

# MANUALUL DE BUNE PRACTICI

Sustinerea Antreprenoriatului Feminin  
in Regiunea Dunarea



|                     |  |
|---------------------|--|
| <b>Document ID:</b> | D.4.1.3 Manualul de Bune Practici  |
| <b>WP, Act.:</b>    | WP 4 Nevoi si oportunitati<br>Act. 4.1: Identificarea bunelor practici in sustinerea tinerelor antreprenoare   |
| <b>Authors</b>      | <p>Mariya Zlateva<br/>(Agentia Regionala de Antreprenoriat si Inovatii - Varna, Bulgaria)</p> <p>Claudia Krobath (Regiunea de Inovatie Syria Ltd, Austria)</p> <p>Sandra Mur (Parcul Tehnologic Varazdin Ltd, Croatia)</p> <p>Lisa Zordel (bwcon Ltd, Germania)</p> <p>Nora Mezofi (Universitatea din Pannonia, Ungaria)</p> <p>Iulian Groposila (Asociatia "Patronatul Intreprinderilor Mici si Mijlocii Constanta", Constanta, Romania)</p> <p>Amna Potočnik (Agentia de Dezvoltare Maribor, Slovenia)</p> <p>Melika Husić-Mehmedović, Maja Arslanagic-Kalajdzic, Lejla Turulja and Amra Kapo ( School of Economics and Business, Universitatea din Sarajevo, Bosnia si Herzegovina)</p> <p>Silvia Cangea (Organizatia pentru Dezvoltarea Sectorului Intreprinderilor Mici si Mijlocii, Republica Moldova)</p> |
| <b>Date:</b>        | Sept.2020  |

## Contents

|   |   |    |
|---|---|----|
| 1 | ABREVIERI SI GLOSAR DE TERMENI  | 4  |
| 2 | SCOPUL DOCUMENTULUI   | 5  |
| 3 | INTRODUCERE   | 6  |
| 4 | METODOLOGIA APLICATA  | 8  |
| 5 | BUNE PRACTICI PENTRU SPRIJINIREA TINERELOR<br>ANTREPRENOARE   | 13 |
|   | Apelul Femeilor 2018  | 14 |
|   | Incubatorul de Idei de Afaceri YEP (Proiectul de Angajare a Tineretului)  | 16 |
|   | Gala Entrepregirl   | 18 |
|   | Mica scoala de antreprenoriat pentru femei  | 20 |
|   | Ready to Code – Instruirea fetelor si femeilor in programare 22   |    |
|   | Budapest Bank, Springboard – Programul „Finanțe pentru femei”<br>dezvoltarea competentelor femeilor antreprenoare | 24 |
|   | Programul Pilot „Women in Business”   | 26 |
|   | Cluburile Nationale si Internationale Elite Business  | 28 |
|   | Un program de instruire antreprenoriala pentru femei cu educatie terciara<br>„Antreprenoriatul este feminin”      | 30 |
|   | Podjetno v svet podjetništva - Intreprinzator in Lumea de Afaceri   | 33 |
| 6 | STUDII DE CAZ   | 37 |

## 1 ABREVIERI SI GLOSAR DE TERMENI

|       |  |
|-------|--|
| BWCON | Bwcon GmbH   |
| BP    | Bune practici  |
| CAF   | Centru de Antreprenoriat Feminin                                 |
| IRS   | Regiunea de Inovare Styria Ltd                                   |
| ME    | Ministerul de Economie al Bulgariei                              |
| MRA   | Agentia de Dezvoltare Maribor                                    |
| PBN   | Asociatia Retelei de Afaceri Pannon                              |
| PIMM  | Patronatul Intreprinderilor Mici si Mijlocii Constanta           |
| ODIMM | Organizatia pentru Dezvoltarea Intreprinderilor Mici si Mijlocii |
| RAPIV | Agentia Regionala pentru Antreprenoriat si Inovatii - Varna      |
| SEBS  | Scoala de Economie si Afaceri din Sarajevo                       |
| SGZ   | Camera de Comert si Industrie din Stajerska                      |
| ETE   | Eveniment Transnational de Educatie                              |
| TPV   | Parcul Tehnologic Varazdin Ltd.                                  |
| UOC   | Universitatea Ovidius Constanta                                  |
| UP    | Universitatea din Pannonia                                       |
| VFU   | Universitatea Libera din Varna „Chernorizets Hrabar”             |
| TFA   | Tinere Femei Antreprenoare                                       |

## 2 SCOPUL DOCUMENTULUI

Acest document este bazat pe metodologia urmarita de proiectul WOMEN IN BUSINESS pentru analiza, selectie, descriere si evaluare a Bunelor Practici (BP). WOMEN IN BUSINESS urmareste sa dezvolte, printr-un proces mutual de educatie, modele inovative de instruire care vor fi unelele principale pentru sprijinirea tinerelor femei antreprenoare (TFA) si va fi partea principala a Centrelor de Antreprenoriat Feminin (CAF). Pe de alta parte, BP validate vor reprezenta baza pentru dezvoltarea Agendei de Politici Publice cu recomandari pentru politici publice.

Prima parte a Manualului de BP descrie metodologia folosita de toti partenerii de proiect (PP) pentru identificarea, selectia si descrierea BP pentru sprijinirea TFA in cele 9 tari ale PP. A doua parte, ofera o descriere a celor 10 BP pentru sprijinirea TFA evaluate de PP si validate de catre Consiliul Consultativ.

BP sunt afisate in ordina alfabetica a tarilor in care au fost identificate si numerotate intern pentru fiecare tara. Mai multe detalii despre toate cele 43 de BP sunt prezentate in Baza de Date cu BP disponibila pe pagina de internet a proiectului:

<http://www.interreg-danube.eu/approved-projects/women-in-business/section/good-practices-database> incluzand urmatoarele aspecte:

- titlul BP
- detinatorul BP
- durata BP
- link catre obiectivele proiectului
- scopul BP
- grupurile tinta
- descrierea BP
- resursele necesare pentru implementarea BP
- rezultatele care dovedesc succesul BP
- potential pentru instruire sau transfer
- date de contact ale detinatorului BP

BP pentru sprijinirea TFA sunt identificate pe baza unor criterii definite in comun. In acelasi timp, pe parcursul evenimentelor de instruire se obtine un anumit nivel de intelegere ale BP selectate. Cele mai bune dintre acestea sunt validate in cadrul evenimentelor transnationale de proiect si vor fi incluse in Manualul de BP ce va oferi o baza de cunostinte pentru dezvoltarea Agendei de Politici Publice.

BP este un plus de valoare pentru organizarea evenimentelor și implică identificarea activităților care trebuie făcute pentru a menține un eveniment în condiții bune și pentru a asigura că acele activități vor fi efectuate în mod regulat și consecvent.

### 3 INTRODUCERE

Proiectul DTP2-048-1.2 WOMEN IN BUSINESS – Sprijinirea Antreprenoriatului Feminin în Regiunea Dunărea este co-fințat din Fondurile Uniunii Europene (ERDF, IPA, ENI) în Apelul 2 de propuneri al Programului Transnațional INTERREG Dunărea 2014-2020.

Acesta urmărește să stimuleze tinerele femei cu idei inovative să își înceapă o afacere sau să-și dezvolte propria afacere pentru a obține succes pe piață prin intermediul diferitelor abordări pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale și inovații sociale, prin crearea Centrelor de Antreprenorial Feminin și dezvoltarea modelelor inovative de instruire.

Consortiul proiectului este alcătuit din 14 parteneri de proiect din 9 țări din Regiunea Dunărea și reunește la nivel național și regional organizații publice și private, dar și universități.

#### **Partener Principal**

- Agenția Regională pentru Antreprenoriat și Inovație – Varna, Bulgaria

#### **Parteneri ERDF**

- Regiunea de Inovație Styria LTD, Austria
- Universitatea Liberă din Varna “Chernorizets Hrabar”, Bulgaria
- Parcul Tehnologic Varaždin Ltd, Croatia
- bwcon GmbH, Germania
- Agenția de Dezvoltare Maribor, Slovenia
- Camera de Comerț și Industrie din Stajerska, Slovenia
- Asociația Rețelei de Afaceri Pannon, Ungaria
- Universitatea din Pannonia, Ungaria
- Patronatul Întreprinderilor Mici și Mijlocii Constanța, România
- Universitatea OVIDIUS Constanța, România

#### **Partener IPA**

Proiect co-fințat din Fondurile Uniunii Europene (ERDF, IPA, ENI) / Project co-funded by European Union Funds (ERDF, IPA, ENI)

- Scoala de Economie si Afaceri, Universitatea din Sarajevo, Bosnia si Herzegovina

### Partener ENI

- Organizatia pentru Dezvoltarea Intreprinderilor Mici si Mijlocii, Republica Moldova

### Partener Asociat

- Ministerul Economiei, Bulgaria

In faza de dezvoltare a proiectului WOMEN IN BUSINESS, partenerii au definit urmatoarele probleme principale cu care se confrunta femeile cand doresc sa isi inceapa sau sa isi dezvolte o afacere:

- Obstacole contextuale – stereotipuri despre femei, gandiri traditionale despre rolul femeii in societate;
- Obstacole economice – dificultati in accesarea surselor de finantare mai ales in sectorul tehnologic si al stiintei;
- Obstacole soft – lipsa accesului la suport si retele relevante pentru afaceri, lipsa instruirii in afaceri, lipsa competentelor personale/antreprenoriale, etc.

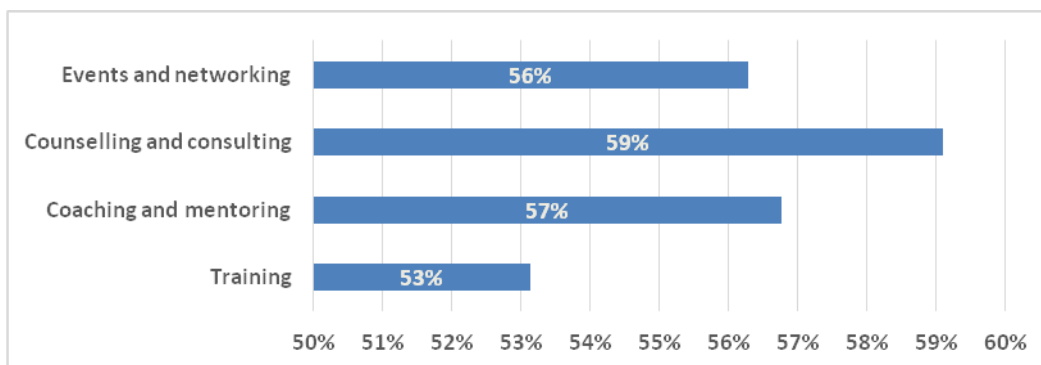
Conform rezultatelor sondajului realizat în legatura cu dezvoltarea Studiului Transnational privind Starea Curenta a TFA ce acopera 9 tari PP – Austria, Bosnia si Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Germania, Ungaria, Moldova, Romania si Slovenia, cele mai mari 5 bariere in a deveni sau a fi antreprenoare in acele tari sunt:

1. Lipsa economiilor;
2. Dificultati in accesarea finantarii si taxe ridicate;
3. Lipsa informatiilor privind deschiderea unei afaceri;
4. Lipsa competentelor antreprenoriale;
5. Incertitudine fata de viitor in cazul in care isi deschid propria afacere (lipsa increderii de sine).

**Cele mai importante bariere privind competentele necesare este lipsa informatiilor privind deschiderea unei afaceri, urmata de lipsa competentelor antreprenoriale.** In mod surprinzator, respondentii nu considera gandirea traditionala fata de rolul femeii in societate ca o bariera importanta. Cea mai mare **bariera “soft” pentru acestea este incertitudinea fata de viitor in cazul in care isi incep propria afacere**, urmata de **riscul pierderii echilibrului dintre viata personala si munca.**

Respondentele au avut oportunitatea de a selecta ce tip de suport prefera pentru a isi imbunatati competentele antreprenoriale. Acestora le-a fost oferita optiunea de a alege dintre training, coaching si mentorat, consultanta si consiliere, evenimente si networking, fiind posibil sa aleaga mai multe optiuni.





Majoritatea femeilor au spus ca au nevoie de consultanta si consiliere, in timp ce training-ul a fost clasat cel mai putin important dintre cele 4. Insa, mai mult de 50% dintre femeile respondente au nevoie de toate aceste forme de asistentă pentru o incercare antreprenoriala.

Cand vine vorba de training, majoritatea respondentelor au ales una sau doua arii pentru imbunatatire pe viitor. Nesurprinzator, **finantarea si bugetarea sunt categoriile in care majoritatea respondentelor ar vrea sa creasca**, inasa, alte categorii, precum **management, marketing, contabilitate, antreprenoriat si social media in business** au fost si acestea identificate ca zone cu potential impact in timpul instruirii. Este, de asemenea, interesant de observat ca in acest aspect al chestionarului nu au fost observate diferente semnificative in randul diferitelor grupuri de tari.

Din cele 13 arii de business sugerate, respondentele au ales 8 ca fiind cele mai interesante. Importanta social media in business, fiind unul din domeniile de afaceri emergente, a fost bine recunoscut de catre respondente, ca fiind una dintre cele mai importante categorii pentru cariera lor antreprenoriala. Respondentele au mai identificat si cresterea personala, scrierea si gestionarea stresului si negocierilor ca abilitati foarte importante necesare in carierele lor.

## **4 METODOLOGIA APLICATA**

Intregul proces de cautare a BP potrivite a fost aprobat de catre toti PP si definit in Ghidul de Bune Practici. Acesta este impartit in diferite capitole:

1. Definirea campului de aplicatie si target-ul job-ului
2. Analiza starii curente in tarile/regiunile PP
3. Definirea nevoilor si prioritatilor nationale / regionale in campul de aplicatie
4. Identificarea, colectarea si descrierea BP



### 5. Evaluarea BP in functie de nevoile definite

Primele 3 puncte sunt legate de implementarea muncii preliminare a PP bazate pe rezultate sondajului si interviurile facute in relatie cu dezvoltarea Studiului Starii Curene Transnatioanle a TFA.

Toate practicile identificate de catre PP in cadrul WOMEN IN BUSINESS ar trebui sa respecte urmatoarea definitie, asa cum s-a stabilit in Ghidul Bunelor Practici: *“Bunele Practici sunt initiative i.e. metodologii, proiecte, procese si tehnici, care s-au dovedit a fi de succes si au potentialul de a fi transferate in arii geografice diferite. O BP este dovedita ca fiind de succes atunci cand a obtinut deja rezultate tangibile si masurabile in atingerea obiectivelor specifice”.*

Prin urmare, o practica pentru a fi clasificata ca BP, ar trebui sa fie:

- ✓ **Relevanta** campului de aplicatie si obiectivele proiectului WOMEN IN BUSINESS;
- ✓ **Semnificativa** dintr-o perspectiva anume (impact, metodologie, proces, inovatie, etc.);
- ✓ **Transferabila** (i.e. efectiv fezabila in alte conditii locale).

Este important de mentionat ca succesul unei BP poate fi determinata atunci cand practica este incheiata si verificata. Insa, in unele situatii o actiune in curs poate fi considerata ca o BP, atunci cand macar un obiectiv partial a fost realizat si exista dovezi privind succesul acesteia.

Un alt concept important este transferabilitatea bunei practici. Este important de subliniat ca nici o BP nu poate fi pur si simplu replicata deoarece aceasta este specifica propriului mediu: prin urmare fiecare BP trebuie sa fie evaluata din punct de vedere al relevantei catre prioritatile, eficienta si transferabilitatea nationala / regionala. Din aceste motive, descrierea BP ar trebui sa includa elementul necesar pentru a putea fi facuta evaluarea BP ca atare.

Scopul principal al activitatii BP este dublu:

- (1) a investiga masurile care sunt oferite tinerelor femei din punct de vedere al sprijinirii antreprenoriatului si definirea elementelor de transferabilitate
- (2) obtinerea unei mai bune intelegere asupra eficientei schemei din perspectiva IMM-urilor.

Obiectivele educationale pot acoperi o gama de diferite tipuri de rezultate educationale dorite:

- Competente personale transferabile includ competentele personale si inter-personale; acestea cuprind si majoritatea competentelor de "Intreprindere";

- Cunoștințe și competențe conceptuale numite și “metodologice”;
- Înțelegerea și cunoașterea subiectului;
- Competențe specifice;
- Motivație și atitudini.

O identificare precisă a BP este de o importanță uriașă pentru succesul procesului deoarece BP selectate, analizate, descrise și evaluate corespunzător, reprezintă baza elaborării modelelor de training și recomandărilor legislative prin Agenda de Politici Publice.

Au fost folosite mai multe metode pentru identificarea unei potențiale BP: literatură și internet, conferințe, cunoștința directă, interviuri cu experți și stakeholderi, existența bazei de date. Identificarea BP a implicat un proces îndelungat și de investigație, desfășurat progresiv, folosind diferite linii și elaborând pas-cu-pas informațiile adunate. Pentru a obține suficiente cunoștințe a BP sunt necesare informații detaliate, deși detaliile nu sunt mereu disponibile în literatură /pe internet, astfel încât contactul direct cu dezvoltatorii /proprietarii BP să fie inițiat de către PP.

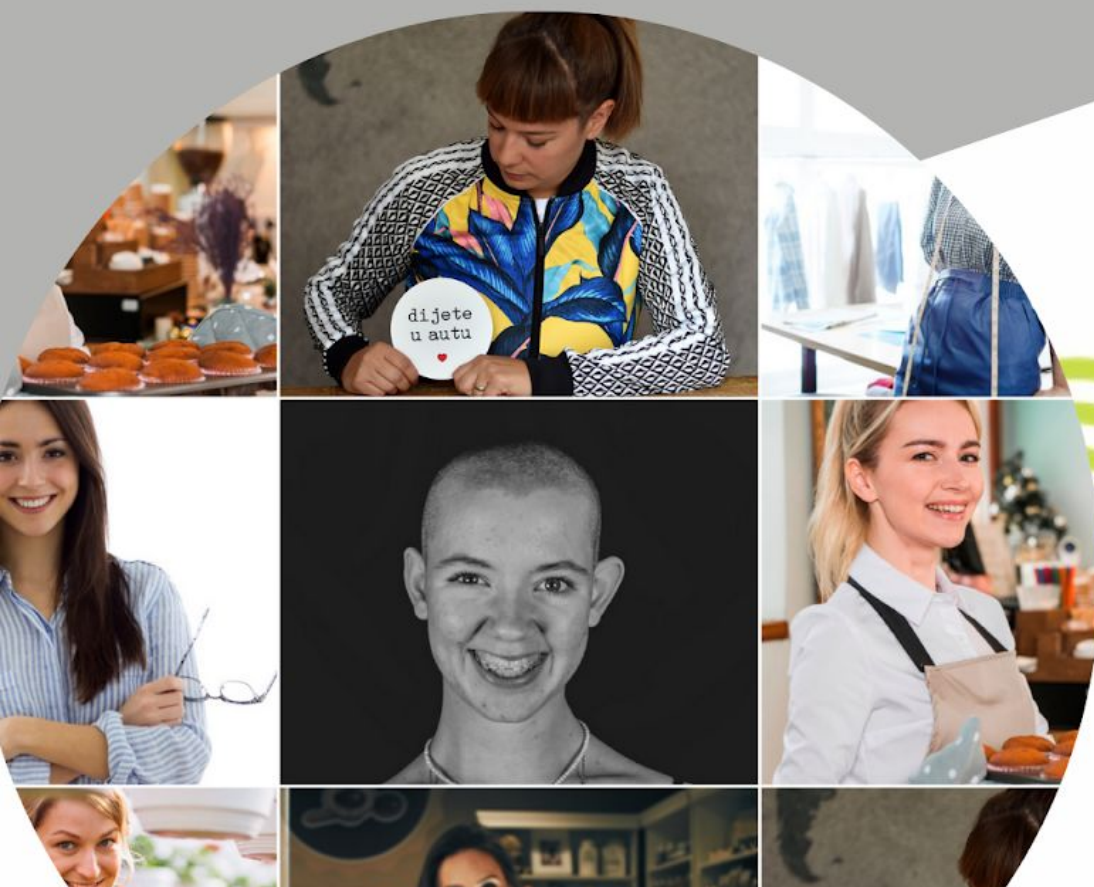
Toți PP au identificat **43 Bune Practici** pentru instruirea transnațională. Majoritatea dintre acestea au fost prezentate în cadrul celor 6 Evenimente Transnaționale de Instruire organizate în diferite țări PP.

Bunele practici au fost comparate pentru a le identifica pe acelea care au fost cele mai eficiente în sprijinirea TFA. Elementele care au fost luate în considerare pentru a verifica dacă acestea se ridică la nivelul așteptărilor:

- **Relevanța BP prezentată față de nevoile și barierele naționale / regionale** – este accentuat faptul că evaluarea utilității și relevanței fiecărei BP poate fi diferită în funcție de prioritățile și nevoile identificate în fiecare țară / regiune.
- **Semnificația impactului BP** – impactul factorilor poate varia de la o BP la alta BP în cadrul proiectului, însă întrebarea în spatele acestui criteriu ar trebui să fie: care părți din TFA au fost cu adevărat afectate de BP? Poate fi măsurat impactul pe acest grup țintă?
- **Nivelul inovatiei BP** – față de starea curentă a țărilor / regiunilor partenerilor
- **Eficiența și eficacitatea BP** – acest concept este o măsură referitoare la cum și în ce măsură a atins BP rezultatele dorite față de resursele alocate.
- **Transferabilitatea BP** – i.e. posibilitatea tangibilă de a transfera conceptele ce caracterizează BP în mediul țărilor și regiunilor partenerilor.

Procesul de evaluare pentru fiecare BP a fost derulat după fiecare ETE prin completarea părții C. Evaluarea BP prezentate față de nevoile

# CELE MAI BUNE PRACTICI IN SUSTINEREA ANTREPRENORIALULUI FEMININ





## 5 BUNE PRACTICI IN SUSTINEREA ANRTEPRENORIATULUI FEMININ

| No | Numele BP  | Detinatorul BP   | Tara                  |
|----|--|--|-----------------------|
| 1  | Apelul Femeilor 2018   | Guvernul Stiriei   | Austria               |
| 2  | Incubatorul de Idei de Afaceri YEP (Proiectul de Angajare a Tineretului)                                       | GOPA mbH – Birou reprezentativ in B&H / Proiectul de Plasare a Fortelor de Munca Tinere finantat prin Ambasada Elvetiei      | Bosnia si Herzegovina |
| 3  | Gala Entrepregirl  | Centrul Bulgar al Femeilor in Tehnologie   | Bulgaria              |
| 4  | Mica scoala de antreprenoriat pentru femei   | Reteaua de Afaceri a Femeilor Internationale   | Croatia               |
| 5  | Ready to Code – instruirea fetelor si femeilor in programare   | Ready to Code e.V  | Germania              |
| 6  | Budapest Bank, Springboard – Programul „Finanțe pentru femei” dezvoltarea competentelor femeilor antreprenoare | Dezvoltarea Economica a Micii Intreprinderi (SEED)   | Ungaria               |
| 7  | Programul Pilot „Women in Business   | Organizatia pentru Dezvoltarea Sectorului Intreprinderilor Mici si Mijlocii (ODIMM)  | Moldova               |
| 8  | Cluburile Nationale si Internationale Elite Business   | Elite Business Women (EBW)   | Romania               |
| 9  | Un program de instruire antreprenoriala pentru femei cu educatie tertiara „Antreprenoriatul este feminin”      | Ministerul Dezvoltarii Economice si al Tehnologiei, Ministerul Muncii, Familiei si Relatiilor Sociale din Republica Slovenia | Slovenia              |
| 10 | Podjetno v svet podjetništva - Intreprinzator in Lumea de Afaceri  | Agentia de Dezvoltare Maribor si Agentia Regionala de Dezvoltare pentru Koroška  | Slovenia              |

### Apelul Femeilor 2018



**Tara**

**Austria**

Proiect co-finantat din Fondurile Uniunii Europene (ERDF, IPA, ENI) / Project co-funded by European Union Funds (ERDF, IPA, ENI)

Pagina 13 din 61

 **Aria de activitate**

---

**Politica publica pentru suport**

 **Durata**

---

**2018 – în curs**

 **Detinator**

---

**Guvernul Styriei**

 **Identificata de**

---

**Regiunea de Inovatie Styria LTD**

 **Descrierea bunei practici**

---

Apelul “Women.Life.Regions 2018” (Apelul Femeilor 2018) este menit sa contribuie catre evidentierea in lumina corecta a diferitelor modele de viata ale femeilor, sa influenteze in mod pozitiv cadrul conditiilor minime de trai la nivel regional, sa determine o dezvoltare mai diversificata si perspective de viitor, sa reduca inegalitatea in venit si sa imbunatateasca integrarea sociala si politica a femeilor in regiunile din Styria.

Pentru a continua dezvoltarea regiunilor din Styria, a intari competitivitatea regiunilor din Styria si a creste valoarea adaugata in regiuni este necesar sa se pastreze tineretul, si in mod special femeile, in regiune. Contributia este pentru continuarea dezvoltarii posibilitatii de reconciliere a vietii de familie cu cea de munca si de a le sprijini independenta economica a acestora.

Finantarea, in mod special reprezinta cel mai des un obstacol major pentru antreprenoare si exista o lipsa a programelor de suport personalizate pentru femei. Apelul sprijina femeile in implementarea proiectelor concrete cu finantare corespunzatoare.

 **Scop**

- 
- o Sa asigure participarea femeilor in forta de munca regionala
  - o Sa creasca proportia femeilor in calitate de personal profesional si managerial
  - o Sa egaleze diferenta de venit dintre barbati si femei
  - o O mai buna reprezentare a femeilor in institutiile decidente

---

 **Grup tinta**

Autoritati locale, entitati legale, parteneriate si parteneriate de drept civil.

---

 **Factori cheie ai succesului**

- o "Apelul" este deschis fata de diferite idei regionale ale femeilor ce se pot materiaiza.
- o Perceptie pozitiva a mecanismelor de finantare

---

 **Resurse necesare**

1,000,000 €

Tipuri de proiect si intensitatea finantarii:

- Proiectul de tipul A: Pana la 70% finantare pentru implementarea proiectelor regionale fezabile, precum modele de initiative si proiecte pilot cu costuri totale de proiect mai mari de 10,000 € si cu o finantare maxima in valoare de 150,000 €.
- Proiectul de tipul B: Proiecte mici cu costuri totale de proiect de pana la 2,500 €. Rata de finantarii este maxima 100%.

---

 **Dovezi ale succesului**

27 de proiecte contractate pentru un total de 1,000,000 €

**Contact:**

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)

**Incubatorul Ideilor de Afaceri YEP (Proiectul de Angajare a Tineretului)**

---

 **Tara**

**Bosnia si Herzegovina**

Proiect co-finantat din Fondurile Uniunii Europene (ERDF, IPA, ENI) / Project co-funded by European Union Funds (ERDF, IPA, ENI)



 **Aria de activitate**

---

**Nevoi de instruire**

 **Durata**

---

**2018 – în curs**

 **Detinator**

---

**GOPA mbH – Birou reprezentativ în B&H / Proiectul de Plasare a Fortelor de Munca Tinere finanțat prin Ambasada Elvetiei**

 **Identificat de către**

---

**Scoala de Economie și Afaceri, Universitatea din Sarajevo**

 **Descrierea bunei practici**

---

Proiectul de Angajare a Tineretului (YEP) este implementat de către compania germană GOPA mbH și finanțată de către Agenția Elvetiană pentru Dezvoltare și Cooperare.

Acesta include cooperarea strategică cu 32 de comunități locale din B&H și 6 servicii publice de ocupare a forței de muncă, cu scopul de a dezvolta un mediu antreprenorial stimulant, care urmează să creeze o serie de locuri de muncă de calitate prin auto-angajare.

YEP se angajează să:

1. Dezvolte metodologie și conținut sau un program specific de instruire antreprenorială pentru Ideile de Afaceri din Incubatorul YEP
2. Coordoneze la nivel general activitățile
3. Asigure disponibilitatea experților și resursele materiale pentru instruire și mentorat
4. Furnizeze resurse financiare pentru suport tehnic și start-up-uri
5. Furnizeze suport pentru expertiză și mentorat (inclusiv ambalaj promoțional) după procesul de înregistrare a afacerii

Comunitatea locală se angajează să:

1. Coordoneze și să asigure acces la resursele administrative și logistice în comunitățile locale specifice
2. Ofere suport logistic și participare profesională în programele de mentorat
3. Promoveze public programul
4. Furnizeze suport financiar

Serviciul Public de Plasare a Fortelor de Muncă se angajează să:

- 
1. Promoveze public programul
  2. Monitorizeze rezultatele
  3. Participe profesional la mentorat si instruire, precum si a lua parte la prezentarea si sustinerea ideilor de afaceri

### **Scop**

- 
- o Consolidarea sistemelor de sprijin pentru antreprenoriat;
  - o Cresterea numarului si competentelor antreprenorilor care lanseaza noi proiecte de afaceri sau dezvolta un start-up;
  - o Imbunatatirea mediului pentru lansarea unei afaceri noi in Bosnia si Herzegovina

### **Grup tinta**

---

Proiectul este deschis catre toate persoanele interesate, insa tinerele femei sunt puternic incurajate in cadrul apelului public pentru participare.

### **Factori cheie ai succesului**

- 
- o Cooperarea diferitilor stakeholderi relevanti
  - o Un numar suficient de comunitati locale care au fost de acord sa sprijine programul prin investii de fonduri publice in program
  - o Un set cuprinzator de instrumente de sprijin

### **Resurse necesare**

---

430,000 €

### **Dovezi ale succesului**

- 
- o 155 de planuri de afaceri aprobate pentru suport financiar
  - o 600 de tinere femei instruite
  - o 100+ afaceri infiintate

#### **Contact:**

#### **Ranko Markuš**

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

Mobile: +387 (0) 61 065 111

E-mail: ranko.markus@yep.ba

## Gala Entrepregirl



### Tara

**Bulgaria**



### Aria de activitate

**Nevoi de instruire**



### Durata

**2013 – în curs**



### Detinator

**Centrul Bulgar al Femeilor din Tehnologie**



### Identificat de

**Agentia Regionala pentru Antreprenoriat si Inovatie – Varna**



### Descrierea bunei practici

Entrepregirl este inspirat de Premiul Femeia Digitala din Europa 2013, pe care Sasha Bezuhanova l-a primit de la Vicepresedintele Comisiei Europene si Comisarul European al Politicilor Publice Digitale, Neelie Kroes, la ICT2013 Forumul European pentru Agenda Digitala.

10 idei pre-selectate au avut sansa de a fi prezentate online intr-o sesiune de streaming live juriului respectat si lumii. Termeni si conditii pentru participare:

- Varsta cuprinsa intre 16 si 25 ani.
- Completarea si trimiterea formularului de aplicare in termenul limita
- Aplicatia este acceptata doar in limba engleza;
- Acces la conectiune de internet de inalta calitate pentru evenimentul de pitching virtual;

Nu exista nici o limitare in domeniul ideii antreprenoriale – poate sa fie legata de domeniul, social, cultural, antreprenorial, digital sau alte domenii. Nu exista nici o limitare cu privire la cetatenie. Competitia este deschisa tuturor tarilor.

Etapele de concurs:

1. Perioada de aplicare pentru competitia Entrepregirl este de 5 saptamani
2. La 2 saptamani de la primirea aplicatiilor, juriul va efectua o evaluare preliminara a proiectelor asa cum sunt descrise. Apoi vor fi alese 10 finaliste – ale caror proiecte au fost cel mai mult apreciate.

---

3. Cele 10 finaliste au o saptamana la dispozitie pentru a pregati o prezentare in forma dorita. Acestea vor avea 7 minute pentru a se prezenta si pentru a-si prezenta proiectul in cadrul unui eveniment live exclusiv de pitching.

4. In cadrul sesiunii online de pitching, juriul va asculta prezentarile tuturor celor 10 finaliste si vor alege care dintre acestea vor primi premiile.

---

 **Scop**

Cresterea participarii profesionale ale fetelor si femeilor in domeniul tehnologiei inalte, precum si de a depasi lipsa specialistilor IT, ce va imbunatati competitivitatea Bulgariei si a tarilor din Europa, in ansamblu.

---

 **Grup tinta**

Fetele cu varste cuprinse intre 16 si 25 de ani, care au o idee antreprenoriala si au curajul sa o prezinte.

---

 **Factori cheie ai succesului**

Abordare inovativa dezvoltata pentru sprijinirea TFA intr-un sector specific (sesiune online de pitching).

---

 **Resurse necesare**

Resursele financiare sunt obtinute de la bugetul BCWT si sponsorii competitiei. Competitia este organizata cu suportul financiar al DELL EMC, SAP si publicatia Financial Times.

---

 **Dovezi ale succesului**

- 200+ fete participante;
- 50+ fete sprijinite de Programul de Premiere;
- 6 burse complete pentru fetele cu o idee in tehnologie in noul sezon al programului pre-accelerator al acestora.

**Contact:**

**Sasha Bezuhanova,**

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

<http://entrepregirlbg.com/>

## ***Mica scoala de antreprenoriat pentru femei***



### **Tara**

---

**Croatia**



### **Aria de activitate**

---

**Nevoi de instruire**



### **Durata**

---

**2018 – in curs**



### **Detinator**

---

**Reteaua Internationala a Femeilor de Afaceri**



### **Identificata de catre**

---

**Parcul Tehnologic din Varazdin**



### **Descrierea bunei practici**

---

Reteaua Internationala a Femeilor de Afaceri este o organizatie non-profit dedicata antreprenoarelor si femeilor de afaceri. Partenerii implicati in buna practica sunt Camera de Comert din Croatia si Reteaua Intreprinderilor din Europa.

Obiectivele principale ale instruirilor sunt:

- A invata femeile cum sa isi inceapa propria afacere si ce este necesar pentru a deveni un antreprenor de succes;
- A le conecta cu alte femei;
- A imbunatati increderea de sine si abilitatile de leadership ale femeilor;
- A asigura suport pentru mentoratul femeilor;
- A asigura grant-uri femeilor pentru lansarea unei afaceri.

Subiectele principale sunt: juridic, contabilitate, promovare, vanzari, competente NLP, coaching, retele de socializare, harti mentale, google AdWords, comunicare in afaceri, vorbit in public, etc.

Durata modulelor de baza si cele avansate sunt de 4 zile, fiecare, de 2 ori pe an.



### **Scop**

---

Un set de sesiuni diferite pentru femeile care doresc sa isi inceapa propria afacere si pentru femeile care si-au dezvoltat deja afacerea in ultimii 3 ani.

---

 **Grup tinta**

- o Femeile care au deja propria afacere;
- o Femeile care vor sa isi inceapa propria afacere;
- o Femeile care vor sa invete si sa afle ce inseamna a fi antreprenor.

---

 **Factori cheie ai succesului**

- o Identificarea clientilor potriviti;
- o Furnizarea de informatii;
- o Schimb de cunostinte si expertiza.

---

 **Resurse necesare**

10,000 €/An.

---

 **Dovezi ale succesului**

- o 400+ femei participante la scoala;
- o Conferinta internationala Heldon 28.05.2019, unde au participat 200 de femei din Serbia, Bosnia si Herzegovina si Croatia.

