



**PROFIL ANTREPRENOR**  
***LEARN2DO4ENTREPRENEURSHIP***  
**- Material de informare-promovare -**

**PREAMBUL**

Scopul principal al proiectului POCU/82/3/7/106532 Learn2Do4Entrepreneurship este sprijinirea întreprinzătorilor din Regiunea de Nord-Vest pentru a-și înființa afaceri în zona urbană. În cadrul acestuia, s-au derulat deja o serie de activități de formare a competențelor antreprenoriale și au fost selectate planurile de afaceri cele mai bine întocmite și cu șanse mari de succes. Dintre membrii grupului țintă recrutat de Partenerul 6 al acestui proiect – Universitatea din Oradea, un număr de 7 au fost selectați pentru a le fi finanțat planul de afaceri. Șase dintre aceștia au răspuns întrebărilor noastre. Interviuul s-a desfășurat pe parcursul lunilor decembrie 2018 – ianuarie 2019. Le mulțumim pentru amabilitatea de a împărtăși gândurile lor și publicului larg.

**PROFIL ANTREPRENOR Csizmas Sanda Mihaela**

Denumirea firmei propuse: SC Maia d'Or SRL

Cod CAEN al activității: 1071

Scurta descriere a ideii de afaceri: Doresc sa infiintez o brutarie artizanala in Oradea datorita faptului ca nu functioneaza la noi in oras nici o brutarie de acest gen. Voi produce specialitati de paine artizanala cu maia naturala precum si alte produse de panificatie, toate realizate cu maia naturala.



### **1. Care este sursa Dvs. de inspirație pentru afacere?**

Relatia buna cu alt antreprenor din acest domeniu, carti, bloguri, diferite grupuri de brutari artizanali.

### **2. Cunoașteți un antreprenor din acest domeniu?**

Da, Claudia Crisan, administratorul brutariei artizanale din Floresti.

### **3. Ce înseamnă succesul în afaceri pentru dumneavoastră?**

Diversificarea gamei de produse care duce la cresterea numarului de clienti.

Clienti multumiti=succes

Succes=profit

### **4. Care credeți că sunt în acest moment avantajele dumneavoastră în ceea ce privește activitatea pe care doriți să o inițiați?**

Principalul avantaj este elementul de nou. Pe langa noutate, produsele sunt sanatoase, fara aditivi, fara drojdie comerciala. Aluatul dospeste lent, peste noapte, la rece. Aluatul cu maia are nevoie de cel putin 8 ore de dospire la rece, comparativ cu painea industriala care ajunge produs finit in 30 de minute de la obtinerea aluatului.

Calitatea ridicata a produselor vine in avantajul ideii mele de afaceri; apoi termenul ridicat de valabilitate al painii desi nu contine conservanti sau orice alti aditivi. Produsele sanatoase sunt tot mai cerute pe piata, este o nevoie tot mai ridicata in ultimul timp de produse de acest fel. In urma sondajului de opinie pe care l-am aplicat unui numar de 623 de persoane concluzia este urmatoarea: este nevoie pe piata oradeana de o brutarie artizanala, peste 84% dintre ei sustin ca brutaria artizanala este binevenita.

### **5. Ce vă motivează pentru a începe o afacere?**

In primul rand ma motiveaza pasiunea. Dorinta de a aduce altceva, o varianta sanatoasa a painii si a produselor realizate cu maia naturala. Apoi consider ca am ajuns la maturitatea necesara pentru a face aceasta schimbare, pentru a fi antreprenor.

### **6. Ați mai avut alte afaceri până acum?**

Nu.

### **7. Care sunt principalele resurse de care dispuneți?**

Dispun de resurse financiare suplimentare. Dar foarte important, o resursa importanta pentru mine este ajutorul sotului meu, care ma va sprijini pe partea de furnizori, contracte, logistica si distributie.



**8.Contextul socio economic credeți vă avantajează sau mai degrabă ridică piedici?**

Din punctul meu de vedere contextul socio-economic ma avantajeaza, Oradea este un oras in continua dezvoltare, apar companii si investitori noi, investitii noi.

**9.Care vă așteptați să fie cele mai importante obstacole în demararea și derularea afacerii?**

Un posibil obstacol ar putea fi gasirea locatiei potrivite pentru demararea si derularea afacerii.

**10.În ce măsură sunteți satisfăcut de participarea Dvs. la proiectul Learn2Do4**

**Entrepreneurship** (comunicare, cursuri, stagii de practică, consiliere etc.)?

Sunt multumita. Mi-ar placea inasa ca intalnirile sa se realizeze in weekend avand in vedere ca inca sunt angajata. La ultima intalnire de la Cluj nu am reusit sa particip si mi-ar fi placut sa fiu prezenta.



## **PROFIL ANTREPRENOR Magyar Denisa**

Denumirea firmei propuse: urmează a fi stabilită

Cod CAEN al activității: 9602

Scurta descriere a ideii de afaceri: Afacerea mea va fi axata pe un centru deosebit de infrumusetare , de la hairstyling, la experti in cosmetica , tehnicieni in remodelare corporala pana la o academie destinata oamenilor pasionati de hairstyling sa invete si sa dezvolte acest frumos domeniu.

### **1.Care este sursa Dvs. de inspirație pentru afacere?**

Sursa principala de inspiratie pentru viitorul meu salon va fii exclusiv pe ceea ce iubesc sa fac , sunt hairstylist-coafor de 4 ani iar acum am decis sa dezvolt ceea ce iubesc pentru viitorii mei colegi dar mai ales pentru oamenii care prefera serviciile de calitate.

### **2.Cunoașteți un antreprenor din acest domeniu?**

Da. Eduard Dabican un hairstylist si antreprenor de succes din Cluj-Napoca detinand salonul Boudoir.

### **3.Ce înseamnă succesul în afaceri pentru dumneavoastră?**

Succesul in meseria/afacerea mea presupunea dezvoltarea serviciilor de calitate si multumirea clientilor pana la cel mai inalt nivel .

### **4.Care credeți că sunt în acest moment avantajele dumneavoastră în ceea ce privește activitatea pe care doriți să o inițiați?**

Avantajele cele mai importante sunt ca lucrez in acest domeniu si presupun ca afacerea va functiona deoarece practic acest aceasta meserie, fiind foarte aproape de afacere.

### **5.Ce vă motivează pentru a începe o afacere?**

Motivatia ce mai mare este dorinta de a ajunge independenta financiara si pentru a crea servicii frumoase si de calitate.

### **6.Ați mai avut alte afaceri până acum?**

Nu am mai avut.



**7. Care sunt principalele resurse de care dispuneți?**

Resursele sunt doar din munca mea.

**8. Contextul socio economic credeți vă avantajează sau mai degrabă ridică piedici?**

Eu consider ca ma avantajeaza.

**9. Care vă așteptați să fie cele mai importante obstacole în demararea și derularea afacerii?**

Cele mai intalnite obstacole cred ca vor sta la desfasurarea actelor si autorizatiilor dar si in gasirea potrivita de resurse umane .

**10. În ce măsură sunteți satisfăcut de participarea Dvs. la proiectul Learn2Do4**

**Entrepreneurship** (comunicare, cursuri, stagii de practică, consiliere etc.)?

Sunt multumita deoarece consider ca acesti oameni alesi sa ne indrume sunt potriviti si au experimemtat deja ceea ce ne invata pe noi . Ma bucur sa stiu ca in spatele desfasurarii afacerii se afla cineva care ma poate ajuta cu orice informatie.



## **PROFIL ANTREPRENOR Borz Tania Evelina**

Denumirea firmei propuse: SC FREE SMILE.SRL

Cod CAEN al activității: Cod CAEN 3250

Scurta descriere a ideii de afaceri: Va avea ca si obiectiv principal oferirea de servicii medico-dentare, definita prin realizarea unor dispozitive medicale unicat, la comanda .

Serviciile laboratorului se adreseaza atat adultilor, cat si copiilor, fiind realizate lucrari protetice metalo-ceramice, integral ceramice, lucrari din ceramica presata, fatete, proteze mobilizabile scheletate, proteze mobile acrilice, restaurari pe implante.

### **1. Care este sursa Dvs. de inspirație pentru afacere?**

Aceasta idee o avem inca de cand am inceput sa fac practica prin, laboratoarele de tehnica denatra, insa pe parcurs cand mi-am obsevat evolutia in acest domeniu am prins curajul de a incepe o afacere.

### **2. Cunoașteți un antreprenor din acest domeniu?**

Da, faptul ca am fost in mai multe laboratoare de tehnica dentara ca si practicant m-a ajutat sa cunosc si sa am tangenta cu mai multi antreprenori in domeniu.

### **3. Ce înseamnă succesul în afaceri pentru dumneavoastră?**

Pentru mine succesul in aceasta afacere reprezinta atat evolutia mea personala, cat si penetrarea pietei si retentia clientilor astfel incat sa ajung si la o satisfacere din punct de vedere financiara.

### **4. Care credeți că sunt în acest moment avantajele dumneavoastră în ceea ce privește activitatea pe care doriți să o inițiați?**

Principalul meu avantaj in aceasta activitate este experienta in domeniu pe care am acumulat-o in anii de practica, placerea de a fi atenta la detalii, viziunea artistica.



**5. Ce vă motivează pentru a începe o afacere?**

Motivatia principala este dorinta mea de a deveni propriul meu sef, dorinta de dezvoltare continua fara sa fiu limitata de catre angajator.

**6. Ați mai avut alte afaceri până acum?**

Nu.

**7. Care sunt principalele resurse de care dispuneți?**

Principalele resurse de care dispun sunt: aportul propriu financiar

**8. Contextul socio-economic credeți vă avantajează sau mai degrabă ridică piedici?**

Nu știu.

**9. Care vă așteptați să fie cele mai importante obstacole în demararea și derularea afacerii?**

Lipsa de cunoastere clara a infiintarii unei firme.

**10. În ce măsură sunteți satisfăcut de participarea Dvs. la proiectul Learn2Do4**

**Entrepreneurship** (comunicare, cursuri, stagii de practică, consiliere etc.)?

A fost o experienta familiara pentru mine datorita faptului ca nu a fost prima data cand am fost pusa in postura de practicant.



## PROFIL ANTREPRENOR Deac Vlad Cristian

Denumirea firmei propuse: urmează a fi stabilită

Cod CAEN al activității: 8623 activități de asistență stomatologică

Scurta descriere a ideii de afaceri:

- infiintarea unui cabinet stomatologic organizat sub forma de SC in mediul urban pe care apoi sa il pot dezvolta
- dezvoltarea serviciilor si cresterea calitatii lor, oferite prin cabinetul stomatologic
- desfasurarea de cursuri de educatie antreprenoriala pentru medici, in parteneriat cu organizatiile profesionale sau universitatile acreditate

### 1. Care este sursa Dvs. de inspirație pentru afacere?

Activitatea mea atat de medic dentist cat si in domeniul nonguvernamental in Asociatia Medicilor Stomatologi cu Practica Privata din Romania.

### 2. Cunoașteți un antreprenor din acest domeniu?

Da.

### 3. Ce înseamnă succesul în afaceri pentru dumneavoastră?

Clientul sa revina la cabinet de fiecare data cu alta problema (nu aceeasi), sa existe profit cat sa imi permita inclusiv dezvoltarea businessului.

### 4. Care credeți că sunt în acest moment avantajele dumneavoastră în ceea ce privește activitatea pe care doriți să o inițiați?

Constanta, imaginea personala, activitatea de pana acum si planurile care exista deja (chiar inainte de depunerea proiectului).

### 5. Ce vă motivează pentru a începe o afacere?

Dorinta de a schimba ceva in bine in jurul meu.

### 6. Ați mai avut alte afaceri până acum?





Da, tot in domeniu.

**7. Care sunt principalele resurse de care dispuneți?**

Spatiu, dotare minimala, resurse umane

**8.Contextul socio economic credeți vă avantajează sau mai degrabă ridică piedici?**

Atat schimbarea frecventa a legislatiei in domeniu cat si modificarea fiscalitatii, fara a-ti permite sa iti faci niste planuri pe termen mediu si lung, dar si societatea paupera sunt tot atatea provocari.

**9. Care vă așteptați să fie cele mai importante obstacole în demararea și derularea afacerii?**

Cele de la punctul 8. Dar si la acestea va trebui sa gasim solutii de adaptare.

**10. În ce măsură sunteți satisfăcut de participarea Dvs. la proiectul Learn2Do4 Entrepreneurship (comunicare, cursuri, stagii de practică, consiliere etc.)?**

Foarte multumit. Imi confera acea siguranta “ca nu sunt singur” pe drum.



## **PROFIL ANTREPRENOR Chirilă Rodica Angela**

Denumirea firmei propuse: Rodi Kinetic

Cod CAEN al activității: 8690

Scurta descriere a ideii de afacere:

Cabinet de fizioterapie cu tratamente pentru boli reumatismale, paralizii cerebrale, accidente vasculare cerebrale. Pentru începerea afacerii am închiriat spațiu, am doi angajați, am achiziționat aparatură de electroterapie și restul echipamentului necesar ședințelor de gimnastică.

### **1. Care este sursa Dvs. de inspirație pentru afacere?**

Sursa principală de inspirație pentru afacerea mea a fost succesul altor cabinete particulare de fizioterapie din Oradea.

### **2. Cunoașteți un antreprenor din acest domeniu?**

Da, doamna Corbu Maria, la cabinetul căreia mi-am făcut și practica, și fostul meu coleg de muncă, Călin Șchiop, care și-a deschis un cabinet de kinetoterapie în Aleșd.

### **3. Ce înseamnă succesul în afaceri pentru dumneavoastră?**

Succesul, pentru mine, înseamnă să văd că oamenii sunt mulțumiți de serviciile pe care le ofer și profitul firmei să crească treptat.

### **4. Care credeți că sunt în acest moment avantajele dumneavoastră în ceea ce privește activitatea pe care doriți să o inițiați?**

Avantajele mele sunt experiența mea în acest domeniu, lucrez din anul 2001 la Spitalul de Recuperare Băile 1 Mai, am văzut greșelile altor cabinete din perspectiva pacienților.

### **5. Ce vă motivează pentru a începe o afacere?**

Motivația mea principală este dorința de independență, de alucra pe cont propriu, fără să fiu sub supravegerea altora.



**6. Ați mai avut alte afaceri până acum?**

Nu, nu am avut alte afaceri.

**7. Care sunt principalele resurse de care dispuneți?**

Principalele resurse de care dispun sunt: experiența mea în domeniu, personalul angajat și contribuția mea în afaceri.

**8. Contextul socio-economic credeți vă avantajează sau mai degrabă ridică piedici?**

Mai degrabă îmi ridică piedici, având în vedere creșterea salariului minim pe economie și devalorizarea leului.

**9. Care vă așteptați să fie cele mai importante obstacole în demararea și derularea afacerii?**

Întocmirea actelor și a autorizațiilor de început.

**10. În ce măsură sunteți satisfăcut de participarea Dvs. la proiectul Learn2Do4 Entrepreneurship (comunicare, cursuri, stagii de practică, consiliere etc.)?**

Sunt satisfăcută în foarte mare măsură, deoarece fără acest proiect nu aș fi putut să îmi deschid afacerea. Mi-a făcut plăcere să particip la stagiile de practică, fiindcă am putut să văd mai îndeaproape cum se desfășoară activitatea unui cabinet particular.



## PROFIL ANTREPRENOR Robert Jancsek

Denumirea firmei propuse:

Cod CAEN al activității: 8121 – activități generale de curățenie a clădirilor  
8122 – activități specializate de curățenie  
8129 – alte activități de curățenie

Scurta descriere a ideii de afaceri:

Curățarea exterioară a clădirilor și suprafețelor aferente, utilizând atât presiune joasă cât și presiune înaltă.

### 1. Care este sursa Dvs. de inspirație pentru afacere?

Fiind pasionat de autoturisme prin cercetarea utilizării curățitorului cu presiune pentru a spăla autoturisme, am descoperit că el se poate folosi inclusiv la spălarea clădirilor, pardoselilor și acoperișurilor.

### 2. Cunoașteți un antreprenor din acest domeniu?

Nu.

### 3. Ce înseamnă succesul în afaceri pentru dumneavoastră?

Succesul în afacere înseamnă realizarea unui sistem sustenabil, adaptabil, eficient și profitabil, pentru a servi ca și fundația afacerii care are ca scop satisfacerea oamenilor, de aceea, consider că recompensarea cetățenilor acolo unde este nevoie, este cheia succesului pe termen lung.

### 4. Care credeți că sunt în acest moment avantajele dumneavoastră în ceea ce privește activitatea pe care doriți să o inițiați?

Avantajul afacerii de curățenie a clădirilor și a orașului în general: este unică în Oradea și de aceea este necesară. Renovările în oraș au ca rezultat clădirile frumoase, curate, care oferind un aspect plăcut, a atras în ultimii ani foarte mulți turiști, atât din țară cât și din străinătate. Pentru a ne menține orașul pe drumul cel bun, păstrarea curățeniei și aspectul clădirilor și a orașului este esențială.

### 5. Ce vă motivează pentru a începe o afacere?



Independența este un factor important pentru a începe propria afacere. De asemenea, dorința de a participa la îmbunătățirea orașului Oradea, de a-l ajuta să mențină drumul ascendent pe care a pășit în ultimii ani.

**6. Ați mai avut alte afaceri până acum?**

Nu.

**7. Care sunt principalele resurse de care dispuneți?**

Ajutorul familiei, care deține mai multe afaceri, astfel având cunoștințe și experiență de oferit.

**8. Contextul socio-economic credeți vă avantajează sau mai degrabă ridică piedici?**

Cred că mă avantajează contextul social economic actual, în special când vorbim de Oradea.

**9. Care vă așteptați să fie cele mai importante obstacole în demararea și derularea afacerii?**

Cele mai importante obstacole cred că o să fie atragerea clienților, fiindcă serviciul oferit este unul nou, iar la oameni, în general, le este încă frică de necunoscut și de nou. De asemenea, s-ar putea ca unii să considere serviciul ca fiind prea costisitor.

**10. În ce măsură sunteți satisfăcut de participarea Dvs. la proiectul Learn2Do4 Entrepreneurship (comunicare, cursuri, stagii de practică, consiliere etc.)?**

Sunt foarte mulțumit de proiectul Learn2Do4Entrepreneurship. Cursurile au fost foarte informative și utile, persoanele din cadrul proiectului sunt foarte comunicative și ajutătoare..

**Elaborat:**  
**Expert coordonator activități P6 Universitatea din Oradea**  
**Prof.univ.dr.habil. Alina Bădulescu**