



Erasmus pentru tinerii
antreprenori

POVEȘTI DE SUCCES / SUCCESS STORIES



O inițiativă a Uniunii Europene 

UID GROWING UI



Comisia Europeană
Întreprinderi și industrie

Proiect:	„GROWING-UP”
Finanțator:	Programul Erasmus pentru tinerii antreprenori , Comisia Europeană - Agenția Executivă pentru IMM-uri/Executive Agency for SMEs (EASME)
Parteneri:	Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România (coordonator) Departamentul pentru IMM-uri, Mediul de Afaceri și Turism din cadrul Ministerului Economiei Academic Business Incubators (Polonia) JO Consulting (Italia)
Obiectiv:	Încurajarea schimbului de experiență în afaceri între IMM-urile din Europa. Proiectul le oferă noilor antreprenori posibilitatea de a lucra împreună cu un antreprenor experimentat dintr-o altă țară participantă și de a-și consolida competențele necesare pentru inițierea și dezvoltarea propriei afaceri. Mai mult, proiectul urmărește internaționalizarea și creșterea competitivității IMM-urilor din țările participante, prin facilitarea accesului pe piața europeană și identificarea unor noi potențiali parteneri de afaceri.
Perioada de implementare:	Februarie 2013 – Ianuarie 2015
Grup-țintă:	Antreprenori noi și potențiali antreprenori; antreprenori cu experiență, fără limită de vârstă.
Valoarea proiectului:	170.293,11 € din care finanțare nerambursabilă, 152.219,83 €
Rezultate:	Total antreprenori implicați în schimburi de experiență: 47 , din care 38 noi antreprenori și 9 antreprenori cu experiență . 2/3 din noii antreprenori au ales ca țări de destinație: Belgia, Italia, Spania, Marea Britanie . Durata medie a schimburilor de experiență a fost de 3 luni . Valoarea medie a sprijinului financiar acordat noilor antreprenori a fost de 2.600 € .
Proiect:	„GROWING-UP”
Funding agency:	Erasmus for Young Entrepreneurs , European Commission - Executive Agency for SMEs (EASME)
Partners:	Young Entrepreneurs Association from Romania (coordonator) The Department for SMEs, Business Environment and Tourism - Ministry of Economy (Romania) Academic Business Incubators (Poland) JO Consulting (Italy)
Obiectiv:	Encouraging business exchanges among European SMEs. The project offers new entrepreneurs the chance to learn from experienced entrepreneurs running small businesses in other Participating Countries and to acquire the skills needed to launch their own company. Furthermore, the project aims to increase the competitiveness and internationalization of SMEs in the Participating Countries by facilitating access to the European market and identify new potential business partners.
Implementation period:	February 2013 – January 2015
Target-group:	New and would-be entrepreneurs; experienced entrepreneurs; no age limit.
Project budget:	170.293,11 € ; the grant is 152.219,83 €
Results:	Total entrepreneurs involved in exchanges of experience: 47 , of which 38 new entrepreneurs and 9 experienced entrepreneurs . 2/3 of the new entrepreneurs selected as countries of destination: Belgium, Italy, Spain, UK . The average duration of the exchanges was 3 months . The average financial support for new entrepreneurs was 2.600 € .



New Entrepreneur:

Sladjana MARKOVIC - M. Arch. (Serbia), 27 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

KARAOKE Design Studio (in curs de lansare/ to be launched)

Host Entrepreneur:

Hans BUSTER (Thessaloniki, Grecia), 36 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Vitaverde; www.vitaverde.gr/en

Perioada/ Period:

09. 2013 - 12. 2013

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

De profesie arhitect, **Sladjana MARKOVIC** era conștientă că, indiferent câtă experiență de muncă ar avea, nu îi va fi suficientă în lansarea și conducerea propriei afaceri. Sladjana a aflat despre **Erasmus pentru tinerii antreprenori** de la un prieten și a decis imediat să se înscrie în program. Organizația Intermediară aleasă a fost DIMMMAT, OI parteneră în cadrul consorțiului **Growing-Up**.

„Procedura de înscriere a fost foarte simplă și, spre încântarea mea, mi-am început stagiul în septembrie 2013, în Grecia!”, ne mărturisește Sladjana.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Hans BUSTER este acționarul olandez al firmei **Vitaverde**, un IMM localizat în Salonic, Grecia, având deja 6 ani de activitate în domeniul arhitecturii peisajere. Vitaverde este o firmă cu acționariat internațional (olandez și grec) și, în același timp, cu angajați provenind din domenii diverse, însă complementare: agricultură, arhitectură și arhitectură peisajeră, psihologie organizațională.

Care a fost proiectul comun?

Sladjana a petrecut 3 luni la Vitaverde și a fost implicată în toate etapele realizării unui proiect de arhitectură, de la întâlnirea inițială cu clientul și crearea de concept, până la proiectul preliminar și apoi proiectul final (masterplan).

„Având în vedere că nu am o pregătire formală în domeniul peisagisticii, stagiul de la Vitaverde a fost extrem de valoros în câștigarea de experiență și cunoștințe specifice. Am participat la întâlniri de business și am vizitat locațiile proiectelor, împreună cu restul echipei. Pe întreaga perioadă a stagiului, Hans mi-a oferit numeroase informații despre finanțele și managementul afacerii. Având în vedere contextul socio-economic și cultural similar din Grecia și Serbia, mi-a fost mai ușor să îmi îmbunătățesc și dezvolt propriul plan de afaceri.”

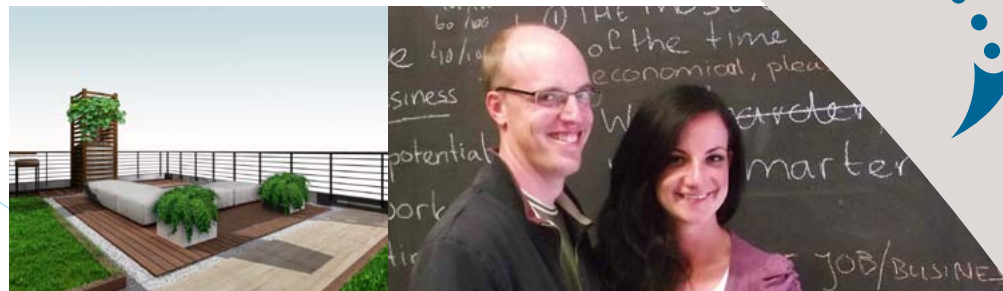
Pentru Sladjana, pe lângă experiența de muncă și de învățare din Vitaverde, a fost importantă și adaptarea la un oraș complet nou, la un mediu nou, cu oameni noi.

„Faptul că trebuie să rezolvi tot felul de probleme rapid, într-un mediu necunoscut, este o experiență extraordinară în sine.”

În loc de concluzie

Participarea la programul Erasmus pentru tinerii antreprenori a fost un pas important în dezvoltarea profesională a Sladjanei. A conștientizat care sunt riscurile și greșelile pe care ar putea să le facă în conducerea propriei afaceri și a câștigat încrederea necesară punerii în practică a ideii sale de business.

Notă: Sladjana a continuat în 2014 activitatea de freelancer în Serbia, iar în luna ianuarie a anului 2015 își va lansa, în sfârșit, afacerea.



Why Erasmus for young entrepreneurs?

As an architect, **Sladjana MARKOVIC** was aware of the fact that, no matter how much work experience she might have, it will not be sufficient in launching and managing her own business. Sladjana found out about **Erasmus for Young Entrepreneurs** from a friend and she decided immediately to enrol in the program. The chosen Intermediary Organisation was DIMMMAT, a partner organisation within the **Growing-Up** consortium.

„The procedure was very easy and, on my great pleasure, from September I started my EYE program in Greece!”, Sladjana confesses.

Who was the host entrepreneur?

Hans BUSTER is the Dutch shareholder of **Vitaverde**, a SME based in Thessaloniki, Greece, having already 6 years experience in landscape architecture. Vitaverde is owned by Dutch and Greek shareholders and, in the same time, its employees are coming from various but complementary sectors: agriculture, architecture and landscape architecture, organisational psychology.

What was the common project?

Sladjana spent 3 months with Vitaverde and she was involved in all the phases of an architectural project, from the initial meeting with the client and concept design to the final design or a master plan.

„Since I do not have formal education in the landscape architecture, being in this firm was very valuable to gain experience and knowledge about it. I was attending business meetings and visiting site locations with the rest of the team. During the whole period, Hans was giving me a lot of information about finances and management. Since the circumstances and cultural background in Greece are in many cases similar to Serbia, it was easier for me to improve and further develop my business plan.”

For Sladjana, in addition to the working and learning experience from Vitaverde, it was equally important the fact that she needed to adjust to a completely new and very different city, with new people.

„You have to solve all potential problems in a very short time in an unknown environment - and that is a huge experience by itself.”

Instead of a conclusion

Being part of the Erasmus for Young Entrepreneurs was an important step in Sladjana's professional development. She became aware of the risks and errors she could encounter in managing her own business and she gained the needed confidence to continue and transform her business vision into reality, as soon as possible.

Note: Sladjana continued her freelance activity in 2014, in Serbia, and in January 2015 she will finally launch her business.



New Entrepreneur:

Iulia GHIȚĂ (Curtea de Argeș, România), 25 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Youth Projects for Europe (YPE) (în fază de plan de afaceri/ in business plan phase)

Host Entrepreneur:

Johan CHIERS (Bruxelles, Belgia), 41 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Responsible Young Drivers (RYD); www.ryd.eu

Perioada:

05. 2013 – 08. 2013

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

În 2012, **Iulia GHIȚĂ** și-a finalizat studiile de masterat în cadrul Universității Libere din Bruxelles, specializarea Studii Europene și Relații Internaționale. Pe lângă studii, Iulia avea deja experiență în scrierea propunerilor de finanțare și în implementarea proiectelor culturale și educaționale, prin urmare pasul firesc pentru ea a fost să dorească să își folosească cunoștințele și experiența în cadrul unui ONG adresat tinerilor din orașul natal, Curtea de Argeș. A aflat despre **Erasmus pentru tinerii antreprenori** online și, la scurt timp după aceasta, a contactat Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România (PTIR) pentru a-i intermedia participarea la program.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Johan CHIERS este Directorul General și acționarul principal al **Responsible Young Drivers (RYD)**, un ONG belgian care implementa, de peste 10 ani, proiecte în domeniul siguranței rutiere. Cu sucursale în Belgia, Olanda și Luxemburg și cu peste 250 de activități organizate anual prin intermediul unei rețele de 600 de voluntari, RYD beneficia deja de o expertiză remarcabilă în lucrul cu tinerii în domeniul sănătății și siguranței rutiere.

Care a fost proiectul comun?

Iulia a fost implicată atât în procesul de elaborare a cererilor de finanțare și de management al proiectelor câștigătoare, obținând abilitățile necesare scrierii și implementării de proiecte europene competitive (obiectivul viitorului său ONG), cât și în activitățile curente de management al RYD, de evaluare a planului operațional și al bugetului anual al organizației, de îmbunătățire a strategiilor de branding, marketing și vânzări ale RYD. Iulia a mai participat și la diverse conferințe în domeniul siguranței rutiere și s-a implicat în organizarea **European Youth Forum for Road Safety** împreună cu RYD în calitate de coordonator.

În loc de concluzie

Obiectivul principal al Iuliei a fost să învețe să elaboreze și să implementeze proiecte educaționale adresate tinerilor și întâlnirea cu Johan a fost oportunitatea perfectă în acest sens.

„Perioada petrecută la Responsible Young Drivers m-a îmbogățit profesional prin faptul că am obținut abilitățile necesare scrierii de proiecte europene la un nivel înalt. Mai mult, prin intermediul acestui stagiu, mi-am îmbunătățit cunoștințele de management organizațional, branding și vânzări, punând astfel bazele lansării unei organizații de tineret în România.”



Why Erasmus for young entrepreneurs?

In 2012, **Iulia GHIȚĂ** has finished her Master studies at the Free University of Brussels, in European Studies and International Relations. Moreover, she had experience in writing project proposals and implementing cultural and educational projects, therefore the natural next step was to use her knowledge and experience within an NGO focused on the youth from her hometown, Curtea de Argeș. Iulia found out about the **Erasmus for Young Entrepreneurs** from the Internet and, shortly after that, she contacted the Young Entrepreneurs Association from Romania (YEAR) to intermediate her participation into the programme.

Who was the host entrepreneur?

Johan CHIERS is the CEO and owner of **Responsible Young Drivers (RYD)**, a Belgian NGO that was implementing for over 10 years, road safety projects. With branches in Belgium, the Netherlands and Luxembourg and with over 250 activities organized yearly by a network of 600 volunteers, RYD benefits from an excellent expertise in working with youth on road safety and health topics.

What was the common project?

Iulia was involved in the European grant writing, acquiring the necessary skills to effectively write good European projects, the main objective of her future company. Moreover, Iulia took part to RYD's current management activities, as well as in the evaluation of the association's annual operating plan and budget. Equally, she participated in meetings about improving the branding, sales and marketing strategies of RYD.

Iulia has also attended various road safety conferences and she actively participated in organizing the **European Youth Forum for Road Safety** with RYD as coordinator.

Instead of a conclusion

Iulia's main goal was to learn how to write and implement successful educational projects addressed to the youth and meeting Johan came as the perfect opportunity to achieve this goal.

„My time spent at RYD helped me become proficient in European project writing. More than that, I improved my knowledge about branding, sales and organisational management, laying the foundations for launching a youth organisation in Romania.”



New Entrepreneur:

Alexandru URDA (Sighetu Marmăției, România), 21 ani/years

Numele companiei/ Company name:

Best Sound (afacerea actuală/ current business)

Host Entrepreneur:

Gerhard TRAVNICEK (Praga, Rep. Cehă), 46 ani/years

Numele companiei/ Company name:

IBC SOLAR s.r.o.; www.abc-solar.cz

Perioada/ Period:

10. 2013 – 12. 2013

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Alexandru URDA era deja un mic antreprenor când a descoperit întâmplător programul **Erasmus pentru tinerii antreprenori**. Alexandru avea două mici afaceri: în agricultură și în furnizarea de servicii de sonorizare evenimente. „După ce am citit prezentarea programului, am rămas surprins de oportunitățile de dezvoltare pe care le oferă tinerilor antreprenori sau aspiranți. Atunci mi-am zis că aceasta este șansa mea de a-mi crea o imagine mai amplă și mai completă despre cum trebuie condusă o afacere de succes. Eram interesat și de domeniul energiei regenerabile, așa că întâlnirea cu dl. Travnicek a reprezentat o șansă importantă pentru mine.” Alexandru a ales PTIR ca Organizație Intermediară.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Gerhard TRAVNICEK este Directorul General și acționar al **IBC SOLAR s.r.o.** (Cehia), un important jucător din industria fotovoltaică din Europa. Având deja o experiență de peste 5 ani în cadrul grupului IBC SOLAR AG, Gerhard intenționa să își extindă afacerea către est, România fiind una din țările de interes pentru acesta. În acest context, colaborarea cu Alexandru a însemnat un pas înainte în direcția atingerii obiectivului său. Mai mult, faptul că Alexandru cunoștea limba ucraineană a fost, un alt atu, IBC SOLAR Cehia fiind interesată și de piața din Ucraina.

Care a fost proiectul comun?

„Faptul că am fost primit în familia IBC Solar a reprezentat o mare onoare pentru mine și în același timp un plus de motivație. Am întâlnit oameni extraordinari, în primul rând pe Gerhard, care m-a ajutat să mă integrez în echipă și m-a ghidat în toate activitățile desfășurate pe parcursul stagiului. Am învățat foarte repede toate caracteristicile și specificul pieței echipamentelor fotovoltaice și am pus la punct alături de Gerhard o strategie de dezvoltare a activității IBC Solar în România.”

Pe lângă activitatea de la sediul IBC Solar, Alexandru a reprezentat cu mare succes firma la **Romanian Solar Summit 2013**, eveniment care a reunit nume mari din domeniu, având șansa să vorbească cu importanți oameni de afaceri.

În loc de concluzie

Experiența pe care Alexandru a câștigat-o participând la programul Erasmus pentru tinerii antreprenori l-a ajutat să se dezvolte personal, ca urmare a faptului că a avut ocazia să interacționeze cu oameni de diverse naționalități și culturi. Experiența propriu-zisă de lucru cu Gerhard l-a ajutat, de asemenea, să își formeze o imagine mai corectă și mai completă despre ce înseamnă să conduci o companie, cum poți reduce riscurile și cum poți maximiza șansele de succes ale afacerii respective.

„IBC Solar a beneficiat de întreg efortul și dedicația mea, de ideile mele, astfel încât relația cu antreprenorul gazdă a fost una productivă, de tip win-win, în care fiecare parte și-a atins obiectivul. IBC Solar nu este un capitol încheiat pentru mine, având în vedere că discutăm posibilitatea unei colaborări pe termen lung.”



Why Erasmus for young entrepreneurs?

Alexandru URDA was already a young entrepreneur when he found out by accident about the **Erasmus for Young Entrepreneurs** programme. He had two small businesses: one in agriculture and one in sound services for events. „After reading the program presentation, I was surprised by the development opportunities offered to new or aspiring entrepreneurs. I said to myself that this is my chance to see the broader picture on how things should be done in order to have a successful business. I was interested in the renewable energy sector, so meeting Mr. Travnicek represented a major chance for me.” Alexandru chose YEAR as Intermediary Organisation.

Who was the host entrepreneur?

Gerhard TRAVNICEK is the CEO and owner of **IBC SOLAR s.r.o.** (Czech Rep.), an important player in the European photovoltaic industry. With over 5 years experience within the IBC SOLAR AG group, Gerhard was planning to expand his business to the East, Romania being one of the countries of interest for him. In this context, the collaboration with Alexandru was a step forward in reaching his objective. Moreover, the fact that Alexandru knew Ukrainian was an asset, IBC SOLAR Czech Rep. being also interested in the Ukrainian market.

What was the common project?

„Being introduced in the big family of IBC-Solar meant a big honour for me and in the same time a motivation boost. I have met extraordinary people, among them being Gerhard himself who, first of all, helped me integrate into the team, and secondly, guided me through all the activities. I learned very fast the characteristics and specificity of the market for photovoltaic equipment and applications and I created together with the host entrepreneur a development strategy for the IBC Solar activity in Romania.”

In addition to the activity from the IBC Solar headquarters, Alexandru had the opportunity to represent IBC Solar at the **Romanian Solar Summit 2013**, where he had the chance to talk to important business people.

Instead of a conclusion

The practical experience he earned from this exchange helped Alexandru develop personally, due to the fact that he had the chance to interact with people of different nationalities and cultures. Gerhard's business experience helped him form a more detailed and accurate image of what it means to have a business, how you can reduce risks and how to protect the essential assets of a business in order to maximize its chances for success.

„IBC Solar benefited of all my work and determination, my ideas, so that the relationship between me and the host entrepreneur was a productive, win-win relationship, where each party has reached its objective. IBC Solar is not a close chapter for me, considering we are currently discussing the possibility of a long term collaboration.”



New Entrepreneur:

Lucian POPESCU (Rădăuți, România), 26 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

European Jobs Consulting Office; www.interimroumain.fr/ro

Host Entrepreneur:

Stephane PEIRIN (St. Etienne les Orgues, Franța), 36 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Sarl label ekbelek; www.ekbelek.e-monsite.com

Perioada/ Period:

11. 2013 – 01. 2014

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Lucian POPESCU cunoștea deja activitatea PTIR, în calitate de tânăr antreprenor, participant la numeroase evenimente antreprenoriale organizate de către Patronat. A descoperit programul navigând pe net și întâmplarea a făcut ca PTIR să fie Organizație Intermediară în cadrul **Erasmus pentru tinerii antreprenori**. În aceeași perioadă, Lucian a cunoscut o altă beneficiară a programului, o tânără antreprenoare din Olanda care își desfășura stagiul în cadrul unei firme bucureștene, un alt element care l-a motivat să participe la rândul său la un schimb de experiență antreprenorială într-o altă țară europeană.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Firma condusă de Lucian este o agenție de plasare a forței de muncă, care încurajează schimburile de experiență internaționale pe perioade determinate – în general între 3 și 12 luni, destinația principală fiind Franța. Prin urmare, interesul lui de business era să colaboreze cu alte companii din Franța, potențiali clienți ai firmei sale.

„Am vrut să lucrez cu cineva din Franța pentru experiența de a lucra cu diferiți clienți - persoane juridice - din această țară. Aceasta a fost ideea de început - deal with big clients.”

În acest context l-a cunoscut pe **Stephane PEIRIN**, administrator și co-aționar al casei de producție muzicală, impresariat și organizare concerte, **Label Ekbelek**.

Care a fost proiectul comun?

Pe perioada stagiului, Lucian a lucrat împreună cu Stephane la organizarea diferitelor evenimente. S-a implicat cu precădere în activitatea de comunicare cu clienții (autorități locale, săli de concert, alți organizatori privați) și în cea de vânzare a concertelor. Pe de altă parte, Stephane l-a sprijinit pe componenta de vânzare pentru firma sa. *„Cu ajutorul experienței d-lui Peirin, am pus la punct sistemul de comunicare cu clienții - de la prospectare la încheierea contractelor, desfășurarea serviciilor și follow-up. Ca dovadă a implicării HE în afacerea mea, o parte dintre clienții mei din Franța fac parte din rețeaua d-lui Peirin.”*

În loc de concluzie

După finalizarea stagiului Erasmus pentru tinerii antreprenori, Lucian și-a continuat activitatea de plasare de forță de muncă din Franța.

„Pentru că proiectul meu este centrat tot pe schimburi de experiență în Europa - în principal contracte de muncă, dar nu numai - aștept să revin în țară să atrag antreprenori cu experiență în acest program și să determin tineri din alte țări să vină pentru o vreme în România. Doritori francezi există.”



Why Erasmus for young entrepreneurs?

Lucian POPESCU already knew YEAR's activity, as a young entrepreneur, participating to many entrepreneurship events organized by the Association. He discovered the programme by surfing the Internet and it happened that YEAR was an Intermediary Organisation within **Erasmus for Young Entrepreneurs**. In the same period, Lucian met another beneficiary of the programme, a young Dutch entrepreneur who was having her exchange in a Bucharest based company, this being another reason for him to participate in an entrepreneurial exchange, in another European country.

Who was the host entrepreneur?

The company owned by Lucian is a manpower placement agency that encourages international working experiences for determined periods, in general between 3 and 12 months, the main destination being France. Thus, his business interest was to collaborate with other companies from France, potential clients.

„I wanted to collaborate with someone from France for the experience of working with various clients - legal entities – from this country. This was the idea I had from the beginning - deal with big clients.” In this context, he met **Stephane PEIRIN**, administrator and co-owner of the record and production house, **Label Ekbelek**.

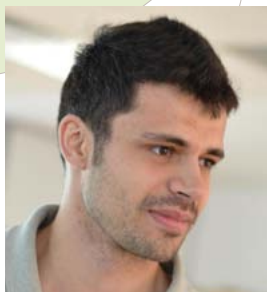
What was the common project?

During the exchange, Lucian has worked with Stephane at the organisation of various events/ concerts. He was mainly involved in communicating with clients (public local authorities, concert halls, other private event organizers) and in selling the respective concerts. On the other hand, Stephane supported Lucian in the selling aspects of his placement company. *„With the help of Mr. Peirin's experience, I developed the clients' communication system – from prospecting to closing the contracts, the service provision and follow-up. As a proof of the HE's involvement in my business, a part of my clients in France are part of Mr. Peirin's network.”*

Instead of a conclusion

After ending his Erasmus for Young Entrepreneurs exchange, Lucian continued his manpower placement activity in France.

„Because my project is also centered on exchanges of experience in Europe – mainly employment contracts, but not only – I am waiting to come back to Romania to attract experienced entrepreneurs in the programme and to convince young entrepreneurs from other countries to come for a while to Romania. There are quite a few French people willing to come.”



New Entrepreneur:

Radu IONICI (București, România), 24 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Real Life Software; www.reallife-software.com

Host Entrepreneur:

Geert AUDENAERT (Overmere, Belgia), 40 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Mobicage; www.rogerthat.net

Perioada/ Period:

04. 2014

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Un moment dificil în viața lui **Radu IONICI** a însemnat și imboldul necesar pentru a începe o carieră pe cont propriu. După încheierea colaborării cu o mare companie din domeniul IT din România, Radu a decis să își pună în practică cunoștințele de dezvoltare de software în cadrul propriei firme, mai precis să ofere o nouă perspectivă asupra utilizării aplicațiilor mobile în societatea actuală. A aflat despre **Erasmus pentru tinerii antreprenori** din mediul online și s-a înscris, alegând PTIR ca Organizație Intermediară. „**Nu renunța niciodată la visurile tale**”, îi îndeamnă Radu pe tinerii care își doresc să înceapă o afacere și nu au încredere în reușita lor.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Având în vedere interesul pentru aplicațiile mobile, Radu și-a dorit un schimb de experiență cu un antreprenor din același domeniu. Astfel l-a cunoscut pe **Geert AUDENAERT**, fondatorul **Mobicage**, firma care a creat Rogerthat, o platformă fiabilă pentru aplicații mobile, care permite dezvoltarea de aplicații diverse la costuri mult mai reduse decât dacă ar fi utilizate platforme precum Android/iOS. Având deja 4 ani experiență în dezvoltarea și promovarea Rogerthat, Geert se afla în căutare de tineri antreprenori din alte state europene și nu numai, dornici să devină parteneri Mobicage. Radu a fost exact genul de antreprenor pe care îl căuta.

Care a fost proiectul comun?

Radu s-a implicat direct în toate etapele dezvoltării aplicațiilor mobile: promovare și informare a clienților despre platforma și aplicațiile oferite de către Mobicage, discuții pentru stabilirea specificațiilor aplicațiilor adaptate nevoilor fiecărui client în parte, dezvoltarea propriu-zisă și instalarea aplicațiilor respective, inclusiv stabilirea costurilor de dezvoltare a acestora.

„**Schimbul de experiență cu dl. Audenaert de la Mobicage a fost foarte util și constructiv în dezvoltarea capacității mele de administrare a unei afaceri, a abilității de a vinde și în perfecționarea exprimării în limba engleză. Orice problemă am întâmpinat, fie că a fost vorba despre o problemă tehnică sau legată de procesul de vânzare, am fost ajutat, lucru care m-a motivat să mă străduiesc și mai mult.**”

În loc de concluzie

La revenirea în România, cu un plus de încredere în sine și cu idei inovative pentru afacerea pe care urma să o lanseze, Radu a creat **Real Life Software**. A continuat relația de mentorat cu dl. Audenaert și după terminarea stagiului, prin comunicări pe Skype/ email.

„**În momentul de față noi (Real Life Software) colaborăm cu Mobicage, firma din Belgia unde a avut loc schimbul de experiență, pentru a intra pe piața din România și nu numai, cu produsele pe care ei deja le-au implementat cu succes în numeroase țări, chiar și din afara Europei, cum ar fi SUA, Arabia Saudită etc. Afacerea mea a început deja să funcționeze. Avem câteva proiecte în curs de concretizare cu dealeri auto precum, HYUNDAI, Dacia Grup, Porsche România.**”



Why Erasmus for young entrepreneurs?

A difficult moment in **Radu IONICI**'s life represented, in the same time, the necessary impulse for starting his own business. After ending the collaboration with a major IT company in Romania, Radu decided to use his knowledge and expertise for his own company, planning to offer a new vision about how mobile apps evolve in our days. He found out about **Erasmus for Young Entrepreneurs** from the Internet and he soon joined the programme, selecting YEAR as Intermediary Organisation. „**Never give up on your dreams**”, advises Radu young people wanting to start a business but lacking confidence in their success.

Who was the host entrepreneur?

Considering the growing interest in mobile applications, Radu wanted an exchange with an entrepreneur from the same sector. In this way he met **Geert AUDENAERT**, founder of **Mobicage**, the company that created Rogerthat, a mobile application platform that allows the development of various mobile apps at lower costs than using Android/iOS. With over 4 years experience in developing and promoting Rogerthat, Geert was searching for young entrepreneurs from other European countries and not only, willing to become Mobicage partners. Radu was the type of entrepreneur he was looking for.

What was the common project?

Radu was involved directly in all the phases of mobile app development: promoting the platform and applications offered by Mobicage to potential clients, preliminary discussions for establishing the app's specifications according to each client's needs, the development and installation of the respective applications, together with establishing the development costs.

„**The exchange with Mr. Audenaert, my partner from Mobicage, and his team was very helpful and constructive in developing my business administration, sales and language skills. Each time I had a problem about the technical or sales processes, they helped me, and this motivated me to do my best.**”

Instead of a conclusion

Back to Romania, with a boost of self-confidence and innovative ideas for his business, Radu created **Real Life Software**. He continued the mentoring relationship with Mr. Audenaert after ending his EYE exchange, by Skype/ email communication.

„**Currently, we (Real Life Software) collaborate with Mobicage, the company in Belgium where the exchange took place, in order to enter the Romanian market and not only, with the products that they already implemented successfully in numerous countries, even outside Europe, like USA, Saudi Arabia, etc. My business has already started to operate. We have projects underway with auto dealers like HYUNDAI, Dacia Grup, Proche Romania.**”





New Entrepreneur:

Anca BRAI (Reghin, Romania), 25 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

AIRIA INGENIERÍA Y SERVICIO - Sucursala din România

Host Entrepreneur:

Javier HORTELANO (Madrid, Spain), 42 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

AIRIA INGENIERIA Y SERVICIOS; www.airia.es

Perioada/ Period:

11. 2013 – 02. 2014

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Anca BRAI, absolventă de masterat în afaceri internaționale și în studii de securitate, a aflat despre programul **Erasmus pentru tinerii antreprenori** în urma unei prezentări care a avut loc la Cluj. A ales PTIR drept Organizație Intermediară și și-a înregistrat candidatura pe platforma online a programului.

„Am aplicat în dorința de a-mi dezvolta spiritul de antreprenor și de a mă lansa în sectorul aeronautic. De la început mi s-a parut un program foarte interesant însă nu am crezut niciodată ca va fi cea mai benefică experiență de care am avut parte până acum.”

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Javier Hortelano, este președintele firmei **Airia**. A decis să participe la proiect după ce a fost contactat personal de către Anca. Airia a fost înființată în anul 2009 activând în sectorul aeronautic, oferind soluții complete de consultanță operațiuni aeroportuare, arhitectură, construcții etc. Pe lângă faptul că Airia obișnuiește să ofere îndrumare tinerilor interesați de domeniul aeronautic, oferindu-le posibilitatea de a pune în practică cunoștințele teoretice deținute de aceștia, compania spaniolă are ca obiectiv și extinderea în alte zone geografice. Prin urmare, colaborarea cu Anca a răspuns perfect necesităților firmei.

Care a fost proiectul comun?

Sub îndrumarea lui Javier, Anca și-a perfecționat planul de afaceri, iar în colaborare cu colegii de la Airia a participat la realizarea ofertelor pentru licitațiile la care participa firma gazdă. În ceea ce privește proiectul de extindere a firmei pe noi piețe, Anca a realizat o cercetare de piață cu privire la posibilitatea extinderii Airia în România. *„Am reușit să aduc compania Airia în România și să deschid o sucursală aici.”*

În loc de concluzie

Datorită colaborării cu Javier, Anca a reușit să-și dezvolte spiritul managerial și să acumuleze o experiență de lucru deosebit de valoroasă. *„Sunt foarte bucuroasă că firma Airia a decis să se extindă și că mi-au dat posibilitatea de a lucra în continuare ei. Am realizat contacte cu diverse persoane specializate în domeniu, mi-am îmbunătățit nivelul de limbă spaniolă și cunoștințele în domeniul aeronautic. Această experiență mi-a depășit așteptările!”*, ne-a mai spus Anca.



Why Erasmus for young entrepreneurs?

Anca BRAI, having a Master's degree in International Business and Security Studies, found out about the **Erasmus for Young Entrepreneurs** programme from a presentation held in Cluj. She chose YEAR as Intermediary Organisation and uploaded her application on the programme's online platform.

„I applied because I wanted to develop my entrepreneurial spirit and launch a business in the aeronautical sector. Even from the beginning I found the programme to be extremely interesting but I never thought it will be the most beneficial experience up until now.”

Who was the host entrepreneur?

Javier Hortelano is the president of **Airia**. He decided to participate into the programme after being contacted by Anca. Airia was established in 2009, operating in the aeronautical sector, offering complete solutions regarding airport operations, airport architecture and engineering, etc. Aside to the fact that Airia offers guidance to young people interested in the aviation world, giving them the chance to put in practice the knowledge gained in school, the Spanish company has also as objective the expansion into new geographical areas. Thus, the collaboration with Anca answered perfectly to Airia's development needs.

What was the common project?

Under Javier's guidance, Anca majorly improved her business plan and, in collaboration with the colleagues from Airia, she took part in the elaboration of tender documentation for the tenders the company participated to. As for the company's expansion plan, Anca performed a marketing research on the opportunity of taking Airia's operation to Romania. *„I succeeded to bring Airia to Romania and to open a branch here.”*

Instead of a conclusion

Due to the collaboration with Javier, Anca succeeded to develop her entrepreneurial spirit and to accumulate a highly valuable working experience. *„I am very glad that Airia decided to expand and that they gave me the opportunity to work with them further on. I made contacts with specialized people in this sector, I have a better level of Spanish and I improved my aeronautical knowledge. This experience has exceeded my expectations!”*, Anca told us.



New Entrepreneur:

Lorena Andreea URSE (București, România), 25 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Eco Herbal; www.ecoherbal.ro

Host Entrepreneur:

Mirosław ANGIELCZYK (Grodzisk, Polonia), 54 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

DARY NATURY; www.darynatury.pl

Perioada/ Period:

05. 2014 – 06. 2014

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Lorena URSE înființase, în luna ianuarie a anului 2014, **Eco Herbal**, o întreprindere socială de producție și procesare de plante medicinale și aromatice în comuna Ghimpați, județul Giurgiu, obiectivul întreprinderii fiind acela de a genera surse de venit către localnicii din mediul rural prin producția și colectarea de plante medicinale și aromatice. Deoarece activitatea era nou înființată, iar modelul de întreprindere socială propus era pionier în România, Lorena a început să caute mai multe informații în legătură cu schimburi de experiență și bune practici, înainte de demararea propriu-zisă a investițiilor. Astfel, după îndelungi căutări în mediul online, a identificat programul **Erasmus pentru tinerii antreprenori** ca fiind o oportunitate extraordinară de a-și îmbunătăți cunoștințele despre antreprenariat. „*Îmi era necesar ca înainte de implementarea planului de afaceri să obțin mai multe informații despre ciclul de producție agricolă industrială de plante medicinale, despre organizarea eficientă a procesului de prelucrare a produselor agricole și managementul unei întreprinderi sociale. Am identificat o întreprindere socială din Polonia, care prezenta potențial în a-mi răspunde tuturor nevoilor și așteptărilor mele. Am contactat acest antreprenor gazdă și am stabilit împreună detaliile stagiului.*” Lorena s-a înregistrat în program și a ales PTIR ca Organizație Intermediară.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Cu o experiență de business în domeniul cultivării plantelor medicinale și aromatice de peste 34 de ani, fondator și manager general al **DARY NATURY** încă din anul 1990, **Mirosław ANGIELCZYK** a primit cu încredințare propunerea de colaborare venită din partea tinerei din România.

Care a fost proiectul comun?

„*Pe parcursul stagiului de o lună am participat la 5 activități educative pentru recunoașterea plantelor medicinale și aromatice de cultură și din flora spontană, cultivarea ecologică a acestora, recoltarea responsabilă a florei spontane și practici ecologice în agricultura de plante medicinale și aromatice. De asemenea, am participat și la activitățile de prelucrare primară și procesare avansată până la obținerea produselor finite.*”

Aportul Lorenei în activitatea antreprenorului gazdă a constat în îmbunătățirea strategiilor de marketing și vânzări, a contribuit la rebranding și consolidarea relațiilor de colaborare cu partenerii din străinătate.

În loc de concluzie

Stagiul de care a beneficiat Lorena a reușit ca într-o perioadă de doar o lună să răspundă tuturor nevoilor și așteptărilor sale, punând bazele unui parteneriat puternic, pe termen lung, cu **DARY NATURY**. După revenirea în România, Lorena și-a reevaluat planul afacerii sale sociale și a aplicat o serie de modificări în strategii și activități care până în prezent și-au demonstrat eficacitatea. „*Acest stagiu mi-a oferit oportunitatea de a interacționa cu specialiști din domeniul meu de interes și de a-mi consolida cunoștințele de antreprenariat și de a le customiza pentru industria și obiectivele actuale. Parteneriatul început prin prisma EYE constă în schimburi de materii prime și produse. Prin acesta, antreprenorul gazdă reprezintă o piață de desfacere pentru materia primă produsă de întreprinderea din România. De asemenea, Eco Herbal va fi pe viitor importator și distribuitor de produse finite manufacturate de antreprenorul gazdă.*”



Why Erasmus for young entrepreneurs?

In January 2014, **Lorena URSE** has started **Eco Herbal**, a social enterprise specialized in the production and processing of medicinal and aromatic plants in Ghimpați, Giurgiu. The enterprise's objective was to generate income for the rural local people through growing and collecting medicinal and aromatic plants. Considering the social enterprise model was fairly new to Romania, Lorena started to look for more information about exchanges of experience and best practices, before starting the required investments. Thus, after long online searches, she identified **Erasmus for Young Entrepreneurs**. „*It was critical, before implementing my business plan, to gain more knowledge on the agricultural production cycles, on the efficient planning of agricultural products processing and on the management of a social enterprise. I identified a social enterprise in Poland that had the potential of answering to all my needs and expectations. I contacted the host entrepreneur and we established the details of the exchange.*” Lorena registered to the programme and chose YEAR as Intermediary Organisation.

Who was the host entrepreneur?

With a 34 years business experience in the field of growing medicinal and aromatic plants, founder and general manager of **DARY NATURY** since 1990, **Mirosław ANGIELCZYK** positively received the collaboration proposal coming from the young Romanian woman.

What was the common project?

„*During the 1 month exchange I participated in 5 educational activities for recognising medicinal and aromatic plants, their ecological growing, the responsible harvesting of spontaneous flora and other ecological practices in medicinal and aromatic farming. Also, I participated in the primary processing and advanced processing until obtaining the finished product.*”

Lorena's contribution to the host entrepreneur's activity consisted of improving the marketing and sales strategies, contributed to the company rebranding and strengthening the collaboration with foreign partners.

Instead of a conclusion

Lorena's exchange, even if it was only for 1 month, succeeded to answer to all her needs and expectations, laying the foundation for a strong, long term, partnership with **DARY NATURY**. After returning to Romania, Lorena re-evaluated her business plan and applied a series of modifications in strategies and activities that proved valuable so far. „*This exchange offered me the chance to interact with specialists in my field and to strengthen my entrepreneurial knowledge and to customize them for this specific industry. The partnership started due to the EYE programme consists of exchanges of raw materials and products. Thus, the host entrepreneur represents a market for the raw materials produced by the Romanian enterprise. In the same time, Eco Herbal will be in the future an importer and distributor of finished products, manufactured by the HE.*”



New Entrepreneur:

Irina TĂNASE (Braşov, România), 26 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Peripheral Studio (în fază de plan de afaceri/ in business plan phase)

Host Entrepreneur:

Jacques Borg BARTHET (Valletta, Malta), 39 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Architecture Project, www.architecture-project.com

Perioada/ Period:

10. 2014 – 01. 2015

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Irina Tănase, o tânără designer din Braşov, intenţiona să îşi deschidă propriul birou de design, Peripheral Studio. „Am aflat despre Erasmus pentru tinerii antreprenori prin intermediul unui alt arhitect/designer care, luând parte la program, m-a statuit să încerc şi eu pentru a-mi aduce ideea mai aproape de o afacere reală.”

Cu o specializare artistică în spate, Irina nu avea însă şi destule cunoştinţe antreprenoriale, iar cel mai bun mod de a învăţa era de la cineva care conducea acelaşi tip de afacere. Programul **Erasmus pentru tinerii antreprenori** a reprezentat răspunsul la nevoia sa, iar PTIR i-a devenit Organizaţie Intermediară.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Jacques Borg BARTHET, arhitect şi direct responsabil cu managementul **Architecture Project**, un studio de arhitectură cu birouri în Malta, Croaţia şi UK, aflat în permanentă căutare de tineri talentaţi din alte ţări europene cu care să stabilească relaţii de colaborare dinamice şi reciproc benefice. Irina a fost o astfel de tânără talentată, dornică să îşi extindă cunoştinţele profesionale specifice, de arhitectură şi design, să îşi dezvolte abilităţile antreprenoriale necesare deschiderii, în România, a unui birou de design de succes, dar şi dispusă să ofere feedback şi idei inovative antreprenorului gazdă.

Care a fost proiectul comun?

„Pe perioada petrecută cu Jacques în studioul AP din Malta, am învăţat multe despre ce fel de muncă necesită un studio, despre cum să faci lucrurile să funcţioneze pentru tine ca afacere”. Irina a învăţat, sub îndrumarea lui Jacques, cum se conduce un birou de arhitectură şi design, de la relaţiile cu clienţii, până la gestionarea resurselor umane şi a bugetelor. Un alt aspect important al colaborării cu AP a fost lucrul cu oamenii, de la angajaţi la contractanţi, clienţi şi colaboratori. „Lucrul cu designeri experimentaţi scoate la suprafaţă ce e mai bun din amândoi, HE şi NE”.

În loc de concluzie

Cele 4 luni de stagiul au fost o experienţă extrem de benefică pentru Irina.

„Ca rezultat al ultimelor luni, am învăţat despre design şi avantajele lucrului în echipă, dar şi despre cum să pun lucrurile în mişcare prin muncă susţinută şi pasiune. Platforma EYE este un loc bun pentru a lega prietenii, a face cunoştinţe noi, a ajunge mai aproape de o piaţă internaţională şi de a te distinge faţă de afaceri similare.”



Why Erasmus for young entrepreneurs?

Irina TĂNASE, a young designer from Braşov, was intending to start her own design office, Peripheral Studio. „I found out about EYE from another architect/designer who participated in the programme and advised me to join, to learn how to get my idea closer to a real business”.

With a creative background, Irina didn't have enough entrepreneurial knowledge, and the best way to learn was to be taught by someone who does the same type of business. **Erasmus for Young Entrepreneurs** seemed to be the right answer for Irina and YEAR became her Intermediary Organisation.

Who was the host entrepreneur?

Jacques Borg BARTHET, architect and directly responsible with the management of **Architecture Project**, an architecture studio with offices in Malta, Croatia and UK, was in a constant search for talented young people from other European countries with whom to establish a dynamic and mutually beneficial collaboration. Irina was this kind of a talented young woman, willing to expand her professional knowledge of architecture and design, to develop her entrepreneurial skills necessary to start, in Romania, a successful design studio, but also open to offer feedback and innovative ideas to her host entrepreneur.

What was the common project?

“During my experience with the host entrepreneur, the AP studio, in Malta, I learned a lot about the activity that takes place in a studio, about how to make it work for you as a business.” Irina has learned, under Jacques' guidance, how to manage an architecture and design studio, from the relations with clients, to the management of budgets and human resources. Another important aspect of the collaboration was learning to work with other people, from the employees, to the contractors, clients and collaborators. “Working together with experienced designers brings out the best from both host and new entrepreneur.”

Instead of a conclusion

The 4 months exchange has been a very beneficial experience for Irina.

„As a result of these last few months, I learned about design and the advantages of working in a team, but also about how to get things moving by working hard and with passion. The EYE platform is a good place to make friends and connections, to get closer to a more international market and to find a good way of distinguishing yourself from other similar businesses.”



New Entrepreneur:

Victoria BALTAG (București, România), 29 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Victoria Baltag Production; www.victoriabaltag.blogspot.ro

Host Entrepreneur:

David TOOTILL (Londra, UK), 59 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Southbank Mosaics CIC; www.southbankmosaics.com

Perioada/ Period:

07. 2014 – 10. 2014

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Victoria BALTAG și-a deschis o mică afacere în producția de material cinematografic în 2012, după ce a terminat un master în Film, Istorie și Televiziune la Universitatea din Birmingham, UK. În 2013 a luat premiul de popularitate la Festivalul de Cercetare de la LSE, Londra, cu filmul documentar „Credință și foc”. Ca tânăr antreprenor, Victoria avea nevoie de sprijin în a-și dezvolta afacerea, a crea un brand și a atrage fonduri pentru filmele pe care dorea să le realizeze. Sprijinul a venit din partea lui David de la South Bank Mosaics, care i-a oferit șansa de a se implica în regizarea unui film despre mozaic, ca parte a domeniului ei de expertiză. PTIR a fost organizația aleasă să îi intermedieze stagiul Erasmus pentru tinerii antreprenori.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

David TOOTILL și-a început cariera fiind profesor de literatură la o școală generală din sudul Londrei. A interacționat mult cu elevii săi și a observat că metoda formală în educație nu este tocmai cea mai bună cale de a dobândi cunoștințe. În 2004 se hotărăște să-și deschidă un atelier de artă, unde să-i învețe pe copii meșteșugul mozaicului – îndeletnicire veche încă de pe vremea romanilor. Ideea a prins bine și an după an, din ce în ce mai mulți tineri au venit să învețe arta mozaicului. Așa a apărut **Southbank Mosaics CIC**. În momentul în care Victoria l-a contactat, David era interesat de promovarea companiei sale, de creșterea vizibilității acesteia, activitate în care s-a implicat ulterior Victoria.

Care a fost proiectul comun?

În cele 3 luni de stagiu, Victoria s-a implicat în producerea filmului despre tehnica și istoria mozaicului, film care se află în prezent în faza de postproducție, dar a primit, totodată, și îndrumare în ceea ce privește aspectele antreprenoriale ale unei afaceri din domeniul artei (strategii marketing, surse de finanțare furnizate de terți, planuri de viitor etc.). „Foarte utilă a fost și participarea la întâlnirile de afaceri pe care le-a avut David sau membrii echipei sale. Am învățat, astfel, care sunt tehnicile de negociere și diplomație care pot fi folosite în discuțiile de afaceri”. Mai mult, fiind și absolventă a Facultății de Jurnalism și Științele Comunicării, Victoria s-a oferit să se ocupe de vizibilitatea evenimentelor South Bank Mosaics, redactând materiale și comunicate de presă difuzate în media din UK, în scopul asigurării unei mai bune promovări a companiei.

În loc de concluzie

Programul de schimb de experiență a fost un succes, cei doi antreprenori dorind să colaboreze și în viitor. Victoria s-a oferit să asiste în continuare activitățile de PR din cadrul South Bank Mosaics. Totodată, cei doi antreprenori au discutat despre realizarea unui film de lung metraj pe tema Queenhithe Dock Heritage – singurul chei anglo-saxon rămas în lume. De asemenea, cei doi intenționează să organizeze training-uri de învățare a tehnicii mozaicului pentru tinerii din întreaga Europă prin fondurile Erasmus Plus.

„În urma stagiului la South Bank Mosaics am acumulat un bagaj de cunoștințe în domeniul afacerilor care m-a făcut să pășesc pe drumul cinematografiei cu mai multă siguranță. Programul Erasmus for Young Entrepreneurs este foarte util tinerilor care vor să dețină afaceri de succes, în țară sau pe plan internațional.



Why Erasmus for young entrepreneurs?

Victoria BALTAG started a small filmmaking business in 2012, after getting her Master's degree in Film, History and Television at the University of Birmingham, UK. In 2013, she received the popularity award at the Research Festival from LSE, London, with the documentary „Faith and flame”. As a young entrepreneur, Victoria needed support in developing her business, creating a brand and attracting funds for the films she was planning to produce. The support was offered by David from the South Bank Mosaics who gave Victoria the opportunity to get involved in directing a movie about mosaic, as part of her expertise. YEAR was the organisation chosen to intermediate her Erasmus for Young Entrepreneurs exchange.

Who was the host entrepreneur?

David TOOTILL began his career as a Literature teacher in an Elementary School in South of London. He interacted a lot with his students and he noticed that the formal method in education is not the best way of gaining knowledge. In 2004, he decides to open an art workshop where he would teach the children the craft of mosaics – an old occupation dating back from the Roman times. The idea was a success and year after year, more and more young people came to learn the art of mosaic. This is how **Southbank Mosaics CIC** appeared. On the moment Victoria contacted him, David was interested in promoting his company, in increasing its visibility, activity in which Victoria became engaged later on.

What was the common project?

During the 3 months exchange, Victoria was involved in producing the film about the technique and history of mosaics, which is now in post-production phase, but she also received guidance on the entrepreneurial aspects of an art business (the most adequate marketing techniques, third-party funding, future plans etc.). „It has been extremely useful to take part, together with David or other team members, to the business meetings. I learned about negotiation and diplomacy in business communication”. More than that, being a Journalism and Communication Science graduate, Victoria offered to engage in increasing the visibility of South Bank Mosaics events, elaborating press materials published by the UK media, in order to ensure a better promotion of the company.

Instead of a conclusion

The EYE exchange was a success, both entrepreneurs wanting to continue the collaboration in future. Victoria offered to assist the PR activities within South Bank Mosaics. In the same time, the two entrepreneurs talked about making a feature film about the Queenhithe Dock Heritage – the only Anglo-Saxon dock left. The two also plan to organise mosaic learning trainings for youth across Europe, through Erasmus Plus funding.

„Following the South Bank Mosaics exchange I accumulated a significant business knowledge that made me walk on the filmmaking road with more confidence. The Erasmus for Young Entrepreneurs programme is very useful for young people wanting to run successful businesses, in Romania or abroad. I highly recommend the programme to all the ambitious people wanting to own profitable enterprises!”



New Entrepreneur:

Wiesława DALECKA (Toruń, Polonia), 26 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

drevnikocur.pl; www.drevnikocur.wordpress.com

Host Entrepreneur:

Antonio CANDELA (Potenza, Italia), 34 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

universosud.soc.coop; www.universosud.it

Perioada/ Period:

11/ 12. 2013, 01/03. 2014

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Wiesława DALