



# 10

# AFACERI

# DE SUCCES



# LIN START-UP

# My Secret Romania

My Secret Romania este despre excursii inedite, de 2-3 zile, cu grupuri mici, în România de altădată. Tururi, workshopuri cu usturoi și brunch-uri. Cu povești, povestitori și ghizi zâmbăreți. :) Descoperim împreună locurile care încă trăiesc după ritualuri vechi, locurile care arată simboluri, tradiții, natură neatinsă. Un proiect care dezvăluie comori ascunse ale României prietenilor noștri de aici și din lumea largă.

**Atunci când simți că nu mai poți,  
se întâmplă ceva care să te motiveze.**

## **1. Povestiți puțin despre voi ca fondatori și cum a început totul. Cum v-a venit ideea?**

Noi (Gabriela și Ioana) ne-am cunoscut fiindcă am început să scriem pentru un blog de călătorii colectiv. Vreo 5 ani mai târziu, ne-am dat seama că dorințele noastre sunt complementare și că au un teren comun. Amândouă doream să creăm experiențe prin care oamenii să cunoască România de altădată. Ne-am îndreptat atenția către meșteșuguri, către natură, către poveștile nespuse ale localnicilor, către orașe mici ce adăpostesc surprize mari, către gastronomie locală.

## **2. Cine v-a ajutat (cu bani, sfaturi, muncă voluntară)?**

La capitolul "sfaturi", în primul rând, Incubatorul Universității Alternative, cu tot colectivul de acolo. Ne-am luat 70% din informații și curajul de a intra în contact cu clienții și de a crea produse pe placul lor. La capitolul "muncă voluntară" am avut prieteni entuziaști care ne-au ajutat cu traduceri, cu recomandări de locuri, potențiali furnizori, cu împrumutat mașină, microbuz, cu fotografiat. Am avut și specialiști care ne-au acordat, punctual, din timpul și know-how-ul lor. Cât despre bani... în afară de finanțarea obținută,

ne-am ajutat singure, lucrând și pentru alte proiecte, renunțând la niște ieșiri în oraș.

## **3. Cum ați reușit să vă înscrieți în programul de finanțare pe care l-ați accesat? (Starup Romania POSDRU 2015)**

Am aflat de program tot în Incubatorul UA, am făcut planul, documentele și ne-am înscris. Ne-a ajutat faptul că Gabriela avea experiență de scris proiecte și cereri de finanțare.

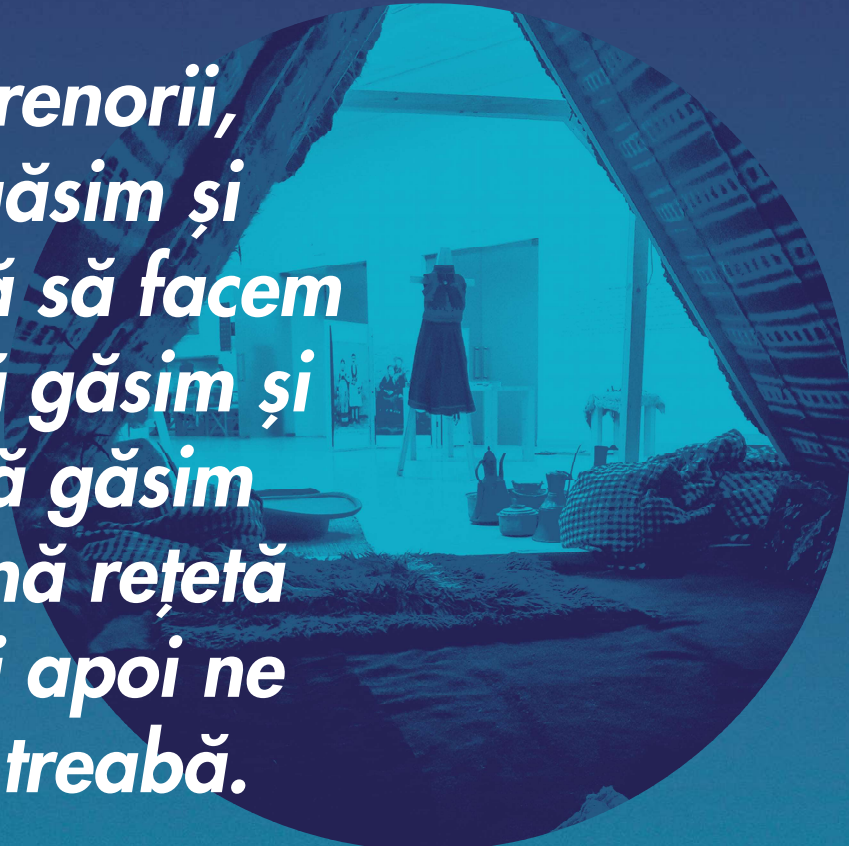
## **4. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ați învățat-o în acest proiect?**

Cea mai valoroasă lecție e că poți. Poți foarte multe lucruri. Și că atunci când simți că nu mai poți, se întâmplă ceva care să te motiveze. De exemplu, anul trecut am organizat o campanie de promovare a Bucureștiului pentru bloggeri de călătorii din străinătate. Și ei nu s-au înscris la experiențele clasice (tur al Bucureștiului istoric sau mers la Casa Poporului), ci au ales o combinație între gastronomie și povești despre strigoii, moroi și vampiri - un atelier despre usturoi. Îmbinând determinarea, organizarea și creativitatea, putem orice.



### **5. Când a fost și ce a însemnat cel mai dificil moment al acestei afaceri?**

Unul mare, important, crucial, să zicem “gata, asta e, până aici” nu a fost. Am avut parte însă de mici momente challenging. Unul dintre ele a fost la sfârșitul primului an, când într-un grup de clienți fideli, unul dintre ei a cerut, de față cu toți ceilalți, discount pentru toate excursiile din anul următor. Fără argumente. Or prețurile erau deja mai mici decât ar fi fost normal sau sustenabil. Atunci am re-învățat că orice discount înseamnă să și oferi mai puțin.



**Noi, antreprenorii, trebuie să găsim și calea, adică să facem o lopată, să găsim și resursele, să găsim cea mai bună rețetă de ciment și apoi ne apucăm de treabă.**

### **6. Ce crezi că a lipsit?**

Un workshop în primul an legat de cum construiești un preț corect în industria turismului.

### **7. Ai lua-o de la capăt? Ce ai face diferit?**

Da. Ne-am asigura că găsim pe cineva care să ne explice care e mecanismul de formare a prețurilor, am aloca mult mai mulți bani părții de marketing și am începe din primul an să lucrăm cu turiști străini. În plus, am lucra mai mult, mai repede la mentalitatea de antreprenor și la responsabilitățile sale, căci e o stare foarte diferită de cea a unui angajat. Dacă trebuie să construiești un zid, un angajat într-o corporație are toate instrumentele necesare, toate resursele, are și know-how, trebuie doar să se apuce de treabă. Noi, antreprenorii, trebuie să găsim și calea, adică să facem o lopată, să găsim și resursele, să găsim cea mai bună rețetă de ciment și apoi ne apucăm de treabă.

**Gabriela Solomon și Ioana Pătrășcoiu,  
Co-fondatori My Secret Romania**





**COBI  
BICYCLE**

COBI BICYCLE este primul centru de reciclare a bicicletelor din România. Reciclează, recondiționează și repun în mișcare bicicletele scoase din uz. Atelierul oferă spre vânzare biciclete second hand și servicii de mentenanță pentru acestea.

***De mare ajutor au fost sfaturile celor din Incubator, am simțit cu adevărat că am făcut parte dintr-o comunitate.***

### **1. Povestește puțin despre voi ca fondatori și cum a început totul. Cum v-a venit ideea?**

Fondatori ai afacerii suntem Costel Iftime și Elena Croitoru. Ideea i-a venit lui Costel pe când era în liceu. Tatăl lui a avut o bicicletă care i-a fost camarad de drum mai bine de 15 ani în drumul către slujba sa. Într-o primăvară pe când făceau curățenie, tatăl său a vrut să arunce la fier vechi acea bicicletă cu care făcuse naveta atâta timp. Cât au așteptat să vină mașina pentru a prelua ceea ce aveau ei de aruncat, tatăl său a început să își amintească peripețiile prin care l-a purtat acea bicicletă, vară, iarnă, nu conta vremea. Și atunci și-a dat seama Costel că bicicleta aceea spunea o poveste de viață și că nu se poate să ajungă la fier vechi. Așa a luat naștere povestea COBI Bicycle, atelier și magazin de biciclete unde recondiționăm și readucem la viață bicicletele cu poveste. Costel a început să lucreze la proiect și era în căutare de oameni, parteneri alături de care să construiască povestea asta. Lucram deja împreună într-o organizație studentască când mi-a propus să mă implic. Am zis da pentru că îmi plăcea tare mult ideea asta de a readuce la viață poveștile oamenilor.

### **2. Cine v-a ajutat (cu bani, sfaturi, muncă voluntară)?**

Primul concurs la care am participat a fost Social Impact Award unde am câștigat 5000 de lei, bani cu care am putut să luăm câteva scule necesare atelierului. Apoi ne-am înscris în Incubatorul de Afaceri din Universitatea Alternativă unde timp de aproximativ 9 luni am participat la traininguri, cursuri legate de tot ceea ce trebuie să știi despre un business: marketing, vânzări, legal, financiar, etc. De mare ajutor au fost întâlnirile pe care le aveam în cadrul comunității de antreprenori unde dezbăteam problemele fiecăruia și ofeream suport și feedback ori de câte ori unul dintre noi avea nevoie. Această perioadă de testare s-a încheiat cu un concurs, un pitch ținut în fața boardului ING, care ne-a oferit 5000 euro. De asemenea, am aplicat la un proiect cu finanțare europeană pe care l-am câștigat (POSDRU 2007-2013). De mare ajutor au fost sfaturile celor din Incubator, am simțit cu adevărat că am făcut parte dintr-o comunitate unde de fiecare dată când am cerut o părere, un feedback au venit, și chiar au adus un aport valoros business planului nostru de atunci.




### **3. Cum ați reușit să va înscrieți în programul de finanțare pe care l-ați accesat?**

Căutam surse de finanțare și în acea perioadă se dădeau câte 25.000 euro afacerilor noi înființate. Erau mai multe programe care ofereau finanțare, l-am ales pe cel organizat de ASE. A venit la fix cu perioada în care noi urma să ne înființăm o afacere așa că am zis să aplicăm, mare parte din business plan îl aveam deja construit pentru că ne pregătisem în Incubator. În ziua pitch-ului am aflat și răspunsul aplicației pentru finanțarea UE, așa că a fost o zi de 30.000 euro.

### **4. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ați învățat-o în acest proiect?**

Finanțarea europeană a venit cu multe provocări la pachet. Ne așteptam să întârzie lucrurile puțin și banii să vină mai târziu decât era planificat, dar în cazul nostru au venit în ultima zi în care mai puteau fi cheltuiți, altfel devenea un proiect ratat. A fost una din cele mai mari provocări pentru noi pentru că am fost puși în situația de a cheltui 25.000 euro, bani pe care nu îi aveam. A trebuit să găsim soluții, să convingem furnizori, care la momentul acela nu ne știau prea bine, să ne păstreze produsele comandate pentru că le vom plăti de îndată ce vom avea și noi banii din proiect. Uitându-ne în spate ne dăm seama că a fost o adevărată experiență de învățare, un "hop" care ne-a pus la încercare să ne dăm seama dacă vrem cu adevărat să facem chestia asta sau e ceva trecător. Am învățat despre noi că putem să depășim momente grele atât timp cât ne dorim și că soluții sunt, trebuie doar să îți dai timp să le găsești pe cele potrivite.

***Într-un business, e nevoie să riști, să acționezi pentru că dacă aștepți prea mult, ratezi oportunități.***

A photograph showing a person's hands working on a bicycle wheel, with the spokes and rim visible. The image is partially obscured by a dark, semi-transparent overlay.

### **5. Ce crezi că a lipsit?**

Lipsa de experiență cu proiectele europene s-a simțit. Nu știam exact la ce să ne așteptăm, câte acte trebuie să facem pentru fiecare achiziție. Și cred că a lipsit un plan al nostru de rezervă pentru situația în care programul s-ar fi anulat. Noi am fi început oricum afacerea fie că am fi luat acei 25.000 euro sau nu, ideea este că am fi bugetat cu totul și cu totul diferit dacă nu ar fi fost acea finanțare europeană.

### **6. Ai lua-o de la capăt? Ce ai face diferit?**

Da, aș lua-o de la capăt și sincer nu știu dacă aș schimba ceva. Chiar dacă au fost momente mai grele, lucruri la care nu ne-am așteptat și ne-au luat prin surprindere, totul a făcut parte dintr-o experiență de învățare unică, care ne-a ajutat și ne-a făcut să creștem odată cu business-ul. Cred că aș schimba totuși atitudinea mea. Înainte eram temătoare, puneam tot răul înainte și aproape că atitudinea asta mă împiedică să fac ceva. Atitudinea asta nu ajută într-un business, e nevoie să riști, să acționezi pentru că dacă aștepți prea mult, ratezi oportunități.

***Elena Croitoru și Costel Iftime,  
Co-fondatori COBI Bicycle***



# R O M ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ A R T I Z A N A T

Romartizanat Boutique crează și confecționează produse vestimentare și accesorii plecând de la tradiția și portul românesc, adaptate pentru fiecare client în parte. Are sediul în Gura Teghii, în Munții Penteleu, într-o zonă pitorească plină de momente ale portului tradițional buzoian.

## *Romartizanat a început de la o idee simplă: Continuă Tradiția Românească!*

### **1. Povestește puțin despre tine ca fondator și cum a început totul. Cum ți-a venit ideea?**

Romartizanat a început de la o idee simplă: Continuă Tradiția Românească! Eu, Gabriel Chiciooreanu, în copilărie am fost învățat de bunica mea să cos pentru lucrul manual la școală. Ea cosea și pentru a se întreține, cosea pentru cooperativa de producție din satul ei. În urmă cu 4 ani, la discuția cu o colaboratoare, aflând de finanțările adresate sectorului de economie socială, am pus bazele acestui atelier. În acel moment am cunoscut-o pe Mariana Ciobanu, cu o extraordinară experiență în domeniul croitoriei și al confecțiilor. Alături de Mariana, fiind cea care a creat modelele tradiționale în stil modern, am continuat proiectul Romartizanat Boutique.

### **2. Cine te-a ajutat (cu bani, sfaturi, muncă voluntară)**

Startul l-am avut prin finanțarea pentru economie socială în toamna lui 2014, în care co-finanțarea pe care am adus-o a fost de 2%, ceea ce a fost extrem de facil pentru achiziția echipamentelor, plata chiriei și a salariilor celor șase salariați, a tuturor cheltuielilor pe perioada proiectului. Așa cum am arătat mai sus, din punctul de vedere al confecțiilor experiența Mariane a fost de mare folos, căci fără ea, ar fi fost dificil să duc, ca persoană fără expertiză în domeniul

confecțiilor, acest proiect în derulare. Prin munca ei de trainer a instruit salariatele înainte de începerea producției, a știut să gestioneze lucrul cu materialele de producție și consumabilele pentru a nu fi risipite. În ceea ce privește proiectul în sine, am avut șansă alături de noi a managerului de proiect, Asociația C4C – Communication for Community, care prin experiența privind derularea proiectelor mari prin finanțare nerambursabilă a dat dovadă de mult profesionalism.

### **3. Cum ai reușit să faci înscrierea în programul de finanțare pe care l-ai accesat?**

În vara lui 2014 am participat alături de ceilalți parteneri din proiect la scrierea acestuia și mai exact în partea ce a revenit scrierii bugetare a SES-ului Romartizanat Boutique SRL. Cu proiectul „S.E.S. – Să Evoluăm Sustenabil” s-a participat la prima serie de finanțare pentru economia socială, fiind un proiect pe 14 luni, cu alte 14 luni de sustenabilitate. Experiența colegilor noștri din proiect a fost de maximă importanță, căci derulând activitățile pe parcursul celor 14 luni, s-a observat mereu necesitatea de fi în permanență la curent cu legislația în domeniu.




#### **4. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ați învățat-o în acest proiect?**

Lecția cea mai valoroasă... aș numi-o pe cea legată de oameni, de relația cu salariații, căci oamenii sunt diferiți cu nevoi diferite. Fiind persoane cu familie, cu diverse nevoie, acestea au și interese diverse. Lecția cu oamenii o consider cea mai valoroasă.

#### **5. Când a fost și ce a însemnat cel mai dificil moment al acestei afaceri?**

Momentul afacerii poate mai dificil a fost la startul acesteia, când, deși în ghidul de finanțare urma să primim un avans al finanțării, ulterior semnării contractului de finanțare s-au impus din partea autorității de finanțare condiții suplimentare pentru a primi avansul respectiv. Astfel după o discuție cu partenerii de proiect, s-a convenit la renunțarea avansului și derularea activităților prin surse proprii, care nu se ridicau la nivelul avansului, însă prin negocierile cu furnizorii s-a trecut cu bine peste acest aspect.