**Contact:**

**Ivana Radić**

International women ´s business network

President

phone: +385 91 923 77 01

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

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

## Ready to Code – instruirea fetelor si femeilor in programare



### Tara

---

**Germania**



### Aria de activitate

---

**Nevoi de instruire**



### Durata

---

**2018 – in curs**



### Detinator

---

**Ready to Code e.V.**



### Identificat de

---

**bwcon GmbH**



### Descrierea bunei practici

Ready to Code e.V. este o asociatie tanara din Stuttgart, cu scopul de a crea entuziasm in randul fetelot si tinerelor femei fata de programare si tehnologie. Echipa este formata din profesionisti din Laboratorul de Impact Social din Stuttgart in colaborare apropiata cu "Jugendhaus Mitte", un centru de tineret local si "CodeDoor", o organizatie ce furnizeaza burse educationale pentru grupurile subreprezentate in industria tehnologiilor.

Ready to Code ofera sprijin tinerelor fete si femei invatandu-le programare si motivandu-le sa descopere sectorul IT, sector care este puternic dominat de barbati in Germania. Intr-un an si jumatate de la nasterea ideii, fondatorii Ready to Code au organizat intalniri lunare pentru femei, in Stuttgart, numite "Cocktail-uri si Programare". Evenimentele au fost organizate in a 3-a miercuri din fiecare luna, in diferite locatii. Mai mult decat atat, au fost organizate workshop-uri numite "Ziua Fetelor".

Din cauza numarului ridicat de cereri pentru workshop-uri, partial in locuri indepartate si greu accesibile cu transportul in comun, Ready to Code au dezvoltat un kit pentru workshop-urile de web design si planifica un workshop de instruire a instructorilor in scoli pentru profesori astfel incat sa impartaseasca noile cunostinte dobandite studentilor in scoli.



### Scop



- 
- o A invata fetele si femeile sa programeze
  - o Sprijinirea acestora in dezvoltarea stimei de sine
  - o Conectarea lor si a organizatiei Ready to Code cu alte organizatii pentru schimb de idei si experiente

---

 **Grup tinta**

Fete si tinere femei

---

 **Factori cheie ai succesului**

Instructorii Ready to Code, care lucreaza toti ca voluntari, investesc nu doar timpul si expertiza lor, ci si multa pasiune si rabdare pentru a le inspira pe participante sa inceapa o cariera in IT.

---

 **Resurse necesare**

-

---

 **Dovezi ale succesului**

- o 300+ femei participante la grupul de Cocktail-uri si Programare;
- o 70+ fete participante la workshop-uri;
- o 4 subiecte diferite pentru workshop-uri de la 2 ore la o saptamana.

**Contact:**

**Lena Mohr**

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

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

***Budapest Bank, Springboard – Programul „Finanțe pentru femei”  
dezvoltarea competentelor femeilor antreprenoare***



**Tara**

---

**Ungaria / Hungary**



**Aria de activitate**

---

**Necesar de instruire**



**Durata**

---

**2010 – în curs**



**Detinator**

---

**Fundatia pentru Dezvoltarea Economica a Micilor Intreprinderi (SEED),  
Banca Budapesta**



**Identificata de catre**

---

**Universitatea din Pannonia**



**Descrierea bunei practici**

---

Programul Springboard a fost lansat in cooperare cu Banca Budapesta si SEED. Insa, aceasta initiativa a inceput in 2004 cu aceleasi obiective sub tutela SEED. SEED a fost responsabila pentru organizarea instruirilor acreditate; in acest caz Banca Budepesta oferind suportul financiar. Programul Springboard a fost incorporat intr-un proiect de doi ani la scara mare in cadrul Programului Operational de Reinoire Sociala din 2012-2014 (TÁMOP. – 1.4.3-10/1-2F – 2011-0012).

Programul stabileste un sistem complex de instruire in cadrul caruia antreprenoarele pot obtine informatiile si cunostintele cele mai utile si practice pentru a-si putea incepe propria afacere sau pentru a isi putea restructura modelul de business. In cadrul a programului acreditat de 90 de ore, femeile obtin informatii in diferite domenii. La sfarsitul celor 6 saptamani de instruire, participantele sunt capabile sa-si dezvolte propriul plan de afacere si sa isi deschida propria intreprindere. Aplicantele programului sunt selectate de un comitet.

Pe langa instruirile Springboard, au fost organizate cluburi de evenimente si alte instruirii (i.e. instruirii focusate doar pe IT sau pe modele de business), acestea fiind deschise tuturor.

---

**➔ Scop**

A crește potențialul antreprenorial al femeilor și a dezvolta competențe cheie în următoarele domenii: planificarea afacerii, IT, comunicare și networking.

---

**🎯 Grup tinta**

Antreprenoare

---

**🔑 Factori cheie ai succesului**

- o Tradiția și reputația training-ului
- o Recunoașterea ca bună practică de către Institutul European de Egalitate de Gen (EIGE) și Fundația de Instruire Europeană (ETF)
- o Activitate promoțională și de marketing continuă

---

**€ Resurse necesare**

n.a.

---

**📈 Dovezi ale succesului**

- o 570 de femei au finalizat programul
- o 200 de afaceri noi
- o 1500 de followeri pe Facebook (pagina Banca Budapesta)
- o Satisfacție (98% din respondenți consideră programul foarte eficient)

**Contact:**

**Tibor Balázs**

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

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

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

## **Programul Pilot “Women in Business”**



### **Tara**

---

**Republica Moldova**



### **Aria de activitate**

---

**Politica publica de suport**



### **Durata**

---

**2016 – 2019**



### **Detinator**

---

**Organizatia pentru Dezvoltarea Intreprinderilor Mici si Mijlocii (ODIMM)**



### **Identificata de catre**

---

**Organizatia pentru Dezvoltarea Intreprinderilor Mici si Mijlocii (ODIMM)**



### **Descrierea bunei practici**

---

Oferirea de suport integrat financiar si non-financiar pentru femeile de afaceri prin granturi pentru investitii si dezvoltarea de servicii asociate pentru afaceri. Sprijinul ar trebui sa contribuie la mentinerea durabila a ocuparii fortei de munca in afacerile femeilor si la crearea de noi locuri de munca.

Eligibilitatea de participare la program pentru fiecare stagiul al sprijinului oferit afacerilor este planificat in felul urmator:

- Sprijin Pre-Start-Up: Femeile care intentioneaza sa isi deschida propria afacere in maxim 12 luni de la depunerea cererii de asistenta – Instruire si coaching pentru pregatirea femeilor care isi incep afacerile pentru investitii;
- Sprijin Start-Up: Afacerile inregistrate de cel mult 2 ani care sunt administrate sau detinute de femei sau care angajeaza preponderent femei – Investitii la scara mica si Suport pentru Dezvoltarea Afacerii pentru reducerea riscului de esec al afacerii in primele stagii si pregatire pentru cresterea afacerii;
- Cresterea afacerii: Companii active inregistrate de cel putin 2 ani care sunt administrate sau detinute de femei sau care angajeaza preponderent femei si care urmaresc sa isi creasca cifra de afaceri si/sau nivelul de angajare/numarul de angajati in urmatoarele 18 luni, prin extinderea pietei, export si inovatie – Capital mai mare pentru investitii in cresterea pietei de desfacere, competitivitate in export, cu suport prin consultanta personalizata pentru maximizarea impactului investitiilor.

---

**➔ Scop**

Oferirea de sprijin integrat financiar si non-financiar pentru femeile de afaceri prin granturi pentru finantare si servicii asociate pentru dezvoltarea afacerilor.

---

**🎯 Grup tinta**

Femeile care provin din regiunile Moldovei.

---

**🔑 Factori cheie ai succesului**

- o Experienta in crearea si implementarea programelor pentru IMM-uri (de catre organizatie)
- o Sprijin in toate etapele dezvoltarii afacerii (pre-start-up, start-up, cresterea companiei)
- o Abordare integrata
- o Asistenta si sprijin post-financiara
- o Asistenta individuala pentru fiecare aplicanta

---

**€ Resurse necesare**

Costurile totale estimate pentru implementarea programului timp de 3 ani: 2.34 milioane €.

---

**📈 Dovezi ale succesului**

Sprijin direct oferit pentru:

- o 400 de pre-start-up-uri;
- o 200 de grant-uri start-up;
- o 10 afaceri in crestere.

Suport in Stagiul 1 – Pre-Start-Up:

- o 408 femei asistate in procesul de lansare a unei afaceri;
- o 179 de femei care si-au inregistrat o afacere noua;
- o 443 locuri de munca create.

Stagiu-ul 2 – Start-Up:

- o 2 apeluri de propuneri pentru granturi de investitii la scara mica;
- o Suport pentru 100 de afaceri detinute/administrate de femei;
- o 337 de locuri de munca create sau mentinute.

**Contact:**

**Eugenia Sili, Programme manager**

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



## **Cluburile Nationale si Internationale Elite Business**



### **Tara**

---

**Romania**



### **Aria de activitate**

---

**Necesar de instruire**



### **Durata**

---

**2016 – in prezent**



### **Detinator**

---

**Elite Business Women (EBW)**



### **Identificat de catre**

---

**Patronatul IMM Constanta**



### **Descrierea bunei practici**

---

EBW a inceput ca o comunitate online si s-a transformat intr-una dintre cele mai mari companii pentru antreprenoarele din Romania, activa la nivel international. In prezent, exista 8 cluburi Elite Business – 6 in Romania, 1 in Londra, 1 in Lisabona. In cadrul acestor cluburi, antreprenoarele au dezvoltat relatii de afaceri, parteneriate, noi afaceri, iar la fiecare eveniment au dobandit know-how si experienta in afaceri.

Antreprenoarele au nevoie de unelte de dezvoltare a afacerii, iar una dintre aceste unelte extrem de eficiente este NETWORKING-UL DE AFACERI. In Romania, antreprenoarele, in mod special cele din afara Bucurestiului, nu stiu cum sa faca networking, nu participa la evenimente si mai important, nu se intorc pentru a mentine legaturile formate cu alti antreprenori.

Pornind de la aceasta premiza, au fost create 7 cluburi de afaceri in Bucuresti, Constanta, Cluj, Sibiu, Timisoara, Londra si Lisabona. Un aspect important in dezvoltarea cluburilor ELITE BUSINESS a fost parteneriatul cu alte entitati pentru antreprenori, camere de comert, organizatii, Hub-uri, etc si, in acelasi timp a fost dezvoltant mediul de afaceri local, atragand atentia partenerilor si prezentand modele de business locale de succes. Platforma online pentru participarea la evenimente este dezvoltata: [www.elitewomen.org/elite-business-club](http://www.elitewomen.org/elite-business-club).



### **Scop**



---

A conecta antreprenoare pentru a dezvolta competente de networking, in cadrul cluburilor Elite si, in acelasi timp, a prezenta bune practici pentru antreprenoare prin prezenta celor mai performanti oameni de afaceri ca Speakeri si Mentori.



### **Grup tinta**

---

Femei de afaceri



### **Factori cheie ai succesului**

- 
- o Parteneri instititionali
  - o Implicarea antreprenorilor locali la evenimente
  - o Utilizarea platformei on-line



### **Resurse necesare**

---

12,000 € / 4 evenimente / an



### **Dovezi le succesului**

- 
- o 1280 de participante
  - o 256 de parteneri locali
  - o 8 Cluburi ELITE
  - o 200 de membrii

**Contact:**

**Bianca Tudor**

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

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

***Un program de instruire antreprenoriala pentru educatie tertiara:  
“Entrepreneurship is female”***



**Tara**

---

**Slovenia**



**Aria de activitate**

---

**Necesar de instruire si politica publica pentru sprijinirea  
antreprenoriatului**



**Durata**

---

**2016 – 2018**



**Detinator**

---

**Ministerul Tehnologiei si Dezvoltarii Economice si Ministerul Muncii,  
Familiei si Protectiei Sociale a Republicii Slovenia**



**Identificata de catre**

---

**Agentia de Dezvoltare Maribor**



**Descrierea bunei practici**

---

BP prezinta primul caz de sprijin comun oferit unui grup tinta de catre 2 ministere slovene diferite, bazate pe structura si nevoile persoanelor somere.

