzima



### Vrijeme trajanja

---

2018 – u tijeku



### Vlasnik

---

Međunarodna mreža ženskog poduzetništva



### Identificirao

---

Tehnološki park Varaždin



### Opis primjera dobre prakse

---

Međunarodna mreža ženskog poduzetništva neprofitna je organizacija posvećena poduzetnicama i poslovnim ženama. Partneri u provedbi dobre prakse su Hrvatska gospodarska komora i Evropska poduzetnička mreža. Glavni ciljevi treninga su:

- Učiti žene kako započeti vlastiti posao, što je potrebno da bi postale uspješne u poduzetništvu
- Povezivanje s drugim ženama
- Unaprijediti samopouzdanje i liderske vještine žena
- Pružanje mentorske podrške
- Grantovi za žene za započinjanje posla.

Glavne teme su: pravo, računovodstvo, promocija, prodaja, NLP vještine, treniranje, društvene mreže, mentalne mape, Google AdWords, poslovna komunikacija, javni nastup itd. Trajanje osnovnog i naprednog modula je 4 dana po dva puta godišnje.



### Cilj

---

Set različitih predavanja za žene koje žele započeti svoj posao i za žene koje su započele svoj posao u posljednje 3 godine.

### Ciljna skupina

---

- Žene koje su osnovale vlastita preduzeća
- Žene koje žele osnovati preduzeća
- Žene koje žele učiti i vidjeti što znači biti poduzetnica.

### Ključni faktori uspjeha

---

- Identifikacija priklanih polaznica
- Osiguravanje informacija
- Razmjena znanja i ekspertiza

### € Potrebna sredstva

---

10.000 €/godišnje.

### Pokazatelji uspjeha

---

- Više od 400 žena pohađalo je Malu školu
- Međunarodna konferencija održana 28.5.2019. na kojoj je sudjelovalo 200 žena iz Srbije, Bosne i Hercegovine i Hrvatske.

**Kontakt:**

Ivana Radić

Međunarodna mreža ženskog poduzetništva

Predsjednica

telefon: +385 91 923 77 01

email: [ivana@mrezazena.com](mailto:ivana@mrezazena.com)

[www.mrezazena.com](http://www.mrezazena.com)

## *Ready to Code – teaching girls and women how to code* Spremni za kodiranje - podučavanje djevojaka i žena kodiranju



### Država

---

Njemačka



### Područje aktivnosti

---

Potreba za treninzima



### Vrijeme trajanja

---

2018 – u tijeku



### Vlasnik

---

Ready to Code e.V.



### Identificirao

---

bwcon GmbH



### Opis primjera dobrih praksi

---

Ready to Code e.V. je mlado udruženje iz Štutgarta onovano s ciljem da djevojke i mlade žene ohrabre u programiranje i tehnologiji. Tim udruženja čine naučnici iz laboratorija Social Impact Stuttgart te usko surađuju s “Jugendhaus Mitte”, lokalnim centrom za mlade i “CodeDoor”, organizacijom koja pruža obrazovne stipendije za nedovoljno zastupljene tehnološke skupine.

Ready to Code nudi podršku mladim djevojkama i ženama te ih uči kako programirati i motivirati žene da upoznaju IT sektor kojim u kojem još uvijek dominiraju muškarci u Njemačkoj. U toku godinu i pol, otkako su osnivači organizacije Ready to Code imali početnu ideju, organizirali su mjesečne sastanke žena u Stuttgartu, pod nazivom „Kokteli i kod“. Kokteli i kod organiziraju se svake treće srijede u mjesecu na različitim mjestima. Pored toga, održavaju se radionice "Dan djevojaka". Zbog sve većeg broja zahtjeva za radionicama, djelimično i u udaljenim područjima do kojih je teško doći lokalnim prijevozom, Ready to Code razvio je komplet alata za svoju radionicu web dizajna i planira osposobiti trening radionicu za učitelje u školi kako bi znali podijeliti ono što su i sami naučili.



### Cilj

---



- 
- Naučiti žene i djevojke programirati
  - Podržati ih u osjećaju povjerenja i zauzimanja za sebe
  - Povezati polaznice i Ready to Code s drugim organizacijama i inicijativama kako bi razmijenili ideje i iskustva

---

### Ciljna skupina

Djevojke i mlade žene

---

### Ključni faktori uspjeha

Ready to Code edukatori koji rade kao volonteri, te ulažu ne samo svoje vrijeme, nego i puno strasti i strpljenja kako bi inspirirali druge da slijede njihov put.

---

### € Potrebna sredstva

n.a.

---

### Pokazatelji uspjeha

- Više od 300 žena članica Cocktail & Code grupe
- Više od 70 djevojaka sudjelovalo na radionicama
- 4 različite teme radionica u trajanju od 2 sata do sedmicu dana

**Kontakt:**

Lena Mohr

Email: [lana@readytocode.org](mailto:lana@readytocode.org)

<https://www.instagram.com/readytocode/>, <http://readytoco.de/index.html>

*The Budapest Bank, Springboard – On Finances for Women  
programme Women entrepreneurs' competence development*  
Budimpeštanska banka, Springboard - Program finansiranja žena,  
Razvoj kompetencija žena poduzetnica



**Država**

Mađarska



**Područje djelovanja**

Potreba za treninzima



**Vrijeme trajanja**

2010 – u tijeku



**Vlasnik**

Ekonomski razvoj malih preduzeća (SEED)  
Budapest Bank



**Identificirao**

Univerzitet Panonija



**Opis primjera dobre prakse**

Springboard program pokrenut je u saradnji Budimpeštanske banke i SEED-a. Međutim, ova inicijacija započela je još 2004. godine s istim ciljevima u organizaciji SEED-a. SEED je odgovoran za organizaciju akreditirane obuke; Budimpeštanska banka trenutno pruža finansijsku podršku. Program Springboard ugrađen je u dvogodišnji projekat većeg obima u okviru Operativnog programa socijalne obnove u periodu 2012.-2014. (TÁMOP. - 1.4.3-10 / 1-2F - 2011-0012).

Program postavlja složeni sistem obuke u kojem žene preduzetnice mogu dobiti najkorisnije i najpraktičnije informacije i znanje kako bi pokrenule ili preoblikovale vlastiti posao (ili poslovni model). U okviru 90-satnog akreditiranog programa žene stječu znanja iz različitih poslovnih područja. Na kraju 6-sedmičnih treninga, učesnice mogu predstaviti svoj poslovni plan i osnovati svoje preduzeće. Podnositelje zahtjeva za program bira komisija.

Uz treninge Springboard, organiziraju se klubovi i drugi treninzi (npr.

---

treninzi usmjereni samo na IT ili na poslovni model) koji su otvoreni za sve.

---

 **Cilj**

Povećati poduzetnički potencijal žena i razviti ključne kompetencije u području poslovnog planiranja, informatike, komunikacije i umrežavanja.

---

 **Ciljna skupina**

Žene poduzetnice

---

 **Ključni faktori uspjeha**

- Tradicija i reputacija treninga
- Evropski institut za ravnopravnost spolova (EIGE) i Evropska fondacije za obrazovanje (ETF) prepoznaju kao dobru praksu
- Tekuće marketing i promotivne aktivnosti

---

 **Potrebna sredstva**

n.a.

---

 **Pokazatelji uspjeha**

- 570 žena završilo je program
- 200 novih preduzeća
- 1.500 Facebook pratitelja (stranica Budapest Bank)
- Zadovoljstvo (98% ispitanika smatra program jako efikasnim)

**Kontakt:**

Mr. Tibor Balázs

E-mail: [tbalazs@seed.hu](mailto:tbalazs@seed.hu)

<http://www.dobbantoprogram.hu/>

<https://seed.hu/en/project/dobbanto>

## *Pilot-Programme "Women in Business"* Pilot-program „Žene u biznisu“



### Država

Republika Moldavija



### Područje djelovanja

Mjera politike za podršku



### Vrijeme trajanja

2016 – 2019



### Vlasnik

Organizacija za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća (ODIMM)



### Identificirala

Organizacija za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća (ODIMM)



### Opis primjera dobre prakse

Pružanje integrisane finansijske i nefinansijske podrške ženama u poslovanju kroz grant podršku za investicije i povezane usluge poslovnog razvoja. Podrška bi trebala pridonijeti održivoj zaposlenosti u ženskim preduzećima i stvaranju novih radnih mjesta.

Prihvatljivost sudjelovanja u programu za svaku fazu poslovne podrške planira se na sljedeći način:

- Podrška prije pokretanja: Žene koje planiraju otvoriti i registrirati firmu u roku od 12 mjeseci od zahtjeva za podršku - Obuka i podučavanje kako bi se žene koje započinju posao pripremile za ulaganje
- Podrška za pokretanje preduzeća: Firme registrirane manje od dvije godine koje vode ili su u vlasništvu žena ili koje zapošljavaju većinu žena - Mala ulaganja i podrška poslovnom razvoju kako bi se smanjio rizik od poslovnog neuspjeha u ranoj fazi i pripreme za rast poslovanja
- Poslovni rast: Aktivne firme registrirane više od dvije godine koje vode i posjeduju žene ili koje zapošljavaju većinu žena i koje očekuju povećanje prometa i / ili zaposlenosti u sljedećih 18 mjeseci širenjem tržišta, izvoza i inovacija - Nastavak većih kapitalnih ulaganja za rast tržišta i izvoznu konkurentnost, uz ciljanu savjetodavnu podršku kako bi se maksimalizirao učinak ulaganja.

## Cilj

---

Pružiti integriranu finansijsku i nefinansijsku podršku ženama u poslovanju kroz podršku za ulaganja i povezane usluge za razvoj poslovanja.

## Ciljna skupina

---

Žene koje dolaze iz regija Moldavije

## Ključni faktori uspjeha

---

- Iskustvo u stvaranju i provedbi programa podrške malim i srednjim preduzećima (po organizacijama)
- Podrška u svim fazama poslovnog razvoja (predpokretanje, pokretanje, tvrtka u razvoju)
- Integrirani pristup
- Postfinansijska podrška
- Individualna podrška za svaku prijavljenu osobu

## Potrebna sredstva

---

Ukupni procijenjeni trošak provedbe Programa za tri godine: 2,34 milijuna eura.

## Pokazatelji uspjeha

---

- Osigurana direktna podrška
- 400 pred-start-upa
- 200 start-upa
- 10 rastućih preduzeća
- Podrška za prvu fazu Pred-start-up faza
- 408 primilo pomoć u procesu pokretanja posla
- 179 žena registriralo nova preduzeća
- 443 novih radnih mjesta
- Druga faza Start-up:
- 2 Poziva za podnošenje prijedloga projekata za male investicijske grantove
- Podržano 100 žena koje su imale / upravljale preduzećima
- 337 otvorenih ili sačuvanih radnih mjesta

### Kontakt:

Eugenia Sili, menadžerica programa

E-mail: [Eugenia.sili@odimm.md](mailto:Eugenia.sili@odimm.md) [www.odimm.md](http://www.odimm.md)

## *National and International Elite Business Clubs* Nacionalni i međunarodni elitni poslovni klubovi



### Država

Rumunija



### Područje aktivnosti

Potrebe za treninzima



### Vrijeme trajanja

2016 – u tijeku



### Vlasnik

Elite poslovne žene (EBW)



### Identificirao

Univerzitet Ovidius u Konstanci



### Opis primjera dobre prakse

EBW je započeo kao on-line zajednica i razvio se u najveću kompaniju za žene poduzetnice u Rumuniji prisutnu i na međunarodnom nivou. Postoji više od 8 Elite poslovnih klubova - 6 u Rumuniji, 1 u Londonu i 1 u Lisabonu. Unutar ovih klubova poduzetnici su izgradili poslovne odnose, partnerstva, formirali nova preduzeća, te organizirali stjecanje znanja i iskustva u poslovanju na svakom događaju.

Poduzetnicima su potrebni alati za razvoj poslovanja, a jedan od tih izuzetno učinkovitih alata je kvalitetna POSLOVNA MREŽA. U Rumuniji se poduzetnici, posebno oni izvan Bukurešta, ne znaju umrežavati, ne odlaze na događaje i što je najvažnije, ne prate kako bi održali svoje odnose s drugim poduzetnicima.

Imajući ovo na umu, uspostavili smo 7 poslovnih klubova u Bukureštu, Konstanci, Cluju, Sibiu, Temišvaru, Londonu i Lisabonu. Važan aspekt u razvoju ELITE POSLOVNIH KLUBOVA bilo je PARTNERSTVO s drugim subjektima za poduzetnike, privrednom komorom, organizacijama, hubovima itd., istovremeno razvijajući lokalno poslovno okruženje, upoznavajući partnere i predstavljajući uspješne lokalne poslovne modele.

---

Izrađena je mrežna platforma za sudjelovanje na događajima:  
[www.elitewomen.org/elite-business-club](http://www.elitewomen.org/elite-business-club).

---

 **Cilj**

Okupljanje poduzetnika kako bi se unutar poslovnih klubova razvile vještine umrežavanja i istovremeno pokazale dobre prakse za poduzetnike kroz prisutnost uspješnih poduzetnika kao govornika i mentora.

---

 **Ciljna skupina**

Žene poduzetnice

---

 **Ključni faktori uspjeha**

- Institucionalni partneri
- Uključivanje lokalnih poduzetnika na događaje
- Korištenje on-line platforme

---

 **Potrebna sredstva**

12.000 €/ 4 događanja/godišnje

---

 **Pokazatelji uspjeha**

- 1280 sudionika
- 256 lokalnih partnera
- 8 ELITE BUSINESS CLUBS
- 200 organizacija članica

**Kontakt:**

Bianca Tudor

E-mail: [bianca.tudor@elitewomen.org](mailto:bianca.tudor@elitewomen.org)

[www.elitewomen.org](http://www.elitewomen.org)

*An entrepreneurial training program for women with tertiary education: "Entrepreneurship is female" (Podjetnost je ženskega spola)*

Program poduzetničkog obrazovanja za žene sa tercijskim obrazovanjem: „Poduzetništvo je žensko“



**Država**

---

Slovenija



**Područje djelovanja**

---

Potrebe za obukom i mjera politike za potporu



**Vrijeme trajanja**

---

2016 – 2018



**Vlasnik**

---

Ministarstvo ekonomskog razvoja i tehnologije i Ministarstvo rada, porodice i socijalnih pitanja Republike Slovenije



**Identificirala**

---

Mariborska razvojna agencija



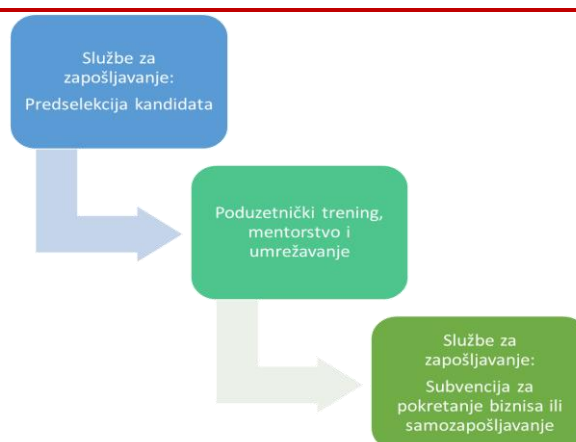
**Opis primjera dobre prakse**

---

Ovaj primjer dobre prakse predstavlja prvi slučaj dvaju odvojenih slovenskih ministarstava koja pripremaju zajedničku podršku ciljnoj skupini na temelju strukture i potreba nezaposlenih.