***Lecția cea mai valoroasă...  
aș numi-o pe cea legată de  
oameni, de relația cu  
salariații, căci oamenii sunt  
diferiți cu nevoi diferite.***



#### **6. Ce crezi că a lipsit?**

Ce a lipsit atunci, în timpul proiectului și mai ales ce lipsește după proiect este lipsa unei sustenabilități din partea legislației privind economia socială și mai ales lipsa de susținere prin diverse forme de finanțare a acestui sector, care dispune de resurse însemnate și la nivel de economie Europeană reprezintă un procent însemnat din economia globală a UE.

#### **7. Ai lua-o de la capăt? Ce ai face diferit?**

Contextul lui 2018 este diferit față de 2014. Din tot ce am implementat în acești 4 ani, am avut de învățat, astfel că acum aș face lucrurile oarecum diferit și aș alocă mai multe fonduri părții de vizibilitate și reclamă a produselor sau serviciilor oferite, căci fără acest aspect este dificil de a continua activitatea în perioada de sustenabilitate și după aceea. Aș păstra parteneriatul cu Asociația C4C, căci recomand mereu profesionalismul de care dau dovadă și aș pune în continuare preț pe experiența colegilor dintr-un astfel de proiect, așa cum experiența kolegei mele, Mariana Ciobanu, este hotărâtoare pentru un astfel de proiect.

***Gabriel Chicioreanu,  
fondator Romartizant Boutique***

# 4



MONSAS este un concept de creație vestimentară ce are la bază **FRUMUSEȚEA ÎN SIMPLITATE** - "La beauté dans la simplicité" - Business lansat în Galați.

***Dintotdeauna mi-am dorit să activez în domeniul antreprenorial dar, ca majoritatea tinerilor, mă loveam de problema finanțării.***

## **1. Povestește puțin despre tine ca fondator și cum a început totul. Cum ți-a venit ideea?**

În primul rând, doresc să vă mulțumesc pentru oportunitatea de a-mi putea împărtăși povestea și de a-i motiva și pe alți viitori antreprenori să prindă curajul de a-și lua viața în propriile mâini și de a beneficia de oportunitățile de finanțare pentru startup-uri. Numele meu este Cîrcotă Mihăiță și povestea mea antreprenorială începe în 2014 atunci când am auzit pentru prima dată despre proiectul Romania Start-up. Dintotdeauna mi-am dorit să activez în domeniul antreprenorial dar, ca majoritatea tinerilor, mă loveam de problema finanțării. Așa că atunci când am auzit pentru prima dată de programul Romania Start-up, am știut că aceasta este o oportunitate pe care nu am cum să o ratez. Fără nici un fel de experiență în accesarea fondurilor europene, am început să întreb toți cunoscuții dacă știu ceva despre proiect și cum aș putea aplica, până când am întâlnit președintele PTIR sud-est care mi-a spus că mă pot înscrie pentru curs în cadrul unui proiect accesat de asociația lor.

## **2. Cine te-a ajutat (cu bani, sfaturi, muncă voluntară)?**

Tot ajutorul de care am avut nevoie l-am găsit la echipa de implementare. Aceștia ne-au învățat de la zero ce înseamnă scrierea și implementarea unui program de finanțare. Pentru partea financiară m-am bucurat de un real ajutor din partea prietenilor și a familiei, dar și a furnizorilor care au acceptat termene de plată de până la 90 de zile.

## **3. Cum ați reușit să vă înscrieți în programul de finanțare pe care l-ați accesat?**

Când am auzit că platforma de înscrieri este deschisă, am încărcat actele necesare împreună cu descrierea afacerii pe care urma să o înființez. După aplicare am urmat în cadrul aceluiaș program un curs de antreprenorat, în cadrul căruia au participat un număr de 400 de cursanți. La finalizarea cursurilor, am depus cu toții proiectele, și am participat la un concurs de idei de afaceri din care am fost selectați 42 de beneficiari.



#### **4. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ai învățat-o în acest proiect?**

Sunt atât de multe lecții învățate în tot acest timp, încât îmi este greu să o aleg pe cea mai importantă. În cadrul proiectului am învățat mai mult de o lecție, am căpătat experiență în accesarea și implementarea unui proiect de finanțare nerambursabilă și acest lucru ne-a adus și o a doua rundă pentru dezvoltarea afacerii.

#### **5. Când a fost și ce a însemnat cel mai dificil moment al acestei afaceri?**

Pentru mine personal nu a existat un astfel de moment, înainte de intrarea în program documentându-mă destul de mult în privința implementării de programe europene și știind destul de exact care pot fi momentele dificile. Principala provocare despre care aflasem și pe care au întâmpinat-o și unii dintre ceilalți beneficiari ai programului, a fost legat de cash-flow, autoritățile nerespectând termenele pentru cererile de plată sau rambursare.

#### **6. Ce crezi că a lipsit?**

Încrederea. Mi-a lipsit încrederea celor din jur în privința reușitei, toți spunându-mi că nu poți accesa, că proiectele se vor da doar celor care au "pile". Dar mă bucur că am arătat fie și unei comunități restrânse că accesarea de fonduri europene este pentru toți cei care au idei bune, voință și dorință de a munci.

#### **7. Ai lua-o de la capăt? Ce ai face diferit?**

Răspunsul este categoric DA! Poate singurul lucru pe care l-aș face diferit ar fi întocmirea bugetului, aș fi mult mai atent cu cheltuirea banilor, în primă fază făcând unele cheltuieli care nu s-au dovedit a fi cele mai inspirate.

***În cadrul proiectului am învățat mai mult de o lecție: am căpătat experiență în accesarea și implementarea unui proiect de finanțare nerambursabilă***



***Cîrcotă Mihăiță,  
fondator MONSAS***



# Decadoo

DECADOO este o platformă online care oferă consultanță în achiziția de cadouri în funcție de activitatea din rețelele de social media a sărbătoritului și în funcție de caracteristicile introduse pe site. Elena Cobianu, fondatoarea Decadoo, își dorește să aducă bucurie prin cadouri frumoase primite cu orice ocazie.

*Ideea a venit foarte simplu: din necesitate, dorință puternică de a pune în practică, dar și curiozitate profundă pentru rezultate.*

## **1. Povestește puțin despre tine ca fondator și cum a început totul. Cum ți-a venit ideea?**

“Gifting made 100% easier” Decadoo oferă inspirație pentru alegerea cadourilor celor dragi pe baza profilului creat de persoana care dorește să ofere un cadou. Ideea a venit foarte simplu: din necesitate, dorință puternică de a pune în practică, dar și curiozitate profundă pentru rezultate. Rezultatele după un an jumătate: Global Entrepreneurship Summit în Silicon Valley, Erasmus pentru tineri antreprenori, WebSummit, Yuzz Tenerife Competition, peste 4500 de recomandări și emailuri personalizate din partea clienților de mulțumire (care mă topesc de fiecare dată).

## **2. Cine v-a ajutat (cu bani, sfaturi, muncă voluntară)?**

În 2015 când începusem programul de incubare din Universitatea Alternativă, unul dintre obiectivele de atunci era și finanțarea de 1000 de euro de la ING, cumva finanțarea din primul pitch era parcă soluția la toate problemele pe care le ai la început de drum. Nu a fost chiar așa, însă a fost imboldul necesar, dar și un semn

de a merge mai departe. Am început cu mai puțin de 1000 de lei și restul fiind timp, voluntariat, resurse interne și externe. Pentru început este minunat, dar dacă îți dorești o dezvoltare mult mai mare a business-ului ai nevoie de mult mai multe resurse specifice pe business-ul tău.

## **3. Cum ați reușit să vă înscrieți în programul de finanțare pe care l-ați accesat?**

În 2015 programul creat de stat pentru tineri antreprenori era România Startup, cu o finanțare de până la 25.000 de euro, care presupunea îndeplinirea anumitor condiții. Finanțarea a venit mult prea târziu pentru a putea fi folosită și eficient, iar la 2 ani distanță a fost și motivul pierderii unei investiții externe. Înscrierea a fost foarte ușoară și a însemnat în mare parte o informare foarte bună pentru condițiile de accesare: plan de afaceri, concurs de plan de afaceri, punctaje (variante clasică de finanțare).



#### **4. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ați învățat-o în acest proiect?**

Lecțiile sunt multe, printre care faptul că asocierea cu un co-fondator bun stă la baza oricărei afaceri (dacă structura ei cere un co-fondator/asociat) și construirea unui caracter puternic. Ce mi-a lipsit a fost o mai mare tărie de caracter și talentul de a nu asculta toate sfaturile primite, ci de a le selecta atent.

#### **5. Când a fost și ce a însemnat cel mai dificil moment al acestei afaceri?**

Când mi-am dat seama ce înseamnă să ai un co-fondator nepotrivit.

#### **6. Ce crezi că a lipsit?**

Accesarea unui incubator specializat în IT&Tech.

#### **7. Ai lua-o de la capăt? Ce ai face diferit?**

Alegerea unui co-fondator mult mai bun, și alegerea cu foarte mare atenție a tuturor furnizorilor de servicii pentru startup.

*Ce mi-a lipsit a fost  
o mai mare tărie de  
caracter și talentul  
de a nu asculta  
toate sfaturile  
primite, ci de a le  
selecta atent.*



**Elena Cobianu,**  
fondator Decadoo



# MamaPan

MamaPan este brutăria artizanală care oferă pâine și produse de patiserie după rețete tradiționale. Fac pâine cu maia naturală, fără drojdie și fără ingrediente nefirești. O pâine autentică, coaptă pe vatră, cu miez gustos și coajă crocantă. Rețetele lor sunt create de mame care fac pâinea cu aceeași dragoste cu care își cresc copiii.

***Misiunea brutăriei este în primul rând aceea de a oferi locuri de muncă femeilor aflate în situații dificile de viață.***

## **1. Cine este fondatorul și cum a început totul?**

Proiectul de economie socială „MamaPan – Brutăria cu maia” a luat naștere la sfârșitul anului 2015, iar fondatorul este Fundația CPE – Centrul Parteneriat pentru Egalitate, organizație ce promovează drepturile femeilor și derulează proiecte pentru femei în diverse domenii din 2002. Misiunea brutăriei este în primul rând aceea de a oferi locuri de muncă femeilor aflate în situații dificile de viață: femei care își cresc singure copiii, femei care au peste 3 copii minori în îngrijire și care au acces redus la educație și resurse. A doua componentă constă în produsele ce ies pe poarta fabricii și care sunt unele speciale: pâine și patiserie cu maia naturală, artizanale, făcute după rețete tradiționale și cu ingrediente naturale, fără aditivi sau conservanți.

## **2. Cine v-a ajutat?**

Brutăria a fost înființată în cadrul unui proiect finanțat din fonduri europene. După finalizarea proiectului, pe parcursul celor 2 ani și jumătate de existență, am primit suport din partea Kaufland România, prin programul de CSR „Pâinea este dar” program prin care noi asigurăm necesarul de pâine și patiserie pentru beneficiari din

10 centre de zi din București, din partea Unilever România în cadrul campaniei „Susține visurile româncelor”, din partea Romanian Business Leaders, prin accesul gratuit la Atelierele de antreprenoriat și de la alte companii private, cum ar fi Unicredit și Farmexpert. Apoi am primit suport de la voluntari, experți și experte în digital marketing, web design, video, financiar, ce ne-au ajutat cu expertiza lor.

## **3. Cum ați reușit să vă înscrieți în programul de finanțare pe care l-ați accesat?**

CPE avea în intenție de mulți ani deschiderea unei afaceri care să însemne locuri de muncă de calitate pentru femei vulnerabile. Am participat, încă din etapa de scriere, ca partener în cadrul proiectului S.E.S. - *Să evoluăm sustenabil*, proiect finanțat prin POSDRU 2007-2013, în cadrul unui apel dedicat înființării și dezvoltării de structuri de economie socială. Liderul de parteneriat a fost Asociația C4C Communication for Community, care a contribuit prin sprijinul și relația directă cu finanțatorul, pe proceduri, decontare, rambursare, astfel încât, deși a fost un proces birocratic, noi am putut să ne concentrăm pe afacerea respectivă.



#### **4. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ați învățat-o în acest proiect?**

Cea mai valoroasă lecție învățată în acest proiect a fost aceea legată de clienți, care îți pot deveni în scurt timp aliați și susținători dacă ții cont de nevoile lor și ești onest față de ei. De aici a venit și adaptarea în funcție de nevoile clienților MamaPan. Încercăm constant să venim în întâmpinarea acestor nevoi, dezvoltând produse potrivite pentru diete speciale, alergii sau intoleranțe.

#### **5. Când a fost și ce a însemnat pentru voi cel mai greu moment al acestei afaceri?**

Cel mai greu moment a fost acela în care s-a terminat proiectul prin care am primit finanțare, deschiseseam brutăria doar de 3 luni și, în mod evident, nu se putea susține din vânzări. Depășirea aceluia moment a însemnat un efort uriaș, atât financiar cât și uman, mobilizarea pe termen lung a întregii echipe a Fundației în efortul de creștere a vânzărilor.



***Cea mai valoroasă lecție învățată în acest proiect a fost aceea legată de clienți, care îți pot deveni în scurt timp aliați și susținători dacă ții cont de nevoile lor și ești onest față de ei.***

#### **6. Ce credeți că v-a lipsit în comunitatea din jurul afacerii, în toată perioada, cel mai mult?**

În toată perioada ne-a lipsit în special suportul din partea statului. Nu există niciun fel de facilități din partea statului, deși, ceea ce facem noi este să luăm niște oameni care sunt în grijă statului și îi trecem în partea cealaltă, unde devin contribuitori la bugetul statului. Pentru acest aspect cred că se cuvine să primim niște facilități. Suntem plătitori de TVA, taxe și impozite ca orice fel de angajator, fără niciun fel de diferențiere. Alte beneficii care ar trebui să existe, sunt acces la spații de producție din patrimoniul comunității locale, poate organizare de evenimente la care să fim scutiți de plata taxei de participare, sunt o multitudine de modalități prin care poate fi susținută o afacere socială.

***Gabriela Solomon și Ioana Pătrășcoiu,  
Co-fondatori My Secret Romania***



# NATIVE BOX

Native Box este un serviciu bazat pe abonament care îți livrează lunar, acasă sau la birou, mixuri cu nuci, semințe și fructe uscate, recomandate de nutriționiști. Tudor Iacob, fondatorul Native Box, își propune să ajute oamenii să își creeze obiceiuri sănătoase și să le mențină pe termen lung.

*Cred că fiecare etapă a unui business vine cu experiențe și lecții diferite. E de fapt o lecție continuă predată de piață, clienți și deciziile pe care le iei.*

## **1. Povestește puțin despre tine ca fondator și cum a început totul. Cum ți-a venit ideea?**

Ideea de a începe un business în alimentație a venit dintr-o experiență personală. S-a întâmplat să fie o perioadă în care căutam, destul de pasiv, să schimb ceva pe plan profesional. Impulsul neașteptat a fost o problemă de sănătate care m-a forțat să fac schimbări în stilul meu de viață. Am început să integrez tot mai atent produse sănătoase în alimentația mea și atunci m-am hotărât să fac ceva în direcția asta. În plus, aveam nevoie să îmi trăiesc viața mai mult în offline, conectată de ceva palpabil. Așa am început să caut produse și să fac primele teste cu nuci, semințe și fructe uscate. Mă gândeam la rețete, la packaging. Era ceva nou pentru mine și îmi plăcea ideea de a crea un produs de la zero, care apoi să facă viața mai bună și altora.

## **2. Cine v-a ajutat (cu bani, sfaturi, muncă voluntară)?**

Am avut ocazia să fiu parte din Incubatorul de Afaceri de la Universitatea Alternativă. Acolo primeam ajutor din mai multe direcții. În primul rând prin oamenii din

comunitate ca suport și feedback-uri constante. Apoi prin oamenii resursă care se implicau în workshop-uri dedicate pe care le livrau pentru noi. La final am câștigat și două finanțări care m-au ajutat să-mi acopăr cheltuielile la început.

## **4. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ați învățat-o în acest proiect?**

Cred că fiecare etapă a unui business vine cu experiențe și lecții diferite. E de fapt o lecție continuă predată de piață, clienți și deciziile pe care le iei. Cea mai importantă de până acum este să alegi ce faci și până când. La început e bine să fii flexibil, să vezi cum poți rezolva nevoia clienților care doare cel mai tare. Însă, trebuie să știi când și cât timp faci puțin din toate și când te apuci de făcut un singur lucru și ăla foarte bine. E de fapt despre concentrare. Într-un startup, mai ales ca fondator solo, ești cu capul în multe direcții și e foarte important să pui pauză, să evaluezi și să faci doar lucrul ăla cu care aduci cea mai mare valoare clienților.



### 5. Cand a fost și ce a însemnat cel mai dificil moment al acestei afaceri?

Când am avut contul pe 0. Și nu a fost o singură dată. Cashflow-ul negativ te stoarce de energie și te duce într-o zonă în care singura nevoie este supraviețuirea. Nu mai vezi imaginea de ansamblu, nu mai rezolvi probleme importante, doar te chinui.