Serviciul de Plasare a Fortelor de Munca din Slovenia implementeaza politici publice active de plasare a fortelor de munca prin care sunt oferite subventii pentru sprijinirea activitatilor independente. Folosind planul de lucru SPIRIT, un program pentru sprijinirea antreprenoriatului feminin, un proiect pilot a fost pregatit implementarea lui fiind demarata in 2016.

Deoarece ambele sunt compatibile, acestea formeaza un pachet de sprijin pentru grupul tinta specific: femeile fara loc de munca cu educatie tertiara.

Serviciul de Plasare a Fortelor de Munca:  
Preselectia candidatelor

SPIRIT:  
Instruire antreprenoriala, Mentorat si  
Coaching

Serviciul de Plasare a Fortelor de Munca:  
Subventii pentru lansarea unei noi afaceri  
sau pentru a deveni liber profesionist

Programul ofera 100 de ore de instruire sub forma unor workshop-uri modulare.

In 3 luni de zile de la absolvirea programului de instruire, participantele au primit o subventie de 5.000 € pentru lansarea propriei afaceri si pentru a deveni liber profesioniste.

Training-urile au fost organizate de catre Institutul pentru Dezvoltarea Intreprinderilor Familiale META, care este activa din 2001 si este specializata in mentorarea si conectarea IMM-urilor la nivel international. Aceasta incearca sa dezvolte platforme pentru conectarea cluburilor si retelelor locale cel putin pentru evenimentele mari pentru a capitaliza networking-ul posibil.

Implementarea BP a fost asigurata prin apelul public, unde un ONG experimentat in domeniul sprijinirii femeilor a fost selectat pentru a sustine training-uri modulare, personalizate, luand in considerare nevoile specifice ale grupului tinta.

### ➔ Scop

De a incuraja femeile, fara loc de munca si cu educatie tertiara, sa cunoasca domeniul antreprenoriatului prin 100 de ore de instruire sub forma a 8 workshop-uri modulare.

### **Grup tinta**

---

Femeile cu educatie tertiara si fara loc de munca

### **Factori cheie ai succesului**

---

- o Implicare
- o Responsabilitate
- o Disponibilitate

### **Resurse necesare**

---

Instruire: 349,214 €

Subventii: 5,730,537 €

### **Dovezi ale succesului**

---

- o 1352 de participante in programul de instruire
- o 1145 de subventii oferite participantelor liber profesioniste

**Contact:**

**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 - Intreprinzator in Lumea de Afaceri***



### **Tara**

---

**Slovenia**



### **Aria de activitate**

---

**Necesar de instruire**



### **Durata**

---

**2014 – 2018**



### **Detinator**

---

**Agentia de Dezvoltare Maribor si Agentia de Dezvoltare Regionala pentru Koroška d.o.o**



### **Identificat de catre**

---

**Agentia de Dezvoltare Maribor**



### **Descrierea bunei practici**

---

BP prezinta un amestec unic de angajare temporara, in cadrul careia are loc procesul de instruire, participantele avand un venit garantat in timp ce isi dezvolta activitatile initiale ale afacerii.

In acest timp, o retea de mentori ofera atat instruire si workshop-uri pe subiecte antreprenoriale generale, cat si consultanta individuala personalizata pentru participante in functie de nevoile acestora. Programul a fost desfasurat in cooperare cu Serviciul de Plasare a Fortelor de Munca din Slovenia.

Serviciul de Plasare a Fortelor de Munca participa in promovarea programului de instruire. De asemenea, acesta a furnizat un membru in Comitetul de selectie a participantelor alaturi de mentorii oferiti de catre MDA si RDA Koroška (5 membrii).

Apelurile au fost publicate, iar potentialele participante au aplicat. Din toate aplicatiile, 10 participante au fost acceptate in fiecare apel. Candidatele au aplicat prin trimiterea ideii de afaceri alaturi de un CV si un plan de afaceri. Ideile de afaceri trebuiau sa fie fezabile si de preferat inovative.

Indicatorii de rezultate au arata ca: 30% din participante vor deveni angajate sau liber profesioniste in primul an de la absolvirea programului.

In cadrul perioadei de 4 luni, participantele au primit instruire intensiva in urmatoarele domenii: pregatirea planului de afaceri, pregatirea modelului de business, negocierea in afaceri, comunicare, finante si marketing.

In cadrul perioadei de implementare a BP au avut loc 10 apeluri de participare.

Selectarea candidatelor:



Angajare si Instruire



Numarul total de ore de instruire primite de catre participante in 4 luni: 80 ore.

Fiecare training s-a desfasurat ca un workshop interactiv, in cadrul caruia participantele erau pregatite sa isi arate propriul progres in lansarea propriei afaceri. In timpul sesiunilor de instruire, participantele au lucrat alaturi de mentorii lor. Mentorii au monitorizat constant dezvoltarea participantelor si le-au asistat in identificarea solutiilor pentru provocarile cu care acestea se confruntau. De asemenea, mentorii au fost alaturi de participante la intalnirile cu potentialii clienti si parteneri de afaceri.

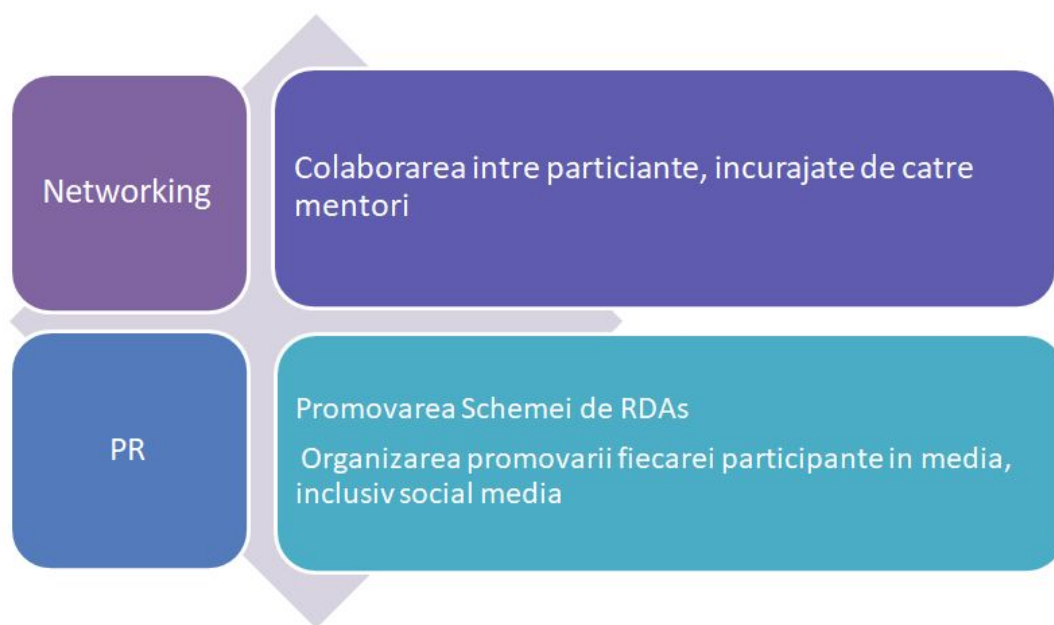
Suportul Mentorilor



Servicii suplimentare oferite (buget per angajat, utilizat pentru)



### Networking si PR



#### ➔ Scop

- o De a imbunatati potentialul antreprenorial al populatiei din aria identificata a 9 municipalitati
- o De a scadea rata somajului in randul grupurilor tinta vulnerabile ale populatiei

#### 🎯 Grup tinta

Persoane fara loc de munca dintr-un teritoriu specific

#### 🔑 Factori cheie ai succesului



- 
- o model de imbunatatire a antreprenoriatului
  - o scheme de mentorat
  - o program de instruire

---

€ **Resurse necesare**

Buget total: 2,223,000€

Buget per participant: 11,465 €

# STUDII DE CAZ



## 6 STUDII DE CAZ

### WWW 4.0 (Austria)

---

**WWW 4.0** mit Weitblick Weiblich Wirtschaften / "cu perspective de viitor pentru antreprenoriatul feminin" a fost initiat in cadrul "**Women.Life.Regions 2018**" (**Apelul Femeilor 2018**) si finantata din fondurile Departamentului Regional al Guvernului din Styria, Austria. Beneficiarul finantarii "akzente" a implementat proiectul cu succes.

Scopul a fost acela de a dezvolta o cooperativa in cadrul careia femeile active economic din zonele rurale sa dezvolte si lanseze produse si servicii impreuna.

**WWW 4.0** s-a focusat pe arii cu o conotatie feminina, precum nutritie, arta, productie alimentara, moda, sanatate si diverse servicii. O atentie speciala a fost acordata si sectorului agricol, deoarece un numar tot mai mare de ferme reprezinta o sursa majora de venit.

Un "ghid online" antreprenorial pentru femei a fost initiat si un total de 10 workshop-uri au fost organizate in mod regulat in diferite forme. In acest cadru, 15 antreprenoare au participat la diferite workshop-uri si, drept urmare, si-au dezvoltat competentele antreprenoriale. Pe langa workshop-urile cu subiecte economice, s-a pus accent pe "cooperative de afaceri" si cum pot fi facute.

Pentru a putea implementa cooperativele de afaceri a fost facut urmatorul pas. In paralel cu dezvoltarea cadrului cooperativei, orasul Voitsberg a avut ideea de a deschide un magazin in centrul orasului cu produse regionale, "akzente" fiind comisionata pentru dezvoltarea acestuia. Ca parte a proiectului "Turnaround", magazinul-concept "Der Stadtmarkt" / piata urbana a fost lansat cu un buget regional. Femeile din proiectul "WWW 4.0" au avut oportunitatea de a isi vinde produsele in magazinul-concept "Der Stadtmarkt" si de a conduce afacerea timp de 1-2 luni.

Venitul a fost generat prin vanzarea produselor, precum si prin comisioanele din vanzarea altor produse. Functionarea magazinului este in mare parte lipsita de costuri – chiria si alte facturi fiind finantate de proiect. Din punct de vedere al organizarii, acestea au fost sprijinite de catre echipa de proiect a organizatiei "akzente".

In acest moment, sunt 13 participante care folosesc sediul afacerii si care lucreaza cu organizatorii. Cu alte 6 antreprenoare au fost purtate deja discutii concrete.

**Claudia Wagner, "akzente", a impartasit:** *"Ne bucuram de interesul ridicat aratat de catre companii – in mod special femeile de afaceri. Acesta evidentiaza nevoia proiectelor de suport economic cooperativ, precum si*

*adaptarea cadrului legislativ la noua realitate. Pentru multe companii locale este o oportunitate extraordinara de a isi prezenta produsele catre un grup tinta mai mare.*

*Referitor la activitatile de succes ale afacerii, acestea au aratat ca oportunitatile financiare si cadrul legislativ sunt de cele mai multe ori obstacole, mai ales pentru micile intreprinderi. Condițiile cadrului legislativ este cu atat mai dificil cand vorbim despre dezvoltarea proiectelor de afaceri cooperative.*

*Sunt asteptate diferite scenarii de termen lung: 1) Una sau mai multe antreprenoare preiau controlul pietei urbane pe cont propriu – insa datorita cadrului legislativ al intreprinderilor mici acest scenariu nu este fezabil; 2) Municipality stabileste un buget anual contractual pentru functionarea pietei orenesti pentru sprijinirea si instruirea antreprenorilor”.*

### **Workshop-ul de hartie a lui Brigitte**

In calitate de croitor calificat, lucrez cu pasiune si creativitate in crearea pieselor. Ca si mica intreprindere am avut o oportunitate buna de a imi creste notorietatea brand-ului personal in regiune si apreciez piata urbana ca o platforma de cooperare cu alte antreprenoare. Conceptul unor diferite linii de produse atrage o gama larga de clienti. © by akzente



### **Manuela Tögelhofer – Confectii textile**

Prin participarea mea la workshop-uri si training-uri am dobandit multe informatii despre social media, fapt care m-a ajutat sa imi cresc prezenta online. Seriile de workshop-uri “Compania mea online” cu teorie si practica, inclusiv consultanta online, mi-au crescut nivelul de cunostinte privind digitalizarea. Discutiile pe subiecte economice cu alte antreprenoare au fost foarte importante pentru mine – precum micile intreprinderi, suntem in aceeași situatie si este nemaipomenit sa ne putem sprijini una pe cealalta.



© de Manuela Tögelhofer

**Primarul din Voitsberg, Bernd Osprian:** In zonele rurale, antreprenoarele si activitatile economice ale acestora, mai ales in productia alimentara regionala si Proiect co-finantat din Fondurile Uniunii Europene (ERDF, co-funded by European Union Funds (ERDF, IPA, ENI)  
Pagina 39 din 61



comertul regional, dar si in sectorul sanatatii, reprezinta o parte importanta in lantul valorii din regiunea noastra.

## **Kloko design studio (Bosnia and Herzegovina) / Bosnia si Herzegovina**

**Džana Hamedović** din Zenica, Bosnia si Herzegovina (BiH) a fondat studioul de design “Kloko” cu un produs interesant pe piata – marsupii ergonomice pentru bebelusi caracterizate prin design-ul atractiv. Din dragostea fata de nou nascuti si din dorinta de a ii tine aproape de ea, a creat marsupiul ergonomic “Kloko”, in conformitate cu cele mai noi standarde europene pentru marsupii. Marsupiul acesteia a fost numit “Kloko”, ca o asociere cu cangurii, renumiti prin a isi purta bebelusii in marsupiu.



In acest marsupiu, bebelusul este asezat intr-o pozitie anatomica corecta ce sprijina dezvoltarea corecta a soldurilor si coloanei vertebrale. Marsupiul “Kloko” este creat pe baza principiilor ergonomice de baza – ce permit positionarea ideala a bebelusului. In acelasi timp, persoana ce poarta bebelusul este confortabila si nu isi pune in pericol sanatatea deoarece marsupiul distribuie uniform greutatea

bebelusului.

Marsupiul creste o data cu bebelusii si poate fi folosit de la inceput pana la sfarsitul perioadei recomandate de medici (de la 3 luni la 3 ani). Este usor de folosit, iar bebelusul poate fi purtat in 2 pozitii, cu fata sau cu spatele spre mama. In 2020, “Kloko” a introdus un nou produs, fularul elastic Kloko – in care bebelusul poate fi purtat de la nastere.

### **Ideea de a incepe o afacere si profilul acesteia**

Džana a fost implicata in activitati creative timp de 20 de ani. Design-ul vestimentar a fost o activitate pe care o desfasura in timpul liber inca din facultate, expundandu-si creatiile la diferite evenimente de moda, in si in afara BiH. Pana recent, era doar un hobby, deoarece aceasta este profesor de limba engleza, cu 15 ani de experienta in domeniul educatiei.

Dupa nasterea celei de-a 2-a fiice a inceput sa caute marsupii adecvate, inasa nimic din ce a gasit nu satisfacea nevoile acesteia privind sustinerea ergonomica si confort. Datorita experientei acesteia in dezvoltarea si crearea pieselor vestimentare, s-a decis sa isi creeze propriul marsupiu care sa fie confortabil si usor de folosit. A fost usor pentru aceasta sa schiteze felul in care va arata marsupiul si cum va fi facut. Cand a facut primul marsupiu, oamenii din jurul ei si-au aratat interesul, iar aceasta a mai facut cateva modele pentru prietenii ei. A fost o oportunitate prin care produsul a evoluat in modelul curent.

Džana nu a fost implicata in proiecte antreprenoriale pana in acel moment, iar dupa 15 ani de munca in scoala a realizat ca vrea o noua provocare si ca vrea sa isi foloseasca celelalte talente. Pasul logic a fost sa lucreze in domeniul modei si sa combine placerea cu afacerea. Ea atrage atentia ca principiul ei in viata este ca ceea ce-si propune sa faca cu placere si sa reflecte personalitatea ei. “Locul de munca pe care il aleg nu este un loc de munca – este un stil de viata. A purta bebelusi este unul din cele 8 principii de conectare a parintilor, abordare pe care am ales-o deoarece ni se potriveste cel mai mult. De altfel, sunt un lider, organizator, artist, vizionar, imi place sa invat si sa rezolv probleme, iar antreprenoriatul mi-a oferit o uniune a acestora”, spune Džana.



### **YEP sprijinind afacerea**

“La momentul in care am inceput negocierile cu fabrica ce urma sa produca marsupiile pe care le concepeam in Incubatorul de Idei de Afaceri YEP, se desfasura programul de sprijin aprofundat in dezvoltarea antreprenoriatului implementat de Proiectul de Angajare a Tineretului (YEP) si finantat de Agentia Elvetiana pentru Dezvoltare si Cooperare (SDC).

*Era momentul potrivit sa duc aceasta poveste la urmatorul nivel si sa obtin sprijinul profesional de care aveam nevoie, deoarece nu am fost implicata in antreprenorat in trecut”, a spus Džana. Drept urmare, ea a decis sa aplice la **Incubatorul de Idei de Afaceri YEP**, ce i-a oferit dezvoltarea competentelor antreprenoriale, sprijin in **dezvoltarea planului de afaceri, precum si asistenta financiara in crearea unui prototip si lansarea afacerii.***



*Este foarte important pentru mine networking-ul cu alte afaceri din industria textila din partea Incubatorului de Idei de Afaceri YEP in 32 de comunitati locale din BiH si mentoratul oferit” subliniaza aceasta tanara antreprenoare, si completeaza: “Ma bucur ca Incubatorul de Idei de Afaceri YEP va continua prin Fundatia de Investitii IMPAKT si va oferi sprijin pentru tinere antreprenoare din Bosnia si Herzegovina”.*

De la ideea initiala pana la producerea primei serii de marsupii au trecut aproape 2 ani, cu multe cunostinte, dragoste, efort si munca, atentie la detalii si dorinta de a livra calitate si un produs complet pe piata, fiind investite pentru dezvoltarea fundatiei afacerii. Pe langa marsupiul si “fularul Kloko”, alte 2 produse vor fi lansate pe piata in anul acesta, alaturi de un nou sediu si noi angajati pentru companie.



Marsupiile si fularele pot fi comandate pe cateva platforme web domestice si externe, precum si prin retele sociale. Cu fiecare poza publicata, Džana creaza o poveste interesanta despre purtatul bebelusului. *“Pe langa promovarea marsupiului nostru este foarte important sa promovam metode adecvate de a purta bebelusul deoarece aduce multe beneficii emotionale si fizice atat pentru bebelus, cat si pentru parinte”.*

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

Kloko Insta <https://www.instagram.com/klokobaby carriers/>

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 (Bulgaria)

---



Creditat de BCWT

**Moryana Filipova** – eleva care a castigat **Entrepregirl vol. 4.0**. Era o eleva de 16 ani cand a castigat primul loc in **Competitia Tinerelor Antreprenoare „Entrepregirl”, organizat de Centrul Bulgar al Femeilor in Tehnologie (BCWT)** pentru al 4-lea an consecutiv. Moryana a fost eleva la Liceul de Moda „Maria Louisa” din Sofia, iar visul ei din totdeauna a fost sa devina designer de moda: „Moda este libertate. Iti permite sa iti eliberezi potentialul si creativitatea pentru a crea ceva foarte important.”

Colectia cu care Moryana a castigat Concursul Entrepregirl vol. 4.0 a fost inspirata din folclorul bulgaresc, continand elemente din vestimentatie si broderii traditionale. Piesele acesteia au fost deja vandute cu succes pe [www.moryana.eu](http://www.moryana.eu). Cu prima ei colectie, Moryana a castigat a 13-a Premiere a Modei Bulgaresti, sectiunea moda etno.

Moryana a decis sa participe in concursul Entrepregirl datorita provocarii. Era nerabdatoare sa auda parerile expertilor stabiliti in diferite sfere ale afacerii. Feedback-ul pe care l-a primit pentru proiect a fost extrem de valoros si a reusit sa creeze contacte importante dezvoltarea viitoare a afacerii.

Moryana a castigat primul loc in concursul Entrepregirl v. 4.0 – curs educational in marketing si management. Tanara designer crede ca o buna cunoastere a pietei este esentiala pentru crearea unui brand de succes. Cunostintele dobandite, combinate cu creativitate, persistenta si calitate inalta vor permite o scalare a succesului acesteia si intrarea in pietele noi din strainatate.



Mesajul pe care ar vrea sa il transmita viitoarelor “entrepregirls” este:

**“Cel mai bun moment de a va incepe propria afacere este chiar acum. Deoarece atunci cand aveti un vis, trebuie sa faceti tot ce puteti pentru a-l atinge, iar varsta este doar un numar.”**



Creditat de [www.moryana.bg](http://www.moryana.bg)

## **CEDULJA / STICKER (Croatia)**



Numele meu este **Dunja Amulić**, m-am nascut si locuiesc in Zagreb si sunt mama unui baietel de 4 ani. Am 35 de ani si am absolvit Facultatea de Arta Grafica a Universitatii din Zagreb, cu specializarea in tehnologie grafica. Educatia suplimentara in algebra, precum si directia unui designer grafic m-au definit ca persoana atat in viata personala, cat si in afaceri.

De la inceputurile vietii mele profesionale am fost implicata in designul grafic – initial in locuri de munca part-time pentru mici intreprinderi, ateliere si scoli, voluntariat in domeniu si mai tarziu, un loc de munca cu norma intreaga intr-o companie de stat pentru proiecte mai complexe. La 9 ani dupa obtinerea bunei-meritate diplome, am fondat brand-ul numit **Cedulja/Sticker**. Am gasit inspiratie si motivatie in persoanele cu care am crescut – in parintii mei. Acestia ma sprijina si astazi, cu atitudinile si gandurile lor, in mod constient si inconstient. Sunt mandra si fericita sa am asa o combinatie de parinti ca ei.

Din momentul in care mi-am dorit sa fiu mama, ochii mei au absorbit produse de bebelusi pe parcurs. Am observat ca autocolantele pe care le vedeam pe masini nu erau suficient de atractive pentru ca eu sa le pun pe masina mea. Asa ca am decis sa imi fac propriul autocolant. Au trecut putin peste 3 ani de la primele idei si schite pe calculator pana astazi. Dupa lansarea Cedulja/Sticker, autocolantele auto-adezive au fost facute, iar dupa cateva luni brand-ul a fost extins cu autocolante magnetice, pe care eu le folosesc. In acest moment, sunt aproximativ 20 de diferite modele de autocolante pe care le oferim.

Lucrez singura pentru Cedulja/Sticker si este o mare provocare pentru mine sa setez si sa aranjez prioritatile, sa organizez timpul, astfel incat sa nu intampin mari dificultati in activitatile de marketing. Cum si cat de des comunic cu clientii, a fi moderata si interesanta este intrebarea frecventa cu care ma confrunt. Exista foarte putin timp pentru a face toate activitatile necesare legate de Cedulja/Sticker, pe langa un loc de munca si un baietel de 4 ani, deci consider timpul ca fiind un obstacol urias pentru toate ideile pe care le am.

**Scoala Micului Antreprenoriat pentru Femei, organizata prin Reteaua Femeilor de Afaceri Internationale** m-a ajutat sa vad avantajele si dezavantajele in a lucra cu Card-ul – cum sa evidentiez avantajele si sa comunic mai bine dezavantajele. Mi-a deschis noi oportunitati cu privire la actiunile necesare la care nu m-am gandit pana in acel moment si care sunt foarte importante pentru pozitia pe piata, cum sa abordez si sa comunic cu clientii, cum sa obtin noi clienti si cum sa am grija de cei existenti. Ea a confirmat ca faceam cateva activitati foarte bine si mi-a starnit interesul in alte noi activitati.

Facand noi pasi, pentru moment cooperarea cu succes cu un membru din Reteaua Femeilor de Afaceri Internationale a fost obtinuta. La curs a fost posibil sa aud mai multe informatii din arii in care aveam mai putine cunostinte si care sunt necesare pentru afacere. Pe langa educatia oferita gasesc utila posibilitatea de a ma conecta la participante si lectori. Pe langa cresterea cunostintelor antreprenoriale, dezvoltarea personala este inevitabila – fiecare experienta si nou contact fiind foarte valoroase.

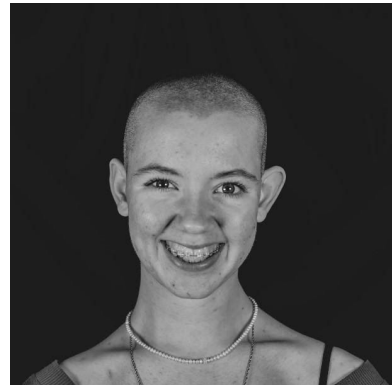
Am reusit sa creez un brand specific, unic si recunoscut, chiar daca este brand mic. Comparat cu primele luni de activitate, Cedulja/Sticker este mult mai deschis clientilor. Acesta comunica intr-un mod mult mai accesibil este mai direct si clar. Pentru moment, ating un set de teluri si acesta este un indicator ca sunt pe drumul cel bun. Orice interes in publicarea povestii Cedulja/Sticker este un succes pentru mine. Mergand cu masina prin oras vad autocolantele pe masini si ceea ce simt este de nedescris.

Cedulja/Sticker este un brand care se ocupa cu productia foarte simpla si practica a autocolante magnetice pentru masini cu inscriptia 'copil / copii in masina'. Autocolantele sunt montate pe prin simpla plasare a acestora pe masina fara a lasa urme pe aceasta la inlaturarea lui. Etichetele pot fi personalizate cu unul sau mai multe nume. Fiecare autocolant spune o poveste – povestea copilului. Simple, decente, colorate, pline de detalii, autocolantele pot fi gasite in aproximativ 20 de modele diferite, ceea ce le face recunoscute.



## Dietke Hellwig (Germany)

**Dietke Hellwig** – 18 ani – este un **liber profesionist in aria fotografiei, productiei cinematografice, programare creativa si educarea tineretului cu privire la mass media** ce participa la un liceu focusat pe tehnologii media si de design. **Ready to Code** i-a oferit increderea de a isi urma visurile si de a fi propria persoana. Acum lucreaza ca freelancer.



Pasiunea acesteia pentru programare a inceput in Tabara de Programare pentru adolescenti, la varsta de 15 ani. I-a placut sa exploreze aceasta noua forma de creativitate si a facut o pasiune instat. Ea a vrut sa incerce totul si sa invete toate posibilitatile de programare. Astfel, a participat la din ce in ce mai multe evenimente legate de IT si a fost entuziasmata sa participe la fiecare workshop si fiecare hackathon pe care il gasea. Mediul inovativ al scenei IT a incurajat-o sa isi urmeze propriile idei si sa inceapa mici proiecte.

La aceste evenimente a cunoscut din ce in ce mai multi oameni pe care ii respecta si admira. Insa, in timp, a observat ca nu doar persoanele pe care le admira, cat si aproape toate pozitile din sectorul IT in general sunt dominate de barbati iar, aparent, este ceva special ca o femeie sa fie interesata in IT.

Desi a fost sprijinita in mod generos de multi oameni, mereu a simtit ca trebuie sa isi dovedeasca competentele pentru a putea fi luata in serios precum barbatii.

In 2018 a auzit pentru prima oara de Ready to Code prin intalnirile acestora "Cocktails and Code", un alt eveniment unde putea dobandi noi competente si invata ceva nou. Insa evenimentele oferite de Ready to Code au fost diferite: nu numai ca au fost mai diverse si mai deschise, dar nu a simtit ca trebuie sa demonstreze ca este suficient de calificata si de experimentata. Comunitatea are anumite valori, in mod special ca fiecare poate invata unul de la celalalt si ca oricine este entuziasmat despre IT si crede in egalitate este binevenit.

Intalnirea Cocktails and Code i-au dat oportunitatea de a se conecta cu oameni cu povesti inspirationale, care pot intelege dificultatile cu care ea se confrunta si a gasit persoane model cu care sa relationeze. Pe langas workshop-urile oficiale unde aceasta si-a putut imbunatati competentele de programare, toata lumea era cu adevarat dispusa sa o ajute si sa o sprijine in drumul ei. Ea a primit sfaturi cu privire la viata profesionala, precum si despre cum sa abordeze discriminarea si nedreptatea de gen inainte ca acestea sa aibe loc.

Facand parte a Comunitatii utile, Ready to Code a construit-o, i-a dat un sentiment de siguranta si i-a aratat cat de imporanta este existenta acestor

spatii. Vazand aceste rezultate pozitive la care nu se astepta niciodata, a inspirata-o sa ajute prin a oferi un asemenea spatiu si altora.

Din nou, Ready to Code a fost implicat in aceasta etapa, in timp ce cautau mentori pentru programul "Ziua Fetei". A inceput prin a tine workshop-uri pentru fete despre dezvoltarea programelor si aplicatiilor web. Acest lucru a motivat-o sa mearga mai departe si sa realizeze ca este capabila sa inspire fetele sa programeze, sa isi inceapa propriile proiecte si isi creasca increderea de sine. Conceptul de a oferi mai inati oamenilor un spatiu in care fie inspirati, a obtine incredere si a incerca lucruri noi iar apoi sa le ofere sansa de a inspira alte persoane, a dus la un ciclu de crestere reciproca. Ea crede că, fiind deschisa pentru aceasta crestere si fara sa se opreasca niciodata sa discute despre diversitate, intr-o buna zi, industria IT va fi la fel de diversa ca IT in sine.

Evenimentele de networking, precum Cocktails & Code au ajutat-o sa realizeze cat de variat si versatil este IT-ul. Cunoasterea oamenilor din arii diferite de IT duce la un schimb diversificat de experienta. Acest lucru a inspirat-o sa continue sa incerce lucruri noi si sa abordeze proiecte experimentale. Video, Programare, Arta, Filosofie, Fotografie, Design si educatia tinerilor cu privire la mass-media au inceput sa se suprapuna si a inceput sa isi imagineze inregistrari de filme si evenimente de Hackathons, supervizand o unealta digitala de participare a tinerilor si lucrand la un film alternativ de de scurt metraj bazat pe arta glitch si algoritmi.

Dintr-o data, oamenii au inceput sa o caute pentru mai multe proiecte si parea ca devine un freelancer. Freelancer-ul vine cu o multime de provocari si i-a prins foarte bine ca putea lua legatura cu alti profesionisti din comunitatea Ready to Code. Acolo a invatat sa vorbeasca despre si sa sustina valoarea financiara a muncii ei.

Unul din proiectele ei favorite a fost o instalatie de arta interactiva cu Design Generativ. Pentru a 250-a aniversare a Filosofului Georg W. F. Hegel, Muzeul Hegel din Stuttgart a organizat un eveniment de 2 zile pentru a aduce la viata Muzeul. Ea si un artist de lumini s-au intalnit la un eveniment de networking, li s-a oferit o camera a muzeului si libertatea de a o umple cu orice materiale legate de "Hegel". Perspectiva pe care a experimentat-o la Ready to Code a provocat-o sa imbratiseze noi metode de munca si educatie pe care le-a putut aplica in acea situatie.

Acestea au finalizat conceptul reprezentarii teoriilor lui Hegel prin arta de lumini si un algoritm bazat pe sunet. Acest proiect a fost foarte provocator, in sensul ca a fost prima comanda in care raspundea pe deplin in tot ceea ce tine de programare. Prin comunitatea Ready to Code a avut sansa de a face schimb de experienta cu ceilalti care se confruntau cu provocari similare in proiectele de programare in timp ce lucra la propriile proiecte. Fara Ready to Code, probabil ca

nu ar fi avut curajul sa inceapa acest proiect in care sa stranga atat de multe experiente si perspective noi.

In timp ce se confrunta des in a defini ceea ce facea – acum este intr-un punct in care accepta imbinarea diferitelor domenii si mergand dupa propriile reguli.



## **Anita Molnár (Ungaria)**

---



**Anita Molnár** a preluat managementul afacerii de familie de la tatal acesteia in urma cu 10 ani. Detinea pozitia de director managerial de 2 sau 3 ani cand a aplicat la un program de mentorat gestionat de Fundatia SEED. Apoi, a vrut sa obtina cunostinte despre tot ce tine de gestionarea unei afaceri, fiind in mod special interesata de felul in care antreprenoarele isi gestioneaza afacerile. Acum stie ca doar intrebari specifice pot duce la un raspuns semnificativ.

**Afacerea sa se ocupa cu productia, cultivarea, procesarea si comercializarea condimentului paprika.** Aceasta este o afacere de familie fondata de tatal ei la jumatatea anilor '90. Anita s-a alaturat companiei in 2008. Lucrand alaturi de tatal ei, a invatat multe despre meserie, lumea antreprenoriala. Specialitatea companiei lor este ca, dincolo de munca zilnica, sa gestioneaza un muzeu istoric non-profit al ardeului prezentand cultura papriga visitorilor din Szeged. Prin urmare, se ocupa si de turism.

**Pe langa aceasta, ea a crescut in afacere: era foarte clar ca – la momentul potrivit – va prelua afacerea de la tatal ei.**

Anita a lucrat mult timp ca profesor, mai tarziu si-a continuat cariera in sectorul privat. Cand afacerea a devenit mai puternica a realizat ca totusi ar fi bine sa continue aceasta poveste, astfel ea si fratele ei s-au inteles ca Anita sa preia conducerea afacerii.

Anita a vrut sa stie cat se poate de mult despre activitatea afacerilor si cum se mentin antreprenoarele in aceasta lume.

*„Eram interesata despre felul in care oamenii de varsta apropiata, in mod special femeile, isi gestionau compania. Vroiam mult sa discut despre problemele pe care le intampinam cu oamenii straini, vroiam foarte mult ca cineva din exterior sa vina si sa imi spuna ce vede, fie ca erau mentori sau mentorati. Programul de mentorat al Fundatiei SEED mi-a oferit o oportunitate excelenta de a face asta.”*



Anita nu a venit cu probleme specifice în program. Ea era foarte interesată de fiecare aspect al administrării unei afaceri: tehnologia de producție, management, comerț.

### **Dacă te uiti acum în trecut, ce ti-a oferit programul de mentorat?**

*„În primul rând mi-a dat 2 prietene cu care încă mai sunt în contact. De altfel, acesta a fost primul program la care am participat și mi-a stărnit interesul chiar și pentru programe și training-uri similare. A existat un partener colaborator excelent în acest proiect, trainer-ul, consultantul, specialistul în comunicare Zsuzsa Bardóczy, care a avut un impact urias asupra mea încât ulterior am urmat și un curs de formare și am început, în mod conștient, să caut programe de instruire și lecturi despre leadership.*

*Probabil că mi-a plăcut foarte mult ce spunea Zsuzsa pentru că nu am mai fost manager în trecut, iar, în același timp, a trebuit să conduc oamenii în propria afacere, mai ales bărbații, de aceea la început eram foarte nesigură, mă simteam ca o marionetă. Prezentarea și training-urile ei m-au ajutat să devin un adevărat lider de echipă.*

Anita a rezumat într-o singură propoziție ce a primit din programul de mentorat al Fundației SEED: a făcut-o mai deschisă către continuarea participării la training-uri specifice, precum și la programe profesionale și educaționale.

### **Brand Moldovenesc, Succes Global (Republica Moldova)**

---



La doar 22 și respectiv 18 ani, acestea s-au aventurat în lumea afacerilor. **Violeta și Daniela Basoc**, 2 surori din capitala Republicii Moldova – Chișinău, și-au lansat afacerea în industria textilă. Motorul principal pentru lansarea acesteia a fost pasiunea lor pentru moda, inspirația venind de la mama care, în trecut, a lucrat ca designer la câteva magazine locale și a contribuit la dezvoltarea gusturilor rafinate ale acestora, precum și pasiunea pentru moda.

Astfel, surorile Basoc și-au lansat mica afacere în 2012. Acestea și-au început activitatea fără angajați. Inițial au dezvoltat colaborări cu diferite ateliere, până în 2016 când și-au deschis propriul sediu cu 2 angajați. Pe măsura ce numărul comenzilor creștea, creștea și numărul angajaților. Ulterior, cele 2 tinere femei și-au deschis un punct de desfacere în inima Chișinăului. Acolo vând doar îmbrăcăminte pentru femei cu o varietate largă, precum: rochiile de zi cu zi, rochiile de seară, costume, salopete, bluze, fuste, pantaloni și paltoane.

Datorită abordării lor unice, succesul a venit instant. Stilul a făcut diferența între articolele disponibile pe piață la acel moment și ce aduceau surorile Basoc. Produsele acestora, sub **brand-ul Raquette**, concepute cu design minimalist, materiale calitative, croiala rafinată și finisaje impecabile exprimă cel mai înalt punct al feminității. La scurt timp, și-au extins piața de desfacere, exportând articole în România. În 2017, tinerele antreprenoare au reușit să își deschidă propriul un magazin în București.

Pentru a administra eficient afacerea cele 2 surori a trebuit să se separe. Una din ele a mers la București pentru a gestiona magazinul de acolo, iar cealaltă a rămas

in Chisinau, punctul local unde tinutele Raquette erau produse. Brand-ul a cucerit inimile a mii de femei atat din Moldova, cat si din strainatate, colectiile lor fiind prezente la diferite evenimente de moda din Milan si Paris. Brand-ul este purtat cu mandrie de catre celebritati, fiind prezent in diferite reviste de moda, precum Vogue, Harper's Bazaar, Elle, Glamour, Brides. Cu toate acestea, drumul catre succesul international nu a fost deloc usor.

Tinerele femei au intampinat o serie de dificultati, in mod special din cauza varstei lor, atunci cand desfasurau negocieri sau angajau personal. Insa, cu ambitie si rabdare, ele au depasit aceste bariere.

In 2018, tinerele antreprenoare au aplicat la **Programul "Women in Business"**, acesta fiind singurul sprijin financiar pe care l-au folosit. A fost un ajutor considerabil pentru ele pentru a putea imbunatati si automatiza procesul de productie, cat si pentru promovarea afacerii si dezvoltarea brand-ului.

Prin urmare, Programul a avut o contributie importanta pentru imaginea internationala a brand-ului. In prezent, Raquette vinde produse online in Europa, Marea Britanie si Stale Unite ale Americii. Compania are si clienti loiali in tari, precum Arabia Saudita, Australia si Japonia, iar orice comanda dintr-o noua destinatie anticipeaza un nou succes.



## **Ella Botez Gheorghioiu – SIBIU EVENTS (Romania)**

**Ella Botez Gheorghioiu** a studiat Administrarea Afacerii in Turism la Universitatea „Lucian Blaga”, obtinand apoi experienta in domeniile turismului si cosmetica.

A vrut sa isi urmeze pasiunea si sa isi inceapa propria afacere de organizare de evenimente. Din pacate, s-a confruntat cu multe provocari si obstacole pe drumul de a deveni antreprenoare.

Printre cele mai mari obstacole si provocari de care aceasta s-a lovit se numara:

- Lipsa de cunostintele si abilitatile necesare pentru crearea planurile de produs, de afacere, de marketing si de actiune
- Lipsa exemplelor pozitive (antreprenoare de succes)
- Lipsa indrumarii si lipsa unui coach si mentor in afaceri
- Lipsa unui sistem / grup de suport (schimb de idei, schimb de experienta, sprijin emotional, etc)
- Lipsa competentelor antreprenoriale (responsabilitate, marketing, comunicare in afaceri, vanzari, etc)



Din cauza lipsei de cunostinte si a necunoasterii de unde sa inceapa a evitat sa isi creeze propria companie.

In 2017, ea a vazut si a raspuns unui anunt de recrutare pentru **Ambasador EBW in Sibiu**. Initial, s-a alaturat clubului ca membru iar mai tarziu a intrat si a absolvit programul de instruire a directorilor de club.

In timpul perioadei de instruire a inceput un **program de mentorat 1-la-1 cu Bianca Tudor cu o durata de 1,5 ani**, pe care l-a continuat dupa training.

Ca membru, si mai tarziu ca Ambasador, EBW ea:

- A obtinut curajul necesar pentru lansarea propriei afacere
- Si-a transformat pasiunea intr-o afacere
- A obtinut cunostintele necesare pentru a transforma o idee intr-un produs, a dezvolta oferte de produs si strategii de marketing
- A obtinut acces la programele de mentorat si coaching
- A obtinut acces la grupurile Mastermind de schimb de experienta
- A facut networking la evenimente de business recurente
- A obtinut vizibilitate online atat la nivel local, cat si la nivel national
- A obtinut cunostintele necesare pentru crearea brand-ului personal
- A obtinut acces la persoane de interes cheie din mediul de afacere local si national
- Si-a obtinut comenzi pentru propria afacere

Timp de 6 luni, înainte de a își începe afacerea, ea a fost inițiată și instruită în domeniul cosmeticii și înfrumusețării, însă după ce a realizat că situația ei este semnificativ schimbată față de momentul în care s-a alăturat clubului, a decis să renunțe la locul actual de muncă, pentru a-și urma pasiunea și începe propria afacere.

La ora actuală, "SIBIU EVENTS" este o companie cunoscută în Sibiu, are contracte cu firme locale, are un brand și o reputație serioasă prin asocierea cu EBW SIBIU, prin apartenența la EBW, prin implicarea și seriozitatea sa, în a face networking și online marketing, dar mai ales prin faptul că a livrat evenimente de calitate prin "SIBIU EVENTS".



## **NASTJA VERDNIK – "HOV - HOV" – Prima brutarie pentru catei din Slovenia (Slovenia)**

**Nastja Verdnik** (1987) este proprietarul primei brutarii pentru catei din Slovenia »HOV - HOV«, unde se coace hrana sanatoasa si naturala pentru animale de companie. Cel mai mare avantaj este ca aici se folosesc ingrediente sanatoase, sunt inovatoare, flexibile si urmaresc nevoile pietei. Acesta este motivul principal datorita caruia au reusit sa ramana pe piata in aceste vremuri. In acelasi timp, au idei si obiective pentru viitor.



### **Poza de Nastja Verdnik**



Nastja Verdnik a inceput in 2013, iar acum are 2 magazine in Slovenia – in Maribor si in Ljubljana, iar francize in Zagreb, Belgrad si Bratislava si, in timp, compania colaboreaza cu distribuitori majori din Europa. In prezent, ea are 2 angajati pe

termen lung si 6 studenti, iar in momente de productie ridicata in companie, alte 3-4 persoane.

“Pune-ti sufletul si dragostea in ceea ce faci. Pentru ca atunci cand apar probleme vei putea sa le rezolvi mai usor”, spune Nadja.

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

Povestea a inceput cand catelusul Nastjei a mancat hrana pentru cani si a avut probleme. La inceput prepara lucruri sanatoase pentru acesta. **Deoarece nu reusea sa isi gaseasca un loc de munca, a profitat de aceasta oportunitate si a participat la programul antreprenorial »Entrepreneurially in the business world«, condus de Agentia de Dezvoltare Maribor, unde a obtinut cunostinte din lumea antreprenoriala.**

In timpul elaborarii ideii de afaceri, ea a fost angajata la Agentia de Dezvoltare Maribor si un mentor in afaceri a lucrat cu aceasta in fiecare zi alaturi de seminariile si workshop-urile din diferite puncte de vedere antreprenoriale – de la ideea de afacere pana la o afacere profitabila. Programul s-a derulat pe o perioada de 4 luni. Punctul culminat a fost magazinul pe care l-a deschis dupa

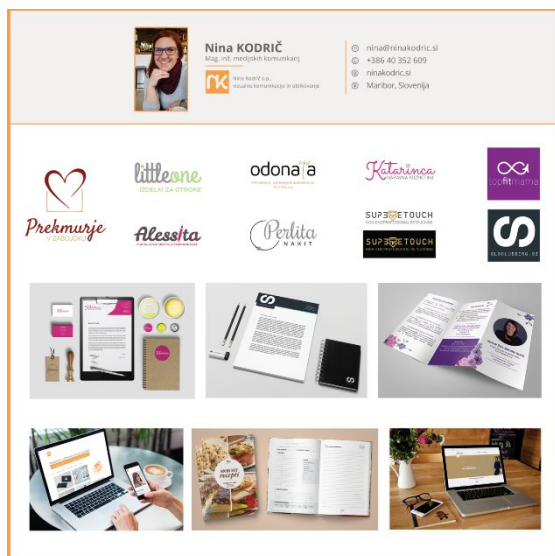
absolvirea cursului. La început, a vrut doar să aibă grijă de ea însăși și de mama ei, însă angajarea altor persoane a fost nu doar o necesitate, ci și o mare responsabilitate.

Deși și-a început afacerea orbeste, ea a depășit cu succes atât obstacolele financiare, cât și cele legislative (lipsa reputației pentru produsele pentru căteii). “Statul ar putea să ușureze activitatea start-up-urilor, mai ales în primii 2 ani, când acestea nu au posibilitatea de a prezenta rezultate financiare bune și trebuie să se focalizeze pe dezvoltarea produselor”, concluzionează Nastja, tanara și mandra antreprenoare din Slovenia.

## **NINA KODRIČ – DESIGNER GRAFIC SI ADMIRATOR AL LUCRURILOR FRUMOASE (Slovenia)**

**“Luati-va inima in dinti si FACETI primul pas”**

Foto de Nina Kodrič



**Nina Kodrič** (1990) este un designer grafic si admirator al lucrurilor frumoase. Ea este masteranda in domeniul Comunicarii Media. S-a dedicat propriei afaceri si isi incorporeaza expertiza cu putin din propria unicitate in produsele si proiectele in care este implicata. Cu creativitate, simplitudine si bucurie, se asigura ca ideea voastra va vedea lumina zilei. Are propria companie din ianuarie 2018.

<https://ninakodric.si/>

In timpul studiilor de masterat la Facultatea de Inginerie Electrica din Maribor, unde a studiat design grafic, a participat la **programul “Entrepreneurship is female”**. In cadrul programului, organizat de **Comunitatea Femeilor de Afaceri din Slovenia** (<https://skupnost-podjetnic.si/>), **Spirit Slovenia** (<http://www.spiritslovenia.si/>), **Camera de Comert Slovenia** (<https://www.gzs.si/>) si alti parteneri, ea nu doar a obtinut informatii importante despre ce inseamna a fi antreprenor, ci si abilitatile necesare din schema de mentorat si a atelierelor.

**A primit mai mult de 100 de ore de educatie pe diferite subiecte (procesul de inregistrare si diferitele forme legale ale afacerilor, contabilitate si taxe, legislatie, branding si promovare, auto-apreciere, stabilirea preturilor produselor si serviciilor, importanta networking-ului, etc.).** Decizia finala de a deveni antreprenoare a venit in timp ce era legata de contractul cu Serviciul de Plasare a Fortei de Munca din Slovenia, de unde a primit o subventie de 5.000,00 EUR pentru a isi incepe afacerea.

Ea si-a spus: “Voi profita de acesti 2 ani si voi face tot posibilul sa am succes”. Dupa spusele acesteia, a fost important sa aiba sprijinul altor antreprenoare din Comunitatea Femeilor de Afaceri din Slovenia, in care membrii aveau deja propria afacere si o puteau ajuta cu sfaturi daca ceva nu mergea cum trebuie. A avut si sprijin important primit din partea bunicului, care a fost si el antreprenor pentru multi ani. Sfatul acestuia a fost ca, cu vointa si curaj, un om poate depasi orice obstacol. Ea incearca sa tina cont de acest lucru in fiecare zi, cand lucreaza



de acasa, cand urmareste sa obtina clienti prin propriul site, precum si prin social media. Angajamentul, dedicatia si clientii multumiti ii fac viata de designer semnificativa.