



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTICE



Consiliul Județean Covasna

„Investește în oameni!”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European
prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

ANTREPRENORI DE SUCCES

Inspirații pentru lansarea de noi afaceri în turism



Titlul programului: Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Titlul proiectului: Model integrat de dezvoltare a resurselor umane din mediul rural în vederea ocupării forței de muncă în sectorul turistic

Contract: POSDRU/135/5.2/S/124779

Editorul materialului: Județul Covasna

Data publicării: decembrie 2014

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

Conform Eurobarometrului Antreprenoriat 2012 în România 48% dintre cei intervievați au mărturisit că avantează ocuparea pe cont propriu față de statutul de angajat. Mai mult, proporția celor cu intenția de a deveni antreprenori a fost de 58% față de media UE de 32%. În schimb, realitățile de anul trecut conturează o altă imagine, evidențiind diferența considerabilă între România și media europeană în ceea ce privește numărul de IMM-uri la mia de locuitori, respectiv 23 față de 41.



Identificând cauzele acestei situații contradictorii am ajuns la concluzia că, în afară de lipsa de capital, există și alte obstacole, presupuse sau reale, care stau în calea inițierii de noi afaceri.

„Deși mi-ar plăcea, nu am curaj să devin întreprinzător... mediul economic nu prea favorizează afacerile nou înființate...”

„Aș vrea să fiu antreprenor, dar nu am abilitățile necesare pentru a începe o afacere.”

„Aș vrea să am o afacere de succes, dar nu am nicio idee...”

„Mă gândesc de mult să-mi deschid o cafenea, dar o afacere proprie consumă mult timp și energie... Ce aș face cu copiii și cu sarcinile de menaj?!”

„Mi-e teamă de eșec...”

„O întreprindere presupune o grămadă de sarcini administrative, și să nu mai vorbim de toate taxele și impozitele aferente...” – sunt doar o parte dintre pretextele pe care le auzim.

Însă a deveni antreprenor este în primul rând o chestiune de decizie personală. Antreprenoriatul începe chiar acolo, unde se naște decizia de a schimba ceva, dorința de a învăța ceva nou, intenția de a cunoaște ceea ce ne este necunoscut în prezent. Scopul acestei publicații este acela de a vă oferi o privire de ansamblu asupra realităților din viața antreprenorilor, de a vă arăta că antreprenoriatul nu este un vis de neîndeplinit.

Persoanele prezentate în paginile care urmează sunt antreprenori. Sunt visători care și-au realizat ideea de afaceri în turism, care și-au îndeplinit un vis, și continuă să-l îndeplinească în fiecare zi. Sunt oameni, care se remarcă prin curajul de a-și lua soarta în propriile mâini, și prin faptul că au fost și sunt dispuși să plătească prețul succesului. Sunt persoane care au reușit în afaceri prin faptul că au avut încredere în sine, au avut curajul de a face față propriilor temeri și de a le înfrânge.

Sunt antreprenori de succes, modele de urmat de către cei care doresc să devină și ei înșiși antreprenori.





În vederea protejării mediului înconjurător utilizăm hârtie ecologică.



FILA ISTVÁN

“Sunt cel mai mândru de faptul că am rămas acasă, în satul meu natal.”

Ocupația: proprietar de pensiune agroturistică

Denumirea întreprinderii: Pensiunea Turul

Web: www.remeteturul.ro

Facebook: www.facebook.com/turulpanzioeskemping

S-a născut într-o familie simplă de țărani în satul bihorean Remetea, unde zilele cotidiene treceau cu lucrări agricole și creșterea animalelor. István crede în ideea de a rămâne “la vatră” pentru a clădi un imperiu, pe care generația următoare cu siguranță îl va percepe ca pe o moștenire și totodată o posibilitate de a-și câștiga existența. În satul natal István conduce de mai bine de zece ani o întreprindere familială, Pensiunea Turul, care odinioară a funcționat ca o simplă casă țărănească cu două camere, iar între timp s-a dezvoltat într-o pensiune ce poate asigura cazare pentru zeci de persoane. Pentru István, tot ceea ce ține de ospitalitate nu este o meserie învățată, ci un element indispensabil al vieții de la țară. Atât traiectoria vieții, cât și ideile de bază legate de serviciile de ospitalitate ar putea servi ca model de urmat pentru toți cei care consideră satul ca fiind un spațiu de conservare.

De când ești antreprenor?

Pensiunea noastră funcționează de mai bine de zece ani, dar nu am început cu această afacere. Când s-a născut ideea unei case țărănești care să funcționeze pentru rude și prieteni, încă m-am ocupat cu creșterea ștrușilor. Dacă socotim și perioada de dinaintea pensiunii, aș putea spune că sunt antreprenor de aproximativ douăzeci de ani.

Cum de ai devenit din crescător de ștruși proprietar de pensiune agroturistică?

De pe o zi pe alta... Când am decis să dezvolt serviciul de cazare peste structura casei țărănești, dimineața la ora șase am început să dărâm primele grajduri care erau pe amplasamentul viitoarelor trei camere. Când restul familiei s-a trezit pe la ora opt, nu se vedea decât o sumedenie de deșeuri în mijlocul curții. Atunci aveam să-o informez pe soția că tocmai suntem pe cale de a deveni proprietari de pensiune. Ea a apreciat această idee ca și una absolut firească, la modul cel mai elegant posibil: a mers înapoi în casă, și și-a continuat treburile de dimineață. Peste două săptămâni lângă casa veche s-au construit trei camere cu băi proprii.

Cum au primit această decizie cei din jurul tău?

Nimeni nu a crezut niciun moment că la noi vor fi cazați turiști. Spațiile de camping construite ulterior au fost primite cu un scepticism și mai mare. De asemenea, rudele și prietenii râdeau de mine, încercând să-mi sugereze să renunț.

Dar timpul te-a confirmat ...

Primii oaspeți cazați la noi ne-au găsit în mod întâmplător. S-a înnoptat peste ei, și au întrebat sătenii unde ar putea să se cazeze. Așa au dat peste casa țărănească goală, rugându-ne să le oferim posibilitatea de a dormi pentru o noapte. Până la urmă au rămas trei zile, au vizitat întreaga zonă, iar la plecare au ținut neapărat să plătească, mai mult, să își rezerve cazarea și pentru vara următoare, dată la care s-au întors cu un grup de prieteni. Astăzi am ajuns să avem până la o mie de oaspeți anual, iar vestea despre pensiune se răspândește prin viu grai. Momentan avem cinci camere cu băi proprii, cinci căsuțe de lemn termoizolate și alte zece căsuțe de lemn tip camping care funcționează doar vara.

Cum trăiești ideea de a fi antreprenor? Cum diferă acest mod de existență față de statutul de angajat?

Nu am lucrat mult în calitate de angajat, doar trei luni de zile, totuși acest timp mi-a fost suficient ca să pot face diferențierea în mod clar. Ca antreprenor avem posibilitatea de a realiza mai mult, însă avem de zece ori mai multe probleme și responsabilități. Pentru un antreprenor ziua de lucru nu este de opt ore, începe dimineața la șase și se termină la apus de soare. Întreprinzătorul nu poate fi bolnav, nu poate să își ia concediu, nu are zile de weekend, în multe cazuri chiar și ziua de sărbătoare este zi de lucru. Și cu toate acestea, cel puțin pentru mine, aceasta este cea mai acceptabilă formă de viață. Pentru că de lucrat ar trebui să lucrez și altundeva, de ce să nu lucrez pe cont propriu?

Ai avut cunoștințe antreprenoriale în momentul în care ai lansat afacerea?

Am devenit antreprenor foarte de tânăr, la douăzeci de ani, iar ceea ce știu astăzi, o știu din propria experiență. Înainte de lansarea pensiunii am avut și o altă afacere, astfel am avut experiențe pe care le-am valorizat. Practic am devenit antreprenor pe parcurs, fără să mă formeze în acest domeniu. La început nici nu am planificat o afacere de asemenea dimensiuni. Însăși lansarea afacerii a avut la bază ideea de a rămâne acasă. De a reuși în viață fără să plec din satul meu natal a fost motivația mea principală.

Există vreun domeniu unde ar fi fost bine venit sprijinul profesional?

Pe parcursul lucrărilor de construcții ar fi fost bine venit sprijinul unui specialist care să mă fi informat de la bun început cu privire la standardele și reglementările din domeniu. Nu știam ce dimensiune ar trebui să aibă o baie sau care este suprafață optimă pentru o cameră confortabilă. Dacă ar trebui să realizez aceste lucrări acum, aș ști exact care este soluția ideală, dar în etapa de început toate acestea nu erau atât de firești.



Ca antreprenor, pe ce anume ești cel mai mândru? Care este cea mai mare realizare a ta?

Cel mai mândru sunt de faptul că am reușit să rămân în satul meu natal și am reușit să realizez în acest sat ceva despre care toți credeau că este imposibil. Toți au considerat că nu merită să inițiez o afacere în domeniul turismului rural, pentru că oricum nu se va realiza nimic din planurile mele. Dar am reușit să îmi demonstrez atât mie, cât și celor din jur, că se poate, că a trăi o viață fericită și împlinită în acest sat este o opțiune reală. Și sunt absolut sigur că poți trăi în oricare alt sat, fără să fii nevoit să muncești într-o fabrică, ori să fii nevoit să emigrezi.

Cum poate fi caracterizat în opinia ta un bun proprietar de pensiune agroturistică?

Un bun proprietar de pensiune agroturistică este, în primul rând, el însuși. Nu repetă fraze învățate, ci fiecare cuvânt îi vine din inimă. Un bun proprietar de pensiune agroturistică ar trebui să aibă un stil unic, în loc să imite meniul vecinului ar trebui să ofere servicii care caracterizează doar pensiunea lui. Ar trebui să aibă curajul de a fi diferit!

Ești un ospitalier care îți îndeplinește sarcinile de lucru cu entuziasm aparte. Ce îți dă acest impuls imens?

În primul rând mă gândesc la copiii mei. Nu mi-ar plăcea ca emigrarea să le rămână singura opțiune de a supraviețui. În zilele noastre nu mai este important cât câștigăm, ci mai degrabă care este calitatea vieții noastre. Aș dori ca odată ajunși la maturitate, copiii mei să fie mulțumiți, ca tot ceea ce am construit să le asigure un trai sigur și o viață echilibrată.

Ce sfaturi le-ai da celor care doresc să își lanseze o afacere proprie în domeniul turismului rural, ca proprietari de pensiune agroturistică?

Înainte de toate le-aș sfătui să se pregătească pentru un volum de muncă mult mai mare decât și-ar închipui. Nu mă refer la faptul că vor avea mai mulți oaspeți decât și-ar aștepta, ci la faptul că în acest tip de servicii este timp de lucru și atunci când primim oaspeții și după ce aceștia au plecat. Totuși, poate cel mai bun sfat este să implice și familia, pentru că administrarea unei pensiuni nu este o misiune pentru o singură persoană. Să primească sarcini și copiii, dar să scoatem din sertare și rețetele vechi ale bunicii! Pentru un proprietar de pensiune este important să fie perseverent. Trebuie să aștepte cu răbdare cel puțin zece ani pentru formarea unui cerc de clienți stabil. Este important și să aibă o abordare corespunzătoare. O afacere trebuie lansată în așa fel încât să fie clar că ceea ce construim azi, o facem pentru copiii noștri. În țările vestice această abordare este foarte firească: pensiunile, brutăriile sau magazinele de mezeluri au secole de existență, pentru că ceea ce a construit bunicul este dus mai departe de nepoți. Cred că este un model funcțional, un exemplu demn de urmat...





VADÁSZ-SZATMÁRI ZITA

“ Trebuie să ieșim din zona de confort și să avem curaj, să fim perseverenți...”

Ocupația: ghid turistic liber profesionist
Aria geografică acoperită: Transilvania
Web: www.erdelyben.info
Facebook: www.facebook.com/ldegenvezetesErdelyben

A pornit din Lupeni, dintr-o comună mică, dar renumită din județul Harghita. Anii de studenție și-a petrecut la Cluj-Napoca, unde a fost studentă începând cu 2005, într-o primă fază urmând specializarea de turism și geografie, ulterior cea de comunicare și relații publice. În afară de schimbările permanente turismul și „învărtirea eternă” sunt singurii factori constanți din viața ei. Anul acesta a intervenit cea mai specială schimbare din viața ei, așa cum spune ea „din două persoane independente s-a format o familie”, însă noul statut nu reprezintă în niciun fel o piedică din punct de vedere profesional, în schimb îi dă aripi. În opinia ei un ghid bun este acea persoană, care odată urcată în autobus își lasă acasă problemele, se concentrează asupra grupului de turiști și nu permite pentru nici un minut ca aceștia să simtă că ghidul de turism se află în mijlocul programului de lucru. Pentru cei care munca de zi cu zi se suprapune cu pasiunea, acest ideal poate fi atins cu ușurință. Zita cu siguranță aparține acestei categorii.

De ce ai devenit ghid?

Părinții mei conduc o afacere axată pe turism, astfel vrând-nevrând am crescut în anturajul serviciilor de ospitalitate. Am încercat să diversific serviciile oferite de afacerea părinților prin activități de ghid turistic, așadar încă din copilărie mi-a trecut această idee prin cap.

Visul din copilărie cum a devenit o realitate? Ce drum a trebuit să parcurgi între timp?

În prima perioadă de după anii de studenție m-am implicat în afacerea părinților, dar până la urmă am decis să mă întorc la Cluj pentru a-mi urma propriul drum. La început am urmărit ofertele de muncă, am trimis CV-uri, m-am prezentat la interviuri de angajare, însă fără rezultat. Și dintr-o dată mi-am dat seama, că eu de fapt dintotdeauna am vrut să devin ghid, de ce nu aș încerca? Am avut experiență profesională practică datorită ghidării unor grupuri de turiști încă în perioada anilor de studenție, am avut și studii superioare în domeniu, îmi lipsea doar prima comandă.

Cum obține prima comandă un ghid de turism aflat la începutul carierei?

Într-o primă etapă am trimis o multitudine de CV-uri către agențiile de turism. La început nu am primit niciun răspuns, dar peste câteva săptămâni a apărut prima comandă. Iar după primul grup de turiști a venit al doilea, apoi al treilea... Datorită recomandărilor clienților anteriori m-au contactat și de alte agenții de turism, și am început să primesc tot mai multe invitații. După un an de colaborare o firmă din Ungaria mi-a oferit un contract de referent pe zona Transilvania, ceea ce implică sarcini de organizare și desfășurare de programe turistice pentru grupurile de turiști care vizitează Transilvania, inclusiv rezervări de cazare și masă, asigurarea de ghidaj turistic, pregătirea programului detaliat. Această propunere a apărut ca o nouă provocare, și totodată mi-a dat de lucru pentru perioada de iarnă.

Care sunt cele mai speciale momente din viața unui ghid turistic?

Trăirile de moment! Printre grupurile de turiști ghidate am avut multe grupuri de copii, așadar vin cu experiențe legate de ei. Copiii au abilitatea de a demonstra prin metode deosebite că zilele petrecute cu mine au fost plăcute. De exemplu, unul dintre copii m-a întrebat dacă aș vrea să mă duc în școală lor să fiu profesoară de geografie. Am avut și un caz în care copiii au transcris imnul suporterilor echipei de fotbal preferate pentru a-mi mulțumi în acest fel excursiile, și l-au cântat cu pasiune din rândul de spate al autobuzului. Sunt copii care, la sfârșitul programului se învârt în jurul meu pentru câte o îmbrățișare, uneori eu sunt cea care primesc o "îmbrățișare de clasă". Totodată îmi place și să pregătesc programele turistice, mai ales atunci când am posibilitatea de a oferi un program potrivit solicitării. Dar cel mai mult îmi place că în calitate de ghid turistic pot să prezint turiștilor țara mea, și mă bucură când aceștia rămân cu o experiență pozitivă.

Și reversul medaliei?

Dintre părțile mai dificile ale profesiei aș evidenția factorii de incertitudine cărora trebuie să le fac față în perioada în care aștept cu nerăbdare grupul de turiști. Nu știu cum va fi șoferul cu care va trebui să petrec zilele următoare ca și cum am fi cei mai buni colegi, pentru că atmosfera netensionată este o așteptare firească a oricărui grup. Nu știu cum va fi persoana care conduce grupul de turiști, dacă vom găsi cu ușurință un numitor comun între așteptările și inițiativele noastre, dacă va accepta propunerile și observațiile mele. Nu știu ce atmosferă voi putea crea în interiorul grupului de turiști. Sunt persoane pe care le obosesc călătoriile îndelungate, mie însă îmi plac în mod deosebit și nici nu mă obosesc.

Ai devenit cunoscută în calitate de expert, și nu ca firmă. Activitățile tale de marketing se referă în primul rând la tine, ca și ghid turistic, de fapt, și-ai construit un brand personal. Din ce se compune acesta?

În primul rând am creat cărți de vizită pentru a le putea împărți cu prilejul excursiilor și programelor turistice, deoarece se consideră că cea mai bună reclamă o reprezintă turiștii mulțumiți. Simbolul de pe cartea mea de vizită este o valiză, care trimite către ideea călătoriei continue. La sfârșitul primului sezon



turistic mi-am făcut o pagină web. În ceea ce privește scopul și conținutul acesteia, am avut în vedere ca în loc de un simplu site de prezentare să am o platformă care să funcționeze ca și un blog actualizat în mod continuu, cu 5-8 înregistrări pe lună, prezentând legende, poezii, secvențe din viață unor persoane cunoscute și interesante, știri din domeniul turistic, cu mult umor și informații interesante. Elaborarea de materiale pentru pagina web constituie și o motivație în plus pentru a învăța în mod continuu. Desigur, am și pagină pe Facebook, unde încarc câte o poză în fiecare zi și aștept cu entuziasm like-urile... – *povestește zâmbind.*

Și în plus ai și un "instrument de marketing" foarte personalizat, de care probabil toți turiștii își aduc aminte...

Da, cu siguranță te referi la tricoul meu personal, cu numele dinaintea căsătoriei pe partea de față – cei mai mulți încă mă cunosc ca și Sebestyén Zita –, și cu adresa paginii web în "valiza mea", în partea din spate. Când am creat acest tricou am fost motivată de mai multe lucruri. Un prim aspect pe care l-am avut în vedere era faptul că, datorită emoțiilor la prezentare de obicei uit numele celor care se prezintă, ceea ce este foarte neplăcut pentru mine. Pornind de la această experiență mi-am scris numele pe tricou, astfel turiștii nu trebuie să-mi întrebe. Fiecare tricou are culoare diferită, în a treia sau a patra zi cei atenți deja așteaptă să vadă în ce culoare mă prezint...

Ce înseamnă pentru tine a fi antreprenor?

Am propria mea afacere de când prestez servicii de ghid turistic. Totuși, deocamdată nu consider că aș fi antreprenor adevărat. După părerea mea pentru a îndeplini acest rol ar trebui să fii capabil să asiguri locuri de muncă în întreprinderea mea pentru mai multe persoane. În prezent mă bucur de beneficiile practice oferite de calitatea de liber profesionist. Printre aceste beneficii se numără că nu trebuie să mă duc "la servici" în fiecare zi pentru a lucra conform unui orar strict și a unei fișe de post. Ca liber profesionist am posibilitatea de a-mi stabili timpul de lucru așa cum vreau eu, cu toate că nimeni nu mă-mi plătește în plus pentru orele suplimentare. Ca antreprenor eu îndeplinesc toate sarcinile aferente întreprinderii, sunt într-o singură persoană ghidul turistic, specialistul de marketing, administratorul paginii web și chiar secretara. Din fericire am un soț care mă ajută foarte mult cu partea administrativă, astfel la acest capitol nu am probleme. Ca orice alt statut, și cel de antreprenor are aspectele ei avantajoase și dezavantajoase. În cazul meu prevalează avantajele, pentru că îmi place modul de viață pe care îl trăiesc ca liber profesionist.

Care este sfatul tău pentru cei care doresc să înceapă propria lor afacere ca și ghizi turistici?

Celor începători le recomand să decidă ei înșiși ce vor: un loc de muncă sigur unde vor lucra un număr de ore în cadrul programului zilnic în schimbul unui salariu fix, sau mai degrabă o lume diferită, mai liberă, cu provocările sale. Acesta din urmă înseamnă că trebuie să iasă din zona de confort și să aibă curaj, să fie perseverenți, să asume riscul pentru acele decizii pe care le consideră corecte. Cu siguranță nu este cea mai ușoară cale, dar când o persoană iubește ceea ce face, vede provocările, mai puțin problemele...