### 6. Ce crezi că a lipsit?

Uitându-mă în urmă, am ales să fac multe experimente mici la nivel de produs, să le validez pe rând. Fiind și primul business într-o industrie în care nu aveam experiență, am luat totul pas cu pas și mi-a lipsit o proiecție amplă despre cum să scalez mai repede. Am pierdut colaborări cu retaileri mari din cauza asta.

### 7. Ai lua-o de la capăt? Ce ai face diferit?

Fără doar și poate, aș lua-o de la capăt și nu aș face nimic diferit. Cărăm mereu în spate un bagaj plin de "ce-ar fi fost dacă?", gândindu-ne că poate ar fi fost mai bine într-un fel sau altul. Nu cred că lucrurile bune vin pe scurtătură. Așa cum nici la un maraton nu te înscrii să iei taxiul până la final.

***Cărăm mereu în spate un bagaj plin de "ce-ar fi fost dacă?", gândindu-ne că poate ar fi fost mai bine într-un fel sau altul. Nu cred că lucrurile bune vin pe scurtătură. Așa cum nici la un maraton nu te înscrii să iei taxiul până la final.***



**Tudor Iacob,  
fondator NativeBox**



# Skeptic Dog

## Animation Studio

Skeptic Dog este un studio de animație 2D care își oferă serviciile unor clienți diverși, de la corporații mari la IMM-uri.

*Un film de animație poate avea mai multe roluri: nu doar de a povesti ceva interesant și amuzant, dar și de a explica diverse lucruri, care prin imagini devin mult mai ușor de înțeles.*

### 1. Cine este fondatorul și cum a început totul?

Skeptic Dog a fost la început doar un personaj, al lui Bogdan, pe care ne-am gândit să îl folosim în comics și apoi în animații. Ideea de afacere a apărut mai târziu, când eram în anul 2 la Universitatea Alternativă și îmi doream să învăț despre antreprenoriat. Așa că am intrat în Incubatorul de afaceri al UA, mai mult din curiozitate. Urma să testăm dacă putem porni un studio de animație 2D. Încă nu știam scopul animațiilor sau cine le-ar cumpăra. Oricum, învățam ceva nou și nu aveam nimic de pierdut.

### 2. Cine v-a ajutat?

Primul ajutor a venit chiar de la primul client. Un prieten de-al unui prieten avea nevoie de un clip de promovare animat și, surprinzător pentru noi, avea și bani pentru acel clip. Căutase în mai multe locuri și nu găsise ajutor. Până la urmă a dat de noi. A fost primul semn că nevoia există, că putem duce până la capăt un proiect și că un film de animație poate avea mai multe roluri: nu doar de a povesti ceva interesant și amuzant, dar și de a explica diverse lucruri, care prin imagini devin mult mai ușor de înțeles. Am avut ceva noroc, nu cred că am fi ajuns până aici fără startul din

Incubatorul UA, unde am scris primul plan de afaceri, am primit feedback, am avut cursuri și am primit prima finanțare (au fost cam 3000 de euro, însă pentru noi a însemnat foarte mult). Apoi, ne-a ajutat mult și mentorul nostru, Ovidiu Slăvoiu, cu care am intrat în legătură tot prin Incubatorul UA. Am trecut și prin 60-day Challenge de la Impact Hub (acum se cheamă Hubccelerator), am mai avut diverse ocazii de a participa la evenimente și competiții (ex. Get in the Ring). Sunt mulți oameni care ne-au ajutat și ne-au recomandat. Cel mai fain a fost că după fiecare proiect de animație finalizat, tot clienții noștri ne-au ajutat să găsim proiecte noi.

### 3. Care a fost cea mai mare provocare?

Cea mai mare provocare, mai ales la început, a fost să ne dăm seama câți bani să cerem, ce cheltuieli avem de fapt, cât timp ne ia. A fost greu să găsim un sistem, pentru că fiecare proiect nou era diferit și ne testa altfel abilitățile: uneori era mai complicat să găsim povestea, alteori redesenam mișcărilor personajelor ca să fie mai naturale și expresive. Totuși, cel mai greu e când estimăm greșit timpul de lucru, cheltuielile cresc, dar bugetul nu-l



putem schimba la mijlocul proiectului. Mai ales că am vrut să ne asumăm toate greșelile: lucrăm și în weekend ca să fie totul gata în timp util pentru client, făceam reduceri când întârziam peste deadline. Deși, cu toată lipsa noastră de experiență de la început, am reușit să ne adaptăm și să ne ținem de promisiuni. A fost foarte important pentru noi să găsim soluțiile cele mai bune.

#### **4. Când a fost și ce a însemnat pentru voi cel mai greu moment al acestei afaceri?**

Momentele dificile sunt când stăm pe loc: perioade când nu apar proiecte noi, sau când un proiect se lungeste prea mult (cu modificări sau alte schimbări), sau perioade când uităm să ne luăm concediu și suntem toți burnt-out. Dar mai cerem ajutor, ne luăm o zi liberă, învățăm lucruri noi și devenim mai eficienți. Mergem înainte pentru că ne place. Eu nu mă văd făcând altceva. Am mai cochetat cu alte domenii și mereu îmi dau seama că tot prin animații mă exprim cel mai ușor, mai liber. Chiar și atunci când e un proiect greu. Pentru mine there is no other way. Orice problemă apare, caut soluții și merg mai departe.

#### **5. Ai lua-o de la capăt? Ce ai face diferit?**

Dacă ar fi să o iau de la capăt, aș avea mai multă încredere și mai multă răbdare. Poți să îți începi ideea cu ce ai acum, iar restul resurselor apar pe parcurs. Ajutorul a venit la noi exact când aveam nevoie, a trebuit doar să facem noi primul pas.

***Dacă ar fi să o iau de la capăt, aș avea mai multă încredere și mai multă răbdare. Poți să îți începi ideea cu ce ai acum, iar restul resurselor apar pe parcurs.***



**Andra Berilă,**  
co-fondator Skeptic Dog, Animation Studio



Bianca Georgescu este un atelier de producție de pantofi care își propune crearea unui brand de încălțăminte cu design propriu care să includă atât produse personalizate, realizate la comandă, cât și produse standard, existente în magazine de retail.

*Toate se așează atunci când chiar muncești,  
îți dorești și ești bun la ceva.*

### **1. Povestește puțin despre tine ca fondator și cum a început totul. Cum ți-a venit ideea?**

Pasiunea pentru artă, design și meșteșug mi-am dezvoltat-o din copilărie, însă ideea de business s-a conturat odata cu feedback-ul pozitiv primit de la oameni în legătură cu produsul meu, parteneriatul cu sora mea care mi-a realizat site-ul și care se ocupă de partea de marketing și finanțarea primită de la ING care mi-a permis să investesc în mașini și să pornesc un mic proces de producție.

### **2. Cine v-a ajutat (cu bani, sfaturi, muncă voluntară)?**

Am primit ajutor financiar 5.000 de euro de la ING, prin Incubatorul de afaceri al Universității Alternative, pe care am reușit să îi investim astfel încât să ne permitem propriile investiții ulterioare.

### **3. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ați învățat-o în acest proiect?**

Am învățat multe lecții pe parcurs, legate de maturitate, spontaneitate, putere, ambiție, răbdare, diplomație etc. Însă foarte important este că am învățat să am încredere în mine, în intuiția mea și să mă

apreciez la valoarea la care aștept ca ceilalți să mă aprecieze.

### **4. Când a fost și ce a însemnat cel mai dificil moment al acestei afaceri?**

Momentul cel mai dificil este atunci când contul este gol și trebuie umplut. Pentru că trebuie să plătesc salariile. Noi am reușit să ne descurcăm de fiecare dată și să profităm atât de perioadele bune, cât și de cele mai puțin active.

### **5. Ai lua-o de la capăt? Ce ai face diferit?**

Dacă ar fi să o iau de la capăt, aș face-o atât în încălțăminte, cât și în alt domeniu și nu cred că aș schimba nimic. Aș lăsa în continuare lucrurile să se întâmple firesc, pentru că toate se așează atunci când chiar muncești, îți dorești și ești bun la ceva.

**Bianca Georgescu,  
fondator Bianca Georgescu, atelier**



# 10



**KULT HUB**

KULT Hub - hub pentru liceeni în Piatra Neamț. Aduce un echilibru între învățare și distracție, oferind tinerilor cât mai multe oportunități de dezvoltare. Creativitatea, entuziasmul și libertatea sunt valorile principale ale unui tânăr Kult.

**Am învățat într-un an în Incubator cât 5 în ASE.**

## **1. Cine este fondatorul și cum a început totul?**

Numele meu este Sebastian Hrib și cred în România bunului simț, a tinerilor care dezvoltă inițiative cu impact și a oamenilor care se implică în comunitate. Totul a început când m-am înscris în Universitatea Alternativă și mi-am descoperit potențialul antreprenorial. Am învățat într-un an în Incubator cât 5 în ASE. Acolo am realizat că în orașele mici, cum e Roman, unde oportunitățile și perspectivele tinerilor sunt mai limitate decât în orașele studentești, există nevoia înființării unui proiect social care să aibă ca scop dezvoltarea personală a acestora și creșterea unei comunități proactive cu obiceiuri sănătoase care să îmbunătățească, în timp, mentalitatea și perspectivele lor. Așa s-a conturat KULT Hub - un spațiu creativ educațional ce oferă tinerilor o experiență integrată formată din workshopuri de dezvoltare personală și profesională, acces la o comunitate de oameni-model și oportunitatea de a-și implementa propriile proiecte.

## **2. Cine v-a ajutat?**

După 2 pitch-uri și o experiență de 6 luni în programul Erasmus pentru tineri antreprenori într-un co-working space din Barcelona, m-am întors în Roman. Împreună cu Marian Cnup am creat o

echipă și am început să dezvoltăm KULT Hub. Primul nostru proiect educațional, Roman3D, a fost un real succes și acest lucru ne-a dat un boost de încredere. Apoi am primit ajutor din partea autorităților locale pentru spațiu și oameni implicați din comunitate au început să țină training-uri. Pentru amenajarea hubului – investiția inițială – am adunat economiile noastre, familia, o campanie de fundraising online și donații.

## **3. Care este lecția cea mai valoroasă pe care ați învățat-o în acest proiect?**

Cea mai valoroasă lecție pe care am învățat-o în acest proiect: educația este o investiție pe termen lung. Monetizarea a fost un moment provocator pentru sustenabilitatea financiară. Iar o altă lecție învățată a fost cea cu planul de business. Nu s-a potrivit nici jumătate cu realitatea, de aceea am adoptat conceptul de Prototype Thinking, testăm și dacă nu merge, reiterăm. Ne reinventăm periodic. Acum ne dorim să accesăm o finanțare din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, pe zona Nord-Est, să ducem Kult și în Iași.

**Sebastian Hrib,**  
**co-fondator KULT Hub**



Dacă ești din **Brăila, Buzău, Constanța, Galați, Tulcea** sau **Vrancea** și vrei să înveți bazele unei afaceri, **înscrie-te în programul LIN Start-up**. Ai șansa de a primi finanțare pentru proiectul tău și de a te lansa în lumea afacerilor.

Pentru mai multe detalii, intră pe [www.linstartup.ro](http://www.linstartup.ro)!

Proiect cofinanțat din **Fondul Social European** prin **Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020**  
**Axa prioritară 3:** Locuri de muncă pentru toți  
**Apelul pentru proiecte:** POCU/82/3/7/Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană  
**Titlul proiectului:** "Lin start-up", Contract: POCU/82/3/7/106058  
**Editorul materialului:** Synopsis Communication S.R.L.  
**Data publicării:** 15.03.2018

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României.