



Lucrez pentru mine!

Mic ghid pentru viitorul antreprenor european



„Firmele mici depind de întreprinzători - persoanele care au idei și care sunt dispuse să își asume riscurile necesare pentru dezvoltarea unei firme de la zero. Europa are nevoie de mai mulți antreprenori, iar Comisia caută modalități prin care potențialii întreprinzători pot fi încurajați să înființeze firme.

De cele mai multe ori, întreprinzătorii sunt descurajați încă de la început, așa că cei mai mulți abandonează ideea înființării unei firme. Avem nevoie de a dezvolta o cultură antreprenorială, începând cu tinerii. De asemenea, găsirea unor soluții pentru atragerea investitorilor de către antreprenori, relaxarea cerințelor administrative și înlăturarea preconcepțiilor, pot asigura un mediu antreprenorial dinamic.

Comisia Europeană lucrează împreună cu statele membre pentru promovarea unei culturi antreprenoriale. Campanii precum Săptămâna europeană a IMM-urilor au fost lansate pentru a promova atitudinile antreprenoriale la nivelul societății.

Anumite grupuri din societate, cum ar fi persoanele aparținând minorităților etnice se confruntă cu dificultăți suplimentare în încercarea de a înființa întreprinderi. Comisia Europeană alocă o atenție specială în încercarea de a identifica soluții pentru depășirea acestor probleme. Alte forme de întreprinderi, cum ar fi cooperativele, pot juca un rol important în creșterea economică, în timp ce firmele, cum ar fi întreprinderile meșteșugărești se pot confrunta cu probleme specifice. Comisia se asigură că sunt luate măsuri adecvate pentru încurajarea înființării unor astfel de agenți economici.

Toate acțiunile pentru încurajarea IMM-urilor și a antreprenoriatului au un caracter unic oferit de Small Business Act for Europe (SBA), document care angajează statele membre să încurajeze și să respecte directivele comisiei în ceea ce privește antreprenoriatul. De asemenea, toate statele membre împreună cu Comisia Europeană, participă la dezbateri și grupuri de lucru pentru o economie europeană stabilă atât la nivel macro, cât și la nivelul micilor agenți economici”. (DG ENTERPRISE AND INDUSTRY)

Acest mic ghid este dedicat tuturor tinerilor care visează la propria afacere și încă nu știi care ar trebui să fie primii pași pe care ar trebui să îi faci pentru ca acest vis să devină realitate. Este simplu, deși pare complicat la prima vedere.

Este suficient să îți pui în valoare toate atuurile profesionale și personale pe care le deții: cunoștințe teoretice și practice, entuziasm, pragmatism, perseverența și ambiția de a-ți atinge limitele de performanță și mai ales dorința de a fi cel mai bun în tot ceea ce faci.

În rest, în societatea contemporană, în contextul european, există numeroase oportunități ca visul tău să prindă viață: sunt organizații specializate, profesioniști, programe de finanțare care vin în sprijinul celor care doresc să întreprindă o nouă afacere. Ele sunt la îndemână, trebuie doar să știi că ai nevoie de un singur lucru: informație. Câteva sugestii le poți găsi în această mică publicație, care nu se dorește a fi decât un îndemn de perseverență în a-ți urma calea și de a te învăța unde să cauți informația la sursă.

Fii increzător în visul tău, învață de la cei mai buni și compară-te cu alții, încearcă să te autodepășești, poate mâine vei deveni la rândul tău un model de la care vor învăța alții!



Zece pași ca să demarezi propria afacere

Atunci când te hotărăști să începi o afacere sunt mai mulți pași de parcurs, care depind de tipul de afacere sau de domeniul de activitate, însă cei care urmează se aplică la marea majoritate a ideilor de afaceri.

Dacă simți că ești gata să fii propriul tău șef, în cele ce urmează, ai descriși care sunt cei 10 pași esențiali de parcurs atunci când ți-ai propus să ai o afacere:

1. Adună informații despre domeniul de activitate dorit și afacere;
2. Creează un plan de afacere profesionist;
3. Caută finanțatori și persoane care să te sprijine;
4. Ocupă-te de formalitățile legale de deschidere a unei firme;
5. Alege numele firmei, logo, sloganul și strategia de vânzare;
6. Stabilește o prezență web;
7. Promovarea;
8. Asigură sediul;
9. Stabilește un brand;
10. Analizează abilitățile care trebuie dezvoltate.

1. Adună informații despre domeniul de activitate dorit și despre afacere.

În primul rând, trebuie să te gândești la afacere, la idee, cum ar putea fi mai bine materializată, sub ce formă. În faza de start-up va trebui să decizi dacă afacerea va fi part-time sau full-time, dacă ai nevoie de un birou sau dacă vei lucra de acasă, dacă o vei crea de la zero sau dacă vei achiziționa o franciză.

Următorul pas este alegerea tipului de firmă: PFA, SA, SRL, SNC, SCA, et. Pentru a alege tipul firmei, trebuie analizată afacerea, sursele de finanțare, prognoze obiective privind dezvoltarea ei. Este foarte important ca ceea ce îți dorești să faci, să fie ceva realist și potrivit pentru tine. Studiază clientela și nevoile sale, dar și competiția, pentru a ști care îți sunt șansele de reușită.

2. Creează un plan de afacere profesionist.

Planul de afacere este esențial deoarece acesta este o hartă a ceea ce vrei să faci, destinată investitorilor, finanțatorilor, angajaților, partenerilor de afaceri. De asemenea este o oglindă a ta ca antreprenor, deoarece ești responsabil de tot ce este scris în plan. Planul trebuie să fie adaptat în funcție de specificul afacerii, producție, comerț, servicii, etc.

Un plan de afacere trebuie să se concentreze pe răspunsul la întrebările "ce va face firma ta", "cum va aduce profit" și "de câți bani ai nevoie pentru start-up". Totul trebuie să fie scris pe baza informațiilor adunate în pasul anterior.

3. Caută finanțatori și persoane care te-ar putea ajuta.

Acest pas este unul critic pentru că finanțarea este cea mai importantă etapă în deschiderea unei afaceri. Trebuie luată în considerare natura afacerii care urmează a fi lansată. Sursele pot veni sub diverse forme, prin credit bancar, fonduri guvernamentale, economii personale, de la prieteni sau familie. Trebuie avut în vedere faptul că procesul de obținere a acestor fonduri de finanțare poate dura de la câteva luni la mai mult de un an, în cazul în care este vorba de fonduri nerambursabile. De asemenea, trebuie să analizezi de unde îți poți procura ajutor. Dacă ai nevoie de consultanță în domeniul contabil sau legal, stabilește-ți cunoștințe de încredere în aceste domenii.

4. Ocupă-te de formalitățile legale de deschidere a unei firme.

Procesul de înființare a unei firme de tip SRL ar trebui să dureze 3 zile lucrătoare de la depunerea dosarului. Trebuie parcurși urmați următorii pași:

- alegerea și rezervarea denumirii firmei;
- stabilirea obiectivului principal de activitate și a celor secundare conform CAEN;
- depunerea capitalului social la bancă;
- stabilirea sediului social;
- redactarea actului constitutiv;
- declarația pe propria răspundere.

5. Alege numele firmei, logo, sloganul și strategia de vânzare.

Numele firmei ales anterior va trebui să reflecte cel mai bine firma, la fel și logo-ul, să fie simplu, ușor de reținut și să atragă privirea. Prin aceste elemente, îți construiești un brand. Nu este ușor și nici nu se întâmplă peste noapte, este nevoie de timp.

Elementele de identificare ale firmei trebuie să se găsească pe cărțile de vizită, formulare și alte materiale care ar putea intra în contact cu potențialii clienți. Tot în acest moment este timpul să îți stabilești strategia de vânzări, care să fie în corelație cu obiectivele firmei.

6. Stabilește o prezență web.

Dacă analizele asupra clientelei țintă, competiției, duc la concluzia că prezență online este necesară, acest pas este cel care urmează. Când vine vorba de segmentul de clientelă tânără, prezența în mediul online este absolut esențială. Se poate crea un site web sau se pot folosi site-urile de socializare prin care să se facă cunoscută nouă afacere.

Este recomandat un URL ușor de reținut și tastat. Poți începe cu un site de bază, ușor de construit, până aduni resurse pentru unul profesionist. Website-ul este prima formă de promovare și este cea mai simplă de accesat de către clienți.

7. Promovare.

La capitolul promovare, este important să alegi strategia, materialele promoționale și canalele de promovare. În strânsă legătură cu promovarea, trebuie să fie răspunsul la întrebarea "cine este clientul meu obișnuit?", iar de aici, se vor analiza celelalte componente de marketing și promovare. Dacă bugetul nu este unul generos, poți începe cu anunțuri în ziare, reviste, flyere, email-uri de promovare. Nici această etapă nu va avea un rezultat imediat, ci trebuie avută răbdare și perseverența pentru a face cunoscută afacerea, chiar și într-un oraș mai mic.

Trebuie să ai în vedere care din metode este cea care aduce clienții la tine, prin formulare de feedback, sau întrebări față în față. Acest lucru este important pentru a ști care metodă consumă banii fără rezultat.

8. Asigură sediul și afacerea.

În caz de furt sau oricare alt eveniment nefericit care ar putea afecta activitatea desfășurată, este bine să existe polițe de asigurare. Acest pas este important atât pentru angajați, clienți, cât mai ales pentru antreprenor, pentru a minimiza riscurile.

9. Stabilește un brand.

Trebuie să arăți cum se deosebește firma ta de alta cu aceeași activitate și de ce va alege clientul produsele sau serviciile tale. Brand-ul crează loialtate, inspiră încredere, reducând ideea de risc pe care și l-ar asuma clientul, și astfel crează cererea.

10. Analizează abilitățile care trebuie dezvoltate.

Nicun om nu se naște învățat. Fiecare învață din toate întâmplările în care este pus, pentru a se dezvolta. Trebuie să înveți cum să îți contabilezi, cum să vorbești cu oamenii sau cum să vorbești în public. Fără adaptabilitate din partea antreprenorului, nu există reușită în afaceri. El trebuie să fie în continuă stare de învățare și studiere a diverselor probleme cu care se confruntă firma.

Șapte sfaturi utile pentru antreprenorii la început de drum

1. Concentrare și perseverență

Pentru a reuși, ai nevoie de multă perseverență, dar și de axarea pe un singur proiect. Mai multe proiecte te vor face să consumi resurse importante, pentru a face gestionarea lor și șansele de eșec cresc dramatic. Este foarte greu să îți canalizezi energiile pe un singur proiect, dar gândește-te că, atunci când ești implicat în mai multe proiecte în același timp, energia ta se distribuie către toate. De asemenea este important să faci doar ceea ce știi să faci.

2. Începe acum

Știu, toți avem cel puțin o idee genială, pe care nu o spunem nimănui și pe care cel mai probabil nu o să o facem niciodată. Și dacă am avea doar una, ar fi bine, dar suntem plini de astfel de idei. Gândește-te bine ce vrei să faci și începe să lucrezi la ideea ta și să o transformi într-o afacere de succes. Altfel, ideea nu valorează absolut nimic.

3. Ia în calcul și eșecul, o să te lovești des de el

Mai des decât îți imaginezi. 90% dintre antreprenori își închid prima afacere în primul an de zile. Mulți antreprenori de succes au cel puțin 7-8 încercări în care au eșuat. Alții au de ordinul zecilor. După fiecare eșec, e bine să vezi ce nu a mers, de ce nu a mers și să mergi mai departe, să înveți după fiecare astfel de eșec și să evoluezi constant.

4. Concentrare. Concentrare. Concentrare.

Mulți antreprenori începători simt nevoia de a prinde fiecare "ocazie" cu care se întâlnesc. Oportunitățile sunt adesea lupi în haine de oaie. Evitați să vi se distragă atenția de la planul de afaceri inițial. Jonglatul cu asocierile multiple vă va diminua și limita atât eficiența, cât și productivitatea. Faceți un lucru perfect, nu 10 lucruri prost.

5. Știți pe cineva care știe ceea ce nu știți voi

Nimeni nu știe totul, așa că nu vă arătați atotștiutori. Înconjurați-vă cu consilieri și mentori care vă vor ajuta să deveniți lider și un om de afaceri mai bun. Găsiți persoane de succes cu care împărtășiți interese și obiective reciproce de afaceri, persoane care văd beneficiul în a lucra cu voi pe termen lung.

6. Învățați din greșeli

Nici o carte de afaceri sau plan de afaceri nu poate prezice viitorul și nici nu poate să vă pregătească complet pentru a deveni un antreprenor de succes. Nu există niciun drum perfect către o afacere profitabilă. Niciodată nu săriți direct într-o nouă afacere fără o planificare adecvată. Puteți însă aștepta luni sau ani pentru a executa planul de afaceri. Veți deveni antreprenori atunci când veți fi testat direct în piață, atunci când vor apărea primele probleme în afacere. Cel mai important lucru pe care îl puteți face este să învățați din greșeli și niciodată să nu faceți aceeași greșeala de două ori.

7. Să știți când să puneți capăt relației

Contrar credinței populare, un căpitan inteligent nu merge în jos cu nava. Nu vă duceți ca nebunii în misiune de dragul ego-ului. Dați-vă seama când este timpul să plecați. Dacă cu ideea inițială nu merge totul strună, gândiți-vă la ceea ce a mers greșit și greșelile care au fost făcute. Judecați ceea ce s-ar fi putut face în mod diferit. Determinați modul în care veți folosi aceste lecții greu de învățat pentru a vă pregăti pentru viitoarele escapade antreprenoriale. Eșecul este inevitabil, dar un antreprenor adevărat va triumfa în fața dificultăților.

Organizații unde puteți obține sprijin și consiliere

Enterprise Europe Network

Enterprise Europe Network este unica rețea de dezvoltare a afacerilor ce aparține Directoratului General pentru Întreprinderi și Industrie al Comisiei Europene care, prin acoperirea sa geografică și operațională reunește aproximativ 600 de organizații europene de sprijinire a afacerilor din 50 țări ale Uniunii Europene, țări candidate și EFTA.

Principalul public țintă al Enterprise Europe Network cuprinde IMM-uri, însă și universitățile și centrele de cercetare pot folosi serviciile acestei rețele. Astfel, indiferent unde locuiți în Europa, puteți accesa, la nivel local, toate informațiile de care ați putea avea nevoie pentru dezvoltarea afacerii dumneavoastră sau puteți găsi partenerii de afaceri potriviți.

Enterprise Europe Network este formată dintr-o rețea de agenții de promovare a afacerilor, camere de comerț, agenții de dezvoltare regională, centre tehnologice universitare, companii de consultanță de afaceri. Toate împreună sunt dedicate pentru a oferi ajutor de specialitate pentru întreprinderi inovatoare care au nevoie de sfaturi pentru a realiza obiectivele lor de afaceri. Antreprenorii primesc informații, astfel încât aceștia să poată accesa cu succes piețele internaționale, găsească parteneri de afaceri în alte țări ale UE, precum și să se familiarizeze cu fonduri disponibile și alte opțiuni de finanțare.

Spectrul larg de servicii cuprinde următoarele elemente importante: consultare personală, diferite traininguri, organizarea de întâlniri de afaceri și căutarea de parteneri, bibliotecă on-line profesională.

Detalii puteți găsi la: <http://een.ec.europa.eu>

Organizația tinerilor antreprenori ai Uniunii Europene

JEUNE este cea mai mare organizație care reprezintă tinerii antreprenori din întreaga Europă ajungând la mai mult de 1 660 000 de tineri pasionați de mediul de afaceri.

Compusă din asociații naționale răspândite pe întregul continent, ea se bucură de vizibilitate pan - europeană și mondială, lobby eficient la toate nivelurile, cunoștințe și conexiuni care îmbunătățesc în mod continuu capacitatea de a aborda în mod eficient nevoile tinerilor întreprinzători.

Rețeaua sa se întinde de la cele mai înalte instituții europene la cele mai multe, dintre cele mai importante platforme de business ale Uniunii Europene și din lume.

Fondată în 1994, JEUNE este compusă dintr-o serie de asociații și fundații care împărtășesc misiunea și valorile sale, văzând spiritul antreprenorial ca un ingredient de bază pentru dezvoltarea mediului de afaceri și a tinerilor antreprenori la nivel național și local.

Detalii puteți găsi la: <http://www.jeune-europe.org>

Fundația Europeană a Antreprenorilor

Fundația Europeană pentru Antreprenoriat a creat în 2006 un accelerator de business care s-a desfășurat pe un trimestru. Participanții au fost echipe de student Master and Business Administration ai IESE și INSEAD. Ei au lucrat alături de directori ale unor companii europene pe proiecte relevante strategice, precum și în dezvoltarea de soluții pentru problemele specifice cu care se confruntă firmele. Companiile implicate au fost unele dintre cele mai inovatoare companii din Europa și cu cea mai rapidă creștere în sectoarele în care activau.

FEA ajută antreprenorii doritori să își transforme afacerea în una funcțională și competitivă prin furnizarea de cursuri de specialitate, organizarea și promovarea de evenimente în diverse state membre, în care specialiști de marca oferă traininguri și mentorat tinerilor antreprenori.

Asociația pentru Antreprenoriat din România

Asociația pentru Antreprenoriat din România își propune să contribuie la inițiativele de bussiness prin încurajarea tinerilor și nu numai aceștia să înceapă o carieră în zona antreprenoriatului.

Asociația pentru Antreprenoriat din România (APAR) a fost înființată în 2007 și reprezintă o platformă pentru antreprenorii care vor calitate în afacerile lor, respectiv în mediul lor de afaceri. În acest spirit, APAR promovează ateliere de lucru adresate antreprenoriatului, evenimente de biz-matching, seminarii și conferințe pe teme antreprenoriale.

Detalii puteți găsi la: <http://www.apar.biz>



Aveți modele de antreprenori de succes? **Urmați liderii!**

Antreprenoriatul se manifestă în economie sub o multitudine și diversitate de forme, cu rezultate foarte diferite care nu se reflectă doar în bunăstarea economică și financiară. În aceeași măsură, antreprenoriatul este corelat cu progresul tehnologic, crearea locurilor de muncă și reducerea inechităților sociale sau cu problematică de mediu.

Pe lângă faptul că propria afacere aduce avantaje directe antreprenorului și angajaților acestuia și avantaje indirecte atât economiei naționale cât și celei locale, afacerile de succes sunt cel mai bun exemplu motivațional pentru viitorii întreprinzători.



Itați câteva modele de antreprenori de top



Armancio Ortega Gaona

Armancio Ortega Gaona este un antreprenor spaniol care administrează magazinele unor branduri precum Zara, Massimo Dutti, Tempe, Pull and Bear și Bershka. Armancio Ortega Gaona's în prezent are o avere de \$46.6 miliarde USD. Acesta a început ca un simplu croitor, iar în 1972 a înființat prima sa companie numită Confecciones Goa care producea halate de baie.

Ingvar Kamprad

Fondatorul cunoscutului brand IKEA, Ingvar Kamprad a început să vândă chibrituri vecinilor de când avea doar 14 în orașul său natal Agunnaryd. A continuat să vândă pește, decorațiuni de Crăciun, pixuri, creioane și semințe. Progresul a venit la 17 ani, a fondat IKEA, nume care este un acronim derivat din numele său, numele fermei unde a fost născut și orașul natal (Ingvar Kamprad, Elmtaryd, Agunnaryd). Antreprenorul suedez, Ingvar Kamprad are o avere care valorează \$42.2 miliarde de dolari.





Karl si Theo Albrecht

sunt doi frați, antreprenori germani, născuți într-o zonă săracă din Estul Europei. După ce s-au întors din cel de Al Doilea Război Mondial au preluat afacerea părinților, un mic magazin. În 1961 au deschis primul magazin discount Aldi. Acum, magazinul funcționează în 9221 de locații și se mândrește cu un venit anual de peste 65 miliarde dolari.

Karl și Theo Albrecht dețin o avere netă în valoare de 16.7 miliarde de dolari.

Hasso Plattner

Co-fondator al companiei de software SAP AG, Hasso Plattner este un antreprenor german care a început ca inginer pentru o companie locală în Bavaria. În 2001, revista Time îl clasifica pe Plattner ca fiind una dintre cele mai influente persoane din zona IT. Portofoliul său de produse software include o gamă largă de soluții de comunicare și de servicii sociale.

Hasso Plattner deține o avere netă în valoare de 7.3 miliarde de dolari.



Bernie Ecclestone

Bernie Ecclestone este cunoscut în primul rând pentru implicarea sa în cursele de Formula 1, cunoscut sub porecla "F1 Supremo". S-a născut într-un cătun mic aproape de Suffolk, în Anglia, într-o familie modestă, tatăl său fiind pescar. La 16 ani a renunțat la școală și a lucrat ca mecanic de motociclete. După război, el a fondat Compton & Ecclestone, companie care se ocupa cu vânzarea de piese moto. De asemenea a început să participe la curse în seria Formula 3. Cariera antreprenurului Bernie Ecclestone a crescut spectaculos, devenind CEO al diferitelor echipe de F1, el fiind fondatorul curselor F1, ca parte din Formula One Group. Bernie Ecclestone deține o avere netă în valoare de 4.2 miliarde de dolari.

Richard Branson

Fondatorul companiei Virgin, Richard Branson, a început prin vânzarea de înregistrări pentru prieteni și cunoștințe. Ideea sa de afaceri a fost simplă: să vândă muzică la cel mai mic preț posibil. Mai târziu, el a creat casa de discuri Virgin și semnat cu trupe cum ar fi The Sex Pistols și Can. De asemenea, el a fondat Virgin Airlines și alte asocieri de afaceri care poartă același nume precum Virgin Health Bank, Virgin Racing și Virgin Media, printre multe altele. **Richard Branson deține o avere în valoare de peste 4.2 miliarde de dolari.**





Xavier Niel

Xavier Niel este un antreprenor francez cunoscut ca fiind creatorul unor branduri IT precum Free, companie care furnizează servicii de internet fondată în 1999. Acum, el este acționarul majoritar al Iliad, un furnizor important de internet în Franța. De asemenea este coproprietarul binecunoscutei publicații pariziene Le Monde. Imperiul lui cuprinde acum 18 țări, fiind un jucător important în piața comunicațiilor.

Xavier Niel deține o avere netă de peste \$4.2 miliarde de dolari

Andreas von Bechtolsheim

Andreas von Bechtolsheim este un antreprenor german din Bavaria. S-a născut într-un mic sat din Alpi. La doar 16 el a proiectat un regulator pentru operațiuni industriale, care i-a permis să își finanțeze studiile. A studiat la Universitatea Tehnologică din Munchen. În timp ce studia pentru doctoratul la Stanford, Andreas a proiectat stația de lucru SUN, care, în 1988, după numai 6 ani pe piață, valoarea peste 1 miliard de dolari. El este, de asemenea cunoscut ca unul dintre primii investitori ai Google, contribuind cu un cec de 100.000 dolari în 1998. Alte investiții includ: Tasmania Network Systems, Brightmail, Brocade și Mirapoint. *Andreas von Bechtolsheim deține o avere de 2.3 miliarde de dolari.*



Niklas Zennstrom

Niklas Zennstrom este antreprenorul care a creat legendarul Kazaa, Joost și bine-cunoscutul serviciul de comunicație, Skype. Născut într-o familie din clasa de mijloc din Suedia, și-a început cariera la Tele2, un operator de comunicații european. În 2001, Niklas împreună cu un prieten, au creat platforma Kazaa care s-a dovedit un succes enorm. Niklas a fost CEO al Skype până în 2007, când a devenit președinte acestei companii. Alte investiții includ Atomico, Fon, Rovio, Klarna, Fab și Jawbone. *Deține o avere de peste 1.3 miliarde de dolari.*



Dragoș Anastasiu

Dragoș Anastasiu, la origine medic, este unul din cei mai de succes oameni de afaceri din prezent și președintele Eurolines România. De asemenea, Dragoș Anastasiu este, alături de Marius Ghenea, unul dintre protagoniștii dispuși să-și investească banii și experiența în afaceri noi, sau în afaceri în dezvoltare.





Cristina Băltan

Cristina Băltan este fondatoarea lanțului de magazine Musette și este unul dintre puținii antreprenori români care a reușit să vândă pantofi la New York sau Paris. A deschis această companie de pe vremea când era studentă la Facultatea de Drept, dar a decis să abandoneze studiile universitare pentru a se concentra asupra companiei care începuse să se dezvolte. Cristina Băltan a început prima oară cu o afacere de țesături, până în anul 2000 când a deschis o fabrică de pielărie și a ales să treacă la o nouă etapă. Cristina Baltan a reușit să vândă produsele atât pe piața locală, cât și în cea din străinătate.

Marius Ghenea

Marius Ghenea este unul dintre cei mai mari oameni de afaceri din România. După ce a terminat Facultatea de Electronică și Telecomunicații în cadrul Universității Politehnice, acesta a început o afacere specializată în domeniul IT. Antreprenorul Marius Ghenea este recunoscut și pentru compania sa, FIT Distribution, pe care a înființat-o în 2002. Această firmă s-a dezvoltat pe piața IT și deține câteva magazine online foarte cunoscute printre care se numără PcFun.ro și ElectroFun.ro



Dragoș și Adrian Paval

Dragoș Paval este președintele și fondatorul lanțului de magazine Dedeman, iar povestea lui începe în primii ani după revoluție, când împreună cu fratele lui, Adrian Paval au pornit afacerea de la zero. În anul 1995, Dragoș Paval a văzut primul magazin de mari dimensiuni și și-a propus să facă același tip de magazin. În 2009, când mai toate magazinele aveau probleme din cauza crizei financiare, Dedeman a continuat să se extindă.



Dan Sucu

Dan Sucu nu a avut nicio legătură cu domeniul actual, până în 1993 când a avut parte de câteva schimbări profesionale. Și-a început cariera ca și ghid turistic la ONT, după terminarea facultății a lucrat la fabrica ARO, dar doar pentru patru zile. După revoluție a luat calea antreprenoriatului deschizând un minicentru de vânzări angro. În anul 1993, a fondat Grupul Mobexpert alături de fosta soție Camelia Sucu.





Lucrez pentru mine!

Mic ghid pentru viitorul antreprenor european

Titlul Proiectului: Rețeaua Centrelor de Informare Europe Direct 2013 - 2017

Finanțator: Direcția Generală de Comunicare prin

Reprezentanța Comisiei Europene în România

Proiectul: Centrul Europe Direct Nord-Est, contract AC22 / 2013 - 2017

Editorul materialului: Agenția pentru Dezvoltare Regională Nord-Est

Data publicării: Decembrie 2015

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod necesar
poziția oficială a Uniunii Europene

Centrul Europe Direct Nord-Est

Str. Locotenent Drăghescu, nr 9, Piatra Neamț, cod poștal 610125,

Tel/Fax: 0233 222 432, europedirect@adnrdest.ro

Echipa de redacție: Roxana Pintilescu, Coordonator CEDNE,
Alexandra Albu, Consilier informare și comunicare CEDNE