Zavod za zapošljavanje Slovenije provodi mjere aktivne politike zapošljavanja putem kojih se pružaju subvencije za podršku samozapošljavanju. U okviru radnog plana SPIRIT-a pripremljen je program za poticanje poduzetništva za žene čija implementacija je započeta 2016. godine. Budući da su obje inicijative kompatibilne, čine paket podrške određenoj ciljnoj skupini: nezaposlene žene s tercijskim obrazovanjem.





Program je ponudio 100 sati treninga u obliku modularnih radionica.

U roku od 3 mjeseca nakon zaključenja sudjelovanja u programu obuke, polaznici su dobili subvenciju od 5.000 € za osnivanje vlastitog biznisa i samozapošljavanje. Obuke je organizirao Institut za razvoj porodičnih preduzeća META, koji djeluje od 2001. godine i specijaliziran je za međunarodno mentorstvo i umrežavanje MSP-a. Pokušava razviti platforme za povezivanje lokalnih klubova i mreža barem za velike događaje, kako bi se iskoristilo umrežavanje.

Implementacija primjera dobre prakse osigurana je javnim pozivom, gdje je za provođenje modularnih treninga, prilagođenih posebnim potrebama ciljne skupine, odabrana iskusna nevladina organizacija u području pružanja podrške ženama.

## ➔ Cilj

Oснаžiti nezaposlene žene s tercijsnim obrazovanjem za poduzetništvo kroz 100 sati obuke u obliku 8 modularnih radionica.



## Ciljna skupina

Nezaposlene žene s visokim obrazovanjem



## Ključni faktori uspjeha

- Uključenost
- Odgovornost
- Dostupnost



## Potrebna sredstva

Za treninge: 349.214 €

---

Za subvencije: 5,730.537 €



### Pokazatelji uspeha

---

- 1.352 učenica na programima treninga
- 1.145 subvencija datih samozaposlenim učesnicima

**Kontakt:**

Marlen Skarlovnik

E-mail: [marlen.skarlovnik@gov.si](mailto:marlen.skarlovnik@gov.si)

<https://www.podjetniski-portal.si/podjetnice/programi-podjetniskega-usposabljanja>

## Podjetno v svet podjetništva - Entrepreneurially into The Business World

### Podjetno v svet poduzetništva - Poduzetnički u poslovni svijet



#### Država

---

Slovenija



#### Područje djelovanja

---

Potrebe za treninzima



#### Vrijeme trajanja

---

2014 – 2018



#### Vlasnik

---

Mariborska razvojna agencija i Regionalna razvojna agencija za Korošku d.o.o



#### Identificirala

---

Mariborska razvojna agencija



#### Opis primjera dobre prakse

---

Ovaj primjer dobre prakse predstavlja jedinstvenu kombinaciju privremenog zaposlenja tijekom kojeg se odvija proces osposobljavanja jer je polaznicima osiguran prihod tijekom uspostavljanja početnih poslovnih aktivnosti.

Kroz to vrijeme mreža mentora pružala je i opće treninge i radionice, kao i savjete po mjeri za pojedine učesnike, prilagođene njihovim potrebama. Program se provodio u suradnji sa Zavodom za zapošljavanje Slovenije. Zavod za zapošljavanje sudjeluje u promociji programa osposobljavanja. Oni također osiguravaju člana u Odboru koji bira učesnike zajedno s mentorima MDA i RDA Koroška (5 članova). Objavljuju su pozivi na koje se prijavljuju potencijalni učesnici. Među svim kandidatima prihvaćeno je 10 učesnika po svakom pozivu. Kandidati se prijavljuju slanjem svojih poslovnih ideja, zajedno sa svojom biografijom i poslovnim planom. Poslovne ideje trebale bi biti izvodive i ako je moguće inovativne. Postavljeni pokazatelji rezultata: 30% učesnika će postati zaposleno ili

samozaposleno u roku od jedne godine nakon završetka sudjelovanja u programu.

Tijekom razdoblja od 4 mjeseca svaka polaznica je prošla opsežnu obuku iz područja pripreme poslovnih planova, pripreme poslovnog modela, poslovnog pregovaranja, komunikacije, finansija i marketinga. U razdoblju provedbe PDP-a bilo je 10 poziva za učešće.

Proces selekcije kandidata:



Zapošljavanje i trening :



Ukupan broj sati treninga u 4 mjeseca koje su polaznici prošli: 80 sati. Svaki trening proveden je kao interaktivna radionica, gdje su učesnici bili spremni pokazati svoj vlastiti napredak u osnivanj vlastitog biznisa. Tijekom treninga polaznici su usko surađivali sa svojim mentorima. Mentori su neprestano pratili razvoj učesnika i pomagali im u pronalaženju rješenja za njihove izazove. Mentori prate učesnike na sastanku s potencijalnim klijentima i poslovnim partnerima.

Podrška mentora

Dva interna mentora dostupna 24/7

Eksterni mentori marketing, internacionalizacija, tehnologija

Ponuđene dodatne usluge (budžet po zaposleniku, koristi se za)

Priprema marketing materijala za proizvode/usluge

Uspostavljanje kooperacije sa dobavljačima

Selektiranje i targetiranje kupaca (poslovni sastanci)

Umrežavanje i PR

## Umrežavanje

Kolaboracija između učesnika, ohrabrena od strane mentora

## PR

Promocija Scheme od strane RDA  
Promocija svakog učesnika u medijima uključujući društvene medije

### → Cilj

- povećati poduzetnički potencijal stanovništva identificiranog područja od 9 općina
- smanjiti stopu nezaposlenosti među osjetljivim ciljnim skupinama stanovništva

### 🎯 Ciljna skupina

Nezaposlene osobe s navedenog teritorija

### 🔑 Ključni faktori uspjeha

- model za poticanje poduzetništva
- mentorska shema
- trening program

### € Potrebna sredstva

Ukupni budžet: 2.223.000€  
Budžet po učesniku: 11.465 €

### 📊 Pokazatelji uspjeha

- 200 uključenih osoba
- 91 učesnica pokrenula vlastiti posao

#### Kontakt:

Danijela Kocuvan

Email: [danijela.kocuvan@mra.si](mailto:danijela.kocuvan@mra.si)

<http://www.mra.si/pvsp-za-problemsko-obmo269je.html>

# STUDIJE SLUČAJA



## 6 STUDIJE SLUČAJA

### WWW 4.0 (Austrija)

---

**WWW 4.0** mit Weitblick Weiblich Wirtschaften / "s dalekovidošću ženski posao" pokrenut je u okviru "Women.Life.Regions 2018" (Women Call 2018) i financiran sredstvima regionalnog odjela vlade Štajerske, Austrija. Primatelj Akzente uspješno je implementirao projekat.

Cilj je razviti suradnju (zadrugu) u kojoj se ekonomski aktivne žene u ruralnim područjima zajednički razvijaju i plasiraju na tržište svoje proizvode i usluge.

**WWW 4.0** fokusira se na područja sa ženskom konotacijom, poput prehrane, umjetnosti, proizvodnje hrane, mode, zdravlja i raznih usluga. Posebna pažnja posvećuje se i poljoprivrednom sektoru, jer sve manji broj farmi predstavlja glavni izvor prihoda.

Pokrenut je "online tutorial" za poslovne žene i održano je ukupno 10 redovnih radionica u različitim oblicima. U tom okviru 15 poduzetnica je pohađalo različite radionice i time povećalo svoje poslovne kompetencije. Uz radionice o ekonomskim temama, fokus je bio na "zajedničkom poslu" i kako ga raditi.

Kako bi se stvarno moglo provesti zadružno poslovanje, poduzet je sljedeći korak. Paralelno s razvojem zadružnog okvira, grad Voitsberg imao je ideju o trgovini u središtu grada s regionalnim proizvodima, koju je akzente provela. U sklopu projekta „Preokret“ pokrenuta je Concept-Store „Der Stadtmarkt“ / gradsko tržište s regionalnim budžetom. Žene iz projekta "WWW 4.0" imaju priliku prodavati svoje proizvode u Concept Storeu "Der Stadtmarkt", a također i same voditi posao jedan do dva mjeseca.

Prihod se ostvaruje prodajom vlastitih proizvoda kao i plaćanjem provizije od prodaje ostalih proizvoda. Rad trgovine uglavnom je besplatan za firme - najam i dodatni troškovi financiraju se projektom. U organizacijskom smislu, podržava ih projektni tim organizacije "akzente".

Trenutno je na popisu 13 učesnica koje ekonomski koriste poslovni prostor i rade zajedno s organizatorima. S dodatnih 6 poduzetnica već su održani konkretni razgovori.

**Claudia Wagner "akzente"** je izjavila: *"Drago nam je zbog velikog interesa koji pokazuju kompanije - posebno žene preduzetnice. Ovo naglašava potrebu za*



*podrškom ekonomskim projektima suradnje za mala preduzeća i prilagođavanje pravnog okvira realnosti. Za mnoge lokalne kompanije to je izvrsna prilika da svoje proizvode predstavite većoj ciljnoj grupi. Što se tiče uspješnih poslovnih aktivnosti, pokazalo se da su finansijske mogućnosti i zakonski okviri često prepreka, posebno za mala preduzeća. Postojeći zakonski okviri to otežavaju, posebno u pogledu realizacije zadružnih poslovnih projekata. Očekuju se dugoročno različiti scenariji:*

- 1) Jedna ili više žena preduzetnica preuzimaju gradsku tržnicu same - ali zbog zakonskog okvira za malo poslovanje malo je moguće
- 2) Općina utvrđuje obavezujući godišnji budžet za rad gradskog tržišta i za podršku i podučavanje preduzetnika". © by akzente

### Brigitteina radionica papira

Kao školovani krojač, sa strašću i kreativnošću radim na proizvodnji predmeta. Kao mali biznis, imala sam dobru priliku povećati prepoznatljivost svog imena u regiji i cijenim gradsku tržnicu kao platformu za suradnju s drugim poduzetnicama. Koncept nekoliko linija proizvoda privlači široku publiku kao kupce. © by Brigitte Göbler



### Manuela Tögelhofer - Stick Nadelwerk / igla



Pohađanje radionica i treninga donijelo mi je puno u polju upoznavanja društvenih mreža. Serija radionica "Moja kompanija online" s teorijom i praksom, uključujući online savjetovanje, proširila je moje znanje vezano za digitalizaciju. Razgovori o ekonomskim temama s drugim poduzetnicama vrlo su mi važni - mi smo male kompanije, sve u istoj situaciji i sjajno je kako se možemo međusobno podržavati.

© by Manuela Tögelhofer

**Gradonačelnik Voitsberga, Bernd Osprian:** Osobito u ruralnim područjima, poduzetnice sa svojim ekonomskim aktivnostima, posebno u regionalnoj proizvodnji i trgovini hranom, ali i u kreativnom i zdravstvenom sektoru, važan su dio lanca vrijednosti u našoj regiji.





## Kloko design studio (Bosna i Hercegovina)

Džana Hamedović iz Zenice, Bosna i Hercegovina (BiH) osnovala je dizajn studio "Kloko" koji na tržištu ima zanimljiv proizvod - ergonomске nosiljke za bebe koje se odlikuju atraktivnim dizajnom. Iz ljubavi prema novorođenim bebama i želje da dijete drži u svojoj blizini, dizajnirala je ergonomsku nosiljku za bebe "Kloko", prema najnovijem evropskom standardu za nosiljke za bebe mekog oblika. Njezina nosiljka za bebe nazvana je "Kloko", kao povezanost s klokanom, koji je poznat po tome što svoje mladunce nosi u tobolcu.



U ovom je nosaču dijete postavljeno u anatomske ispravan položaj koji podržava pravilan razvoj kukova i kralježnice. Mekana nosiljka "Kloko" dizajnirana je slijedeći osnovni princip ergonomije - omogućuje idealan položaj bebe. Istovremeno, osobi koja nosi bebu ugodno je i ne ugrožava njezino zdravlje jer nosiljka dobro raspoređuje djetetovu težinu. Ova nosiljka raste s bebom i

koristi se od početka do kraja preporučenog razdoblja nošenja (od 3 mjeseca do 3 godine). Jednostavno ju je postaviti, a dijete se može nositi u dva položaja, sprijeda i straga. 2020. godine studio Kloko predstavio je novi proizvod - elastični šal u omotaču Kloko - u kojem se beba može nositi od dana rođenja.

### Ideja o pokretanju posla i njezino podrijetlo

Džana se kreativnim radom bavi već 20 godina. Dni dizajna je još od fakulteta bio nešto što Džanu ispunjava u slobodno vrijeme, a svoje kreacije je izlagala na raznim modnim događajima, u i van BiH. Donedavno je to bio samo hobi, jer je po struci profesorica engleskog jezika i književnosti, sa 15 godina radnog iskustva u školi.



U vrijeme kada je rodila drugu kćerku, počela je tragati za adekvatnom nosiljkom za bebu, ali nije pronašla ništa što bi zadovoljilo njene potrebe za udobnosti i ergonomijom. S obzirom na njezino iskustvo dizajna i šivanja, odlučila je kreirati nosiljku koji će biti udoban i lak za upotrebu. Nije joj predstavljao problem dizajnirati kako će nosiljka izgledati i kako će biti izrađena. Kada je napravila prvu, ljudi oko nje su se počeli zanimati, pa je izradila još nekoliko modela za prijateljice. To je bila prilika da se proizvod razvija i evoluiru u današnji model. Džana se u svom životu nije bavila poduzetničkim projektima, a nakon 15 godina rada u školi shvatila je da želi izazove i da želi iskoristiti svoje druge talente i potencijale. Logičan je korak bio raditi na polju modnog dizajna i kombinirati zadovoljstvo s poslom. Ističe da u životu želi raditi ono što voli i što je odraz njene ličnosti. „Posao, kojim sam se odabrala baviti, nije posao – to je stil života. Nošenje djece je jedan od osam principa povezujućeg roditeljstva, koje smo odabrali kao pristup koji nam najviše odgovara. Uz to, po prirodi sam vođa, organizator, umjetnik, vizionar, volim učiti i rješavati probleme, a preduzetništvo mi je ponudilo objedinjenje svega toga“, objašnjava Džana.

### YEP podrška poslovanju

„U vrijeme kada sam ušla u pregovore sa jednom fabrikom koja bi izrađivala nosiljke koje dizajniram, desio se YEP Inkubator poslovnih ideja, sveobuhvatni program podrške razvoju poduzetništva koji provodi Projekat zapošljavanja mladih (YEP), a financira Švicarska agencija za razvoj i suradnju. To je bilo pravo vrijeme da se ova priča podigne na viši nivo i da dobijem stručnu podršku koja mi je bila potrebna, s obzirom na to da se nikad prije nisam bavila poduzetništvom“, rekla je Džana. Slijedom toga, odlučila se prijaviti za YEP Inkubator poslovnih ideja, koji joj je ponudio izgradnju poduzetničkih kapaciteta, podršku u izradi poslovnog plana, kao i finansijsku pomoć u stvaranju prototipa i pokretanju posla. „Za mene je posebno važno umrežavanje s ostalim tekstilnim

preduzećima iz YEP Inkubatora poslovnih ideja u 32 lokalne zajednice u BiH i mentorska podrška "naglašava ova mlada poduzetnica i dodaje: "Drago mi je što će YEP inkubator poslovnih ideja biti nastavljen kroz IMPAKT Investment Foundation i pružiti podršku mladim poduzetnicima iz cijele Bosne i Hercegovine".

Od početne ideje do prve proizvodne serije nosiljki za bebe, prošlo je skoro dvije godine, a u uspostavu samog biznisa uloženo je mnogo znanja, ljubavi, truda i rada, posvećenosti detaljima i želja da se na tržište plasira kvalitetan i kompletan proizvod. Uz nosiljku za bebe i "Kloko wrap", na tržište dolaze još dva nova proizvoda ove godine, zajedno s novim



poslovnim prostorom i novim zaposlenicima. Nosači i marame za bebe mogu se naručiti na nekim domaćim i stranim web platformama, kao i putem društvenih mreža. Svakom objavljenom fotografijom Džana stvara zanimljivu priču o nošenju bebe. "Pored promocije naše nosiljke, jako je važno da se promovira pravilno nošenje djece, jer to donosi mnoge emocionalne i fizičke benefite i za dijete, i za roditelja".

Kloko FB <https://www.facebook.com/KlokoBabyCarriers>

Kloko Insta <https://www.instagram.com/klokobabycarriers/>

Kloko OREA <https://www.oreabazaar.com/bs/product/1437/kloko-nosiljka-koja-raste-s-bebom-free-to-grow-baby-carrier>  
[www.impakt.ba](http://www.impakt.ba)

## Moryana Ltd (Bugarska)

---



Credited by BCWT

**Moryana Filipova** - studentica koja je pobijedila na konkursu Entrepregirl vol. 4.0. Bila je šesnaestogodišnja studentica koja je osvojila prvo mjesto na takmičenju mladih žena poduzetnica "Entrepregirl", koje je Bugarski centar za žene u tehnologiji (BCWT) organizirao četvrtu godinu zaredom. Moryana je bila učenica Sofijske modne škole "Maria Louisa" i postala je modni dizajner što joj je oduvijek bio san: *"Moda je sloboda. Omogućava vam da oslobodite sav svoj potencijal i kreativnost kako biste stvorili nešto zaista važno."*

Kolekcija s kojom je Moryana osvojila Entrepregirl vol. nagrada 4.0 nadahnutu je bugarskim folklorom i preuzima elemente tradicionalne odjeće i vezova. Njezina se odjeća već uspješno prodaje na [www.moryana.eu](http://www.moryana.eu). Svojom prvom kolekcijom Moryana je osvojila 13. bugarsku modnu nagradu, sekcija Etno moda. Moryana je odlučila učestvovati u takmičenju Entrepregirl zbog izazova. Željela je čuti stručno mišljenje ljudi koji su etablirani u različitim sferama poslovanja. Povratne informacije koje je dobila o svom projektu bile su izuzetno dragocjene, a uspjela je supostaviti i važne kontakte za budući razvoj svog poslovanja.

Moryana je osvojila prvu nagradu na natjecanju Entrepregirl v. 4.0 - edukativni kurs iz marketinga i menadžmenta. Mlada dizajnerica vjeruje da su dobro poznavanje tržišta i posjedovanje pravih strateških i upravljačkih vještina presudni za stvaranje uspješnog modnog brenda. Stečeno znanje u kombinaciji s

kreativnošću, upornošću i visokim kvalitetom omogućilo bi joj povećanje uspjeha i ulazak na nova tržišta u inozemstvu.

Poruka koju bi željela proslijediti budućim "entrepregirls" je:

*“Najbolje je vrijeme za pokretanje vlastitog biznisa upravo sada. Jer kad sanjate, morate učiniti sve da ostvarite san, a godine su samo brojka.”*



Credited by [www.moryana.bg](http://www.moryana.bg)



## CEDULJA / STICKER (Hrvatska)

---



*„Zovem se **Dunja Amulić**, rođena sam i živim u Zagrebu i majka sam četverogodišnjaka. Imam 35 godina i diplomirala sam na Grafičkom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu, smjer grafička tehnologija. Daljnje obrazovanje na algebri, smjer grafički dizajn, danas me definiralo kao osobu u privatnom i poslovnom životu. Od početka svog radnog vijeka bavila sam se grafičkim dizajnom - u početku honorarni poslovi za male kompanije, obrt i škole, volontiranje u struci, a kasnije puno radno vrijeme u državnoj kompaniji na zahtjevnijim poslovima. 9*

*godina nakon svoje zaslužene diplome osnovala sam brend pod nazivom Cedulja / Sticker. Uzore sam pronašla u ljudima s kojima sam odrasla - u roditeljima. Danas me obrazuju svojim stavovima i mislima, svjesno kao i nesvjesno. Ponosna sam i sretna što imam kombinaciju roditelja poput njih“.*

*„Od trenutka kada sam željela postati majka, moje su oči usput upijale dječje proizvode. Primijetila sam da naljepnice koje vidim na automobilima nisu dovoljno atraktivne da bih jednu od njih zaljepila na svoj automobil. I tako sam odlučila napraviti svoju. Od prvih ideja i skica na računaru, pa sve do danas, prošlo je nešto više od tri godine. Nakon osnivanja Cedulje / Sticker izrađene su samoljepljive naljepnice, a nakon nekoliko mjeseci brend je proširio svoju ponudu magnetnim naljepnicama koje lično koristim. Trenutno se nudi dvadesetak različitih motiva naljepnica“.*

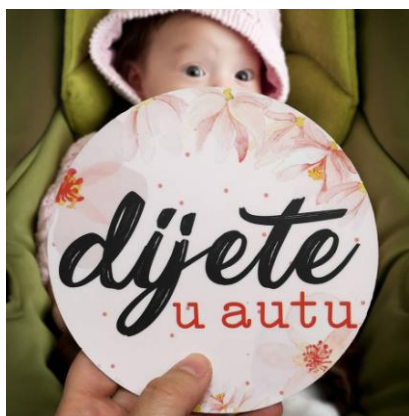
*„Radim sama za Cedulju / Sticker, tako da mi je veliki izazov određivati i postavljati prioritete, organizirati vrijeme, a najveće poteškoće susrećem u području marketinga. Moje je često pitanje kako i koliko često komunicirati s kupcima, te biti umjeren i zanimljiv. Vrlo je malo vremena za obavljanje svih potrebnih aktivnosti vezanih uz Cedulju / naljepnicu, uz redovan posao i četverogodišnjaka, pa vrijeme smatram velikom preprekom za sve ideje koje imam“.*

*„Mala škola poduzetništva za žene, koju je organizirala Međunarodna mreža poslovnih žena, pomogla mi je da uvidim prednosti i nedostatke rada s Card - kako naglasiti prednosti i bolje komunicirati nedostatke. Otvorila mi je vidike o potrebnim radnjama o kojima do tada nisam razmišljala, a koje su važne za pozicioniranje na tržištu, kako pristupiti i komunicirati s kupcima, kako steći nove*

*i brinuti se o postojećim kupcima. Potvrdila je da neke aktivnosti radim dobro i pobudila zanimanje za nove. Poduzimajući nove korake, postignuta je jedna, za sada uspješna suradnja s članicom Ženske mreže. Na treningu je bilo moguće čuti pregršt informacija iz područja u kojima imam manje znanja, a koja su neophodna za poslovanje. Osim samog obrazovanja, korisno mi je povezati se i upoznati sve učesnice i predavače. Uz povećanje znanja o poslovanju, neizbježan je i lični razvoj - svako iskustvo i novi kontakt vrlo su vrijedni. Uspjela sam stvoriti prepoznatljiv, jedinstven i specifičan, iako još uvijek mali brend. U usporedbi s prvim mjesecima poslovanja, Cedulja / naljepnica je puno otvorenija za kupce. Komunicira na pristupačniji način, konkretan je i jasniji. Za sada ispunjavam planirane ciljeve i to je pokazatelj da sam na dobrom putu. Svako zanimanje za objavljivanje Ceduljine priče za mene je uspjeh. Vozeći se gradom vidim naljepnice na automobilima i osjećaj je neopisiv“.*

Cedulja / Sticker je marka koja se bavi proizvodnjom super jednostavnih i praktičnih magnetnih naljepnica za automobile s natpisom „dijete / djeca u autu“. Naljepnice se pričvršćuju lijepljenjem i mogu se ukloniti bez ostavljanja tragova na automobilu. Oznake se također mogu personalizirati s jednim ili više imena. Svaka naljepnica priča svoju priču - onu dječiju. Pristojne, jednostavne, šarene i detaljima prepune naljepnice nalaze se u dvadesetak različitih motiva, što ih čini prepoznatljivima.

*„Naljepnice su osmišljene i proizvedene u Zagrebu odakle i putuju. Svaka kupovina domaćeg proizvoda je pozitivna kritika malom lokalnom proizvođaču i na svakoj kupnji sam iznimno zahvalna“.*

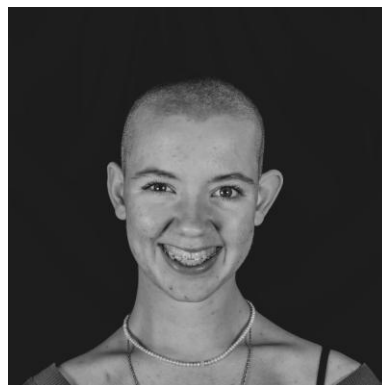


## Dietke Hellwig (Njemačka)

---

Dietke Hellwig - 18-godišnjakinja - *freelancer* je u polju fotografije, snimanja filmova, kreativnog kodiranja i obrazovanja za mlade i medije, koja pohađa srednju školu usmjerenu na dizajn i medijsku tehnologiju. Projekt **Ready to Code** dao joj je samopouzdanje da slijedi vlastite snove i bude osoba koja sada radi kao freelancer.

Njezina strast za programiranjem započela je u kampu programiranja za tinejdžere, u dobi od petnaest godina. Voljela je istraživati ovaj novi oblik kreativnosti i odmah se povezala s tim. Željela je isprobati sve i naučiti sve mogućnosti programiranja. Stoga je odlazila na sve više događaja vezanih za IT, i radovalo ju je prisustvo gotovo svakoj radionici i svakom hackathonu koji je mogla pronaći. Inovativno okruženje IT scene potaknulo ju je da provodi vlastite ideje i započinje male projekte. Na tim je događajima upoznala sve više ljudi koji su joj predstavljali uzor. No s vremenom je primijetila da ne samo položajem uzora, već zapravo gotovo svim položajima u IT-sektoru općenito dominiraju muškarci i da je, očito, neuobičajeno da žena bude zainteresirana za tehnologiju. Iako je imala velikodušnu podršku mnogih, uvijek se osjećala kao da se mora posebno dokazati kako bi je shvatili jednako ozbiljno kao i muškarce.



U 2018. godini je prvi put čula za Ready to Code tijekom njihovog *meet up-a* "Cocktails & Code", još jednog događaja na kojem je mogla steći nove vještine i naučiti nešto novo. Međutim, događaj Ready to Code nudio je i ponešto drugačije: e samo da su bili raznolikiji i otvoreniji, nego nije osjećala kao da mora dokazati da je dovoljno kvalificirana i iskusna. Zajednica ima određene vrijednosti, posebno da svi mogu učiti jedni od drugih i da su dobrodošli svi koji su entuzijastični po pitanju IT i vjeruju u jednakost. The Cocktails & Code *meet up* pružilo joj je priliku da se poveže s ljudima koji su imali inspirativne priče i mogli su se povezati s njezinim naporima i teškoćama, tako da je pronašla uzore s kojima se zapravo mogla i identificirati. Pored službenih radionica na kojima je mogla unaprijediti svoje programerske vještine, svi su joj zaista bili spremni pomoći i podržati je na njenom putu. Naučila je neke poslovne trikove, kao i trikove za prozivanje i rješavanje diskriminacije i rodne nejednakosti prije nego što im se uopće da prostor. Biti dio podržavajuće zajednice kakvu je sagradio project Ready to Code, dao joj je snažan osjećaj sigurnosti i pokazao joj svu važnost postajanja takvih sigurnih prostora. Vidjevši sve te pozitivne rezultate kakve nikad ne bi očekivala, inspiriralo ju je da osigura takav siguran prostor za



druge. I opet je Ready to Code bio uključen u taj korak, jer su tražili žene mentorice za njihov program "dan djevojaka". Počela je održavati radionice za djevojke o razvoju weba i aplikacija. To ju je dodatno ograbilo i potaknulo, jer je shvatila da i ona može inspirirati mlade djevojke da se počnu baviti programiranjem, da započnu vlastite projekte i steknu samopouzdanje. Koncept da se ljudima prvo pruži prostor inspiracije, stjecanje samopouzdanja i mogućnost da isprobaju neke stvari, a zatim neka nadahnu i druge, rezultira ciklusom stalnog međusobnog rasta. Ona vjeruje da će, otvoreni za ovaj rast i nikada ne prestajući raspravljati o raznolikosti, jednog dana IT industrija biti raznolika kao i sama IT. Događaji umrežavanja poput Cocktails & Code natjerali su je da shvati koliko je IT zapravo svestran. Upoznavanje ljudi iz različitih područja informatike nudi raznovrsnu razmjenu. To ju je nadahnulo da i dalje iskušava nove stvari i bavi se s više eksperimentalnih projekata. Video, programiranje, umjetnost, filozofija, fotografija, dizajn i obrazovanje za medije počeli su se preklapati i započela je snimanje filmova slika i snimanje Hackathona, kao supervizor digitalnog alata za sudjelovanje mladih i radeći na alternativnom kratkometražnom filmu koji se temelji na *glitch* umjetnosti i algoritmima. Odjednom su joj se ljudi počeli obraćati s više projekata i činilo se kao da postaje freelancer. Freelancing prati mnogo izazova, pa joj je bio od velike pomoći što se uspjela povezati s drugim freelancerima iz zajednice Ready to Code. Tamo je naučila razgovarati i zalagati se za finansijsku vrijednost svog rada. Jedan od njenih najdražih projekata bila je interaktivna umjetnička instalacija s Generative Design. Za 250. godišnjicu filozofa Georga W. F. Hegela, Hegelov muzej Stuttgart organizirao je dvodnevni događaj kako bi Muzej zaživio. Ona i umjetnica svjetla (light-artist) koju je upoznala na događaju umrežavanja dobili su jednu sobu muzeja i slobodu da je ispune bilo čime što je povezano s Hegelom. Način razmišljanja koji je doživjela u programu Ready to Code izazvao ju je da prihvati nove metode rada i učenja koje bi ovdje mogla primijeniti. Razvili su koncept predstavljanja Hegelovih teorija kroz svjetlosnu umjetnost i algoritam zasnovan na zvuku. Ovaj je projekt bio prilično izazovan u smislu da je to bilo njen prvi angažman u kojem je bila u potpunosti odgovorna za programiranje. Kroz zajednicu Ready to Code uspjela je razmijeniti iskustvo s drugima o zajedničkim poteškoćama programiranja i samostalnog rada. Bez Ready to Code vjerojatno ne bi imala hrabrosti započeti ovaj projekt odakle je mogla prikupiti toliko vrijednih iskustava i novih perspektiva. Iako se često trudila definirati što tačno radi - sada je shvatila da njen rad predstavlja preplitanje različitih područja u kojima ona slijedi vlastita pravila.

## Anita Molnár (Mađarska)

---



**Anita Molnár** preuzela je upravljanje porodičnim biznisom od oca prije desetak godina. Već je dvije ili tri godine bila direktorica kada se prijavila za program mentorstva kojim upravlja Udruženje SEED. Tada je željela steći znanje o svemu onome što je dio toga kako voditi posao, a posebno ju je zanimalo kako žene poduzetnice upravljaju svojim biznisom. Sad zna da se samo na određena pitanja može smisleno odgovoriti.

**Njen biznis je vezan za proizvodnju, uzgoj, preradu i plasiranje začinskih paprika.** Radi se o porodičnoj firmi koju je njen otac osnovao sredinom 90-ih godina. Anita se firmi pridružila 2008. godine. Radeći zajedno s ocem naučila je puno o profesiji i poduzetničkom svijetu. Posebnost njihove

kompanije je što uz svakodnevni rad vode i neprofitni muzej historije paprike koji posjetiteljima predstavlja segedinsku kulturu začinske paprike. Odnosno, bave se i turizmom.

**Inače, ona je prirodno urasla u posao: bilo je savršeno jasno da će - kad za to dođe vrijeme - preuzeti štafetnu palicu od svog oca.**

Anita je dugo radila kao učiteljica, a kasnije je nastavila karijeru u privatnom sektoru. Kada je posao ojačao i kad je shvatila da bi ipak bilo dobro nastaviti ovu priču, ona i njen brat su se dogovorili da će Anita dalje voditi biznis.

Anita je željela znati što više o poslovnim aktivnostima te kako poduzetnice funkcioniraju u svom svijetu? „Zanimalo me kako ljudi slične dobi, posebno žene, upravljaju svojom kompanijom. Zaista sam željela razgovarati o svojim problemima s autsajderima, zaista sam željela da netko izvana pogleda našu kompaniju i da mi kaže šta vide, bilo da su mentori ili mentorirani. Program mentorstva Ugruženja SEED pružio je izvrsnu priliku za ovu svrhu“. Anita nije došla s određenim problemima u program. Zanimali su je svi aspekti vođenja posla: proizvodna tehnologija, upravljanje, trgovina.

**Ako se sada osvrnete unazad, što vam je pružio program mentorstva?**

*„Prvo, dobila sam dvije djevojke s kojima sam još uvijek u kontaktu. Inače, ovo mi je bio prvi program koji sam pohađala i pobudio mi je zanimanje za slične programe i treninge. U ovom je projektu bila izvrsna suradnica, trenerica Zsuzse*

*Bardóczy, konsultantica, specijalistica komunikacija koja je toliko utjecala na mene da sam kasnije pohađala i kurs osposobljavanja i svjesno sam počela tražiti predavanja i programe obuke na temu leadership-a. Vjerojatno mi se toliko svidjelo što je Zsuzsa govorila jer nikada prije nisam bila menadžerica, istovremeno sam morala upravljati ljudima u svom poslu, posebno muškarcima, stoga sam u početku bila vrlo nesigurna, osjećala sam se poput marionete. Njezina prezentacija i trening pomogli su mi da postanem pravi vođa tima". Anita u jednoj rečenici sažima ono što je dobila od mentorskog programa Udruženja SEED: učinio ju je otvorenom za pohađanje daljnjih specifičnih treninga, kao i obrazovnih i profesionalnih programa.*

## Moldovan Brand, Global Success (Republika Moldavija)

---



Sa samo 22 i 18 godina one su već krenule u poslovni svijet. **Violeta i Daniela Basoc**, dvije sestre iz glavnog grada Republike Moldavije - Kišinjeva, pokrenule su posao s tekstilom. Glavni pokretač toga bila je njihova strast za modom, a također i inspiracija koju su dobile od njihove majke, koja je prethodno radila kao dizajnerica u nekoliko lokalnih trgovina i pridonijela razvoju njihovog profinjenog ukusa i ljubavi prema dizajnu.

Dakle, sestre Basoc pokrenule su svoj mali biznis 2012. godine, a aktivnost su započele bez ijednog zaposlenika. U početku su uspostavile suradnju s raznim radionicama, sve do 2016. godine kada su otvorili vlastiti poslovni prostor s dvoje zaposlenika. Kako se povećavao broj narudžbi, tako se povećavao i broj zaposlenih. Kasnije su dvije mlade žene otvorile izložbeni salon u srcu Kišinjeva. Tamo prodaju samo žensku odjeću u širokom asortimanu, poput: ležernih haljina, večernjih haljina, odijela, kombinezona, bluza, suknji, hlača i kaputa.

Zahvaljujući njihovom jedinstvenom pristupu, uspjeh je stigao vrlo brzo. Upravo je stil napravio razliku između artikala prisutnih u to vrijeme na tržištu i onoga što su donijele sestre Basoc. Njihovi proizvodi, pod markom Raquette, skrojeni prema minimalističkom dizajnu, od kvalitetnih materijala, profinjenog kroja i s besprijekornim završnim obradama izražavaju najvišu tačku ženstvenosti. Ubrzo su proširili svoje tržište, izvozeći odjeću u Rumuniju. 2017. godine, mlade su poduzetnice uspjele otvoriti vlastitu trgovinu i u Bukureštu.

Da bi učinkovito vodile posao, dvije su se sestre morale razdvojiti. Jedna je otišla u Bukurešt i tamo upravlja izložbenim salonom, druga je ostala u Kišinjevu, mjestu gdje se proizvodi odjeća Raquette. Brend je osvojio srca hiljada žena, kako iz Moldavije tako i iz inostranstva, a njihove su kolekcije prisutne na raznim modnim događanjima u Milanu i Parizu. Brend ponosno nose i slavne osobe, te je prisutan u nekoliko modnih časopisa, poput Voguea, Harper's Bazaara, Elle, Glamour, Brides.

Međutim, put do međunarodnog uspjeha nije nimalo lak. Mlade žene naišle su na niz poteškoća, posebno zbog njihove mlade dobi, prilikom pregovaranja ili zapošljavanja osoblja. Međutim, ambicijom i strpljenjem prevladale su te prepreke.

U 2018. godini mlade su se poduzetnice prijavile za **program „Women in Business“**, što je jedina financijska podrška koju su koristile. Bila im je to značajna pomoć u poboljšanju i automatizaciji proizvodnog procesa, ali i u promociji njihovog poslovanja i razvoju brenda.

Stoga je Program dao velik doprinos međunarodnom ugledu brenda. Raquette trenutno prodaje proizvode online u Evropi, Velikoj Britaniji i Sjedinjenim Državama. Kompanija je također dobila vjerne kupce u zemljama poput Saudijske Arabije, Australije i Japana. A svaka narudžba s novog odredišta predstavlja i novi uspjeh.





## Ella Botez Gheorghioiu – SIBIU EVENTS (Rumunija)

Ella Botez Gheorghioiu studirala je poslovnu administraciju u turizmu na Univerzitetu „Lucian Blaga”, nakon čega je stekla iskustvo u sektoru turizma i kozmetičkih usluga.

Željela je slijediti svoju strast i pokrenuti vlastiti biznis planiranja događaja. Međutim, suočila se s mnogim problemima i izazovima na svom putu da postane poduzetnica.

Među glavnim problemima i izazovima s kojima se suočavala, izdvojila je sljedeće:

- Nedostatak znanja i vještina potrebnih za izradu proizvoda, poslovanja, marketinga i akcijskih planova
- Nedostatak pozitivnih uzora (žene poduzetnice)
- Nedostatak smjernica i nedostatak poslovnog trenera i mentora
- Nedostatak grupe / sistema podrške (razmjena ideja, razmjena iskustava, emocionalna podrška, itd.)
- Nedostatak poslovnih vještina (računovodstvo, marketing, poslovna komunikacija, prodaja itd.)



Zbog nedostatka znanja i ne znajući odakle početi, izbjegavala je pokretanje vlastite kompanije.

2017. godine vidjela je i odgovorila na oglas za zapošljavanje **ambasadora EBW-a u Sibiuu**. U početku se pridružila klubu kao članica, a kasnije se pridružila i diplomirala u programu obuke direktora kluba.

Tijekom razdoblja treninga započela je **individualni program mentoringa s Biancom Tudor** tijekom 1,5 godine, koji se nastavio i nakon treninga.

Kao članica i kasnije ambasadorica EBW-a, ona je:

- Stekla hrabrost neophodnu da pokrene vlastiti posao
- Svoju strast pretvorila u posao
- Stekla znanje koje je potrebno da se ideja pretvori u proizvod, da se kreira prodajni paket i marketing strategija
- Dobila je pristup programu mentoringa i coachinga
- Dobila je pristup Mastermind grupama za razmjenu iskustava
- Umrežavanje na redovnim poslovnim događanjima
- Dobila je online vidljivost na lokalnom i nacionalnom nivou
- Dobila je neophodno znanje da kreira svoj vlastiti brend

- Dobila je pristup ključnim osobama od interesa u lokalnom i nacionalnom poslovnom okruženju
- Dobila je mogućnost da pribavi posao za svoju tvrtku

Šest mjeseci prije pokretanja svog biznisa bila je upućena i obučena za rad na polju ljepote i kozmetike, međutim nakon što je shvatila da se njena situacija značajno promijenila u odnosu na to kad je u početku pristupila klubu, odlučila je napustiti tadašnji posao, slijediti svoju strast i pokrenuti vlastiti posao.

Trenutno je SIBIU EVENTS dobro poznata kompanija za planiranje događaja, kako onih vezanih za lični razvoj, tako i za poslovne događaje u Sibiu, s lokalnim ugovorima, snažnim brendom i reputacijom kroz udruživanje u EBW SIBIU, kroz članstvo u EBW-u, učešće u klubu, kroz njezino umrežavanje i online marketing aktivnosti, a ponajviše kroz organizaciju visokokvalitetnih događaja.

## NASTJA VERDNIK – "HOV - HOV" - Prva pekara za pse u Sloveniji (Slovenija)

Nastja Verdnik (1987.) vlasnica je prve pekare za pse u Sloveniji »HOV - HOV«, u kojoj peku zdravu i prirodnu hranu za kućne ljubimce. Njihova najveća prednost je što koriste zdrave sastojke, inovativni su, fleksibilni i prate potrebe tržišta. To je glavni razlog što su se održali tijekom vremena. Imaju također i ciljeve i deje za budućnost.



Photo by Nastja Verdnik



Nastja Verdnik započela je posao 2013. godine. Sada ima dvije trgovine u Sloveniji - u Mariboru i Ljubljani, te franšize u Zagrebu, Beogradu i Bratislavi, dok istovremeno njezina kompanija surađuje s velikim distributerima

široj Evropi. Trenutno ima 2 dugogodišnja zaposlenika i 6 učenika, a u vrijeme veće proizvodnje u kompaniji, zaposli i dodatne 3 do 4 osobe.

*"Radite sa srcem i volite ono što radite. Jer kada se pojave problemi, moći ćete ih lakše riješiti",* kaže Nastja.

<https://www.pasjapekarna.com/>

Priča je započela kad je Nastjino štene jelo pseću hranu i imalo problema. Prvo mu je pripremala zdrave stvari. **Kako nije mogla naći posao, iskoristila je priliku i učestvovala u poduzetničkom programu »Poduzetnički u poslovnom svijetu«, koji provodi Razvojna agencija Maribor, i stekla je uvide u poduzetnički svijet.**

Tijekom razrade svoje poslovne ideje bila je zaposlena u Razvojnoj agenciji Maribor gdje je s njom svakodnevno surađivao poslovni mentor, zajedno sa seminarima i radionicama s različitih poslovnih gledišta - od poslovne ideje do profitabilnog poslovanja. Program je trajao četiri mjeseca. Glavna prekretnica bila je trgovina koju je otvorila nakon završetka kursa. U početku je željela brinuti

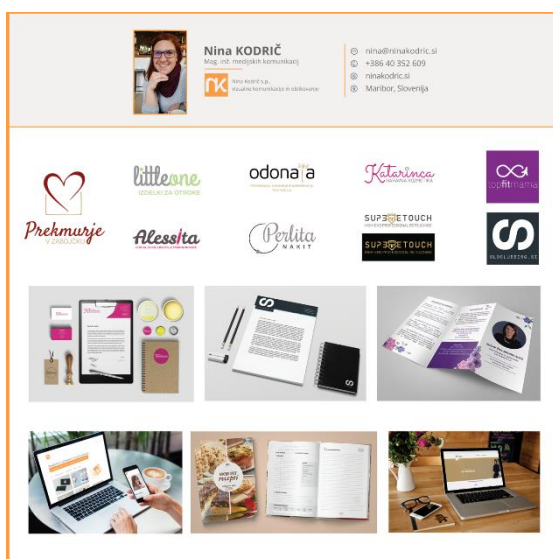


samo o sebi i majci, no zapošljavanje drugih ljudi bila je nužnost, ali i velika odgovornost. Iako je svoje poslovanje započela naslijepo, uspješno je prevladala zakonodavne (nedostatak propisa za pseće kolačiće) kao i finansijske prepreke. *"Država bi mogla olakšati novoosnovanim preduzećima, posebno u prve dvije godine, kada nisu u stanju prikazati dobre finaneijske rezultate i moraju se usredotočiti na razvoj proizvoda"*, zaključuje Nastja, ponosna slovenska mlada poduzetnica.

## NINA KODRIČ – GRAFIČKA DIZAJNERICA I ŠTOVATELJICA LIJEPIH STVARI (Slovenija)

*"Jednostavno budite hrabre i NAPRAVITE prvi korak!"*

Photo by Nina Kodrič



Nina Kodrič (1990) grafička je dizajnerica i štovateljica lijepih stvari. Magistrirala je na polju medijske komunikacije. Posvećuje se svom poslu i povezuje svoju stručnost s malo vlastite posebnosti u proizvode i projekte kojima se bavi. Uz kreativnost, jednostavnost i ushićenje, ona osigurava da vaša ideja ugleda svjetlo dana. Ima svoju kompaniju od januara 2018. godine. <https://ninakodric.si/>

Tijekom magistarskog studija na Elektrotehničkom fakultetu u Mariboru, gdje je studirala grafički dizajn, učestvovala je u programu "Poduzetništvo je žensko". U

programu koji organiziraju Zajednica slovenskih poslovnih žena (<https://skupnost-podjetnic.si/>), Spirit Slovenia (<http://www.spiritslovenia.si>), Privredna komora Slovenije (<https://www.gzs.si>) i drugi partneri, ne samo da je dobila uvid u to što znači biti poduzetnik, već je dobila sve potrebne informacije, kao i vještine tijekom mentorskog programa i radionica.

Dobila je više od 100 sati edukativnog programa o različitim temama (postupak registracije i različiti pravni oblici preduzeća, računovodstvo i porezi, zakon, brendiranje i promocija, vlastita vrijednost, cijene proizvoda i usluga, važnost umrežavanja itd.). Konačna odluka da postane poduzetnica došla je jer je bila vezana ugovorom sa Zavodom za zapošljavanje Slovenije, gdje je dobila subvenciju od 5.000,00 EUR za osnivanje vlastite kompanije.

Rekla je samoj sebi: *"Iskoristit ću ove dvije godine i dati sve od sebe da uspijem"*. Kako kaže, također je bilo važno imati podršku mreže drugih poduzetnica Zajednice slovenskih poslovnih žena u kojoj članice već vode vlastiti posao i mogu pomoći savjetima ako nešto ne bude išlo kako je planirano. Ima i veliku podršku djeda, koji je također dugo godina bio poduzetnik. Njegov je savjet bio da uz dobru volju i hrabrost čovjek može savladati sve prepreke. I to pokušava imati na umu svaki dan kada radi kod kuće, pokušavajući doći do svojih klijenata putem web stranice i također putem društvenih mreža. Njezin angažman, predanost i zadovoljni kupci daju smisao njenom životu grafičkog dizajnera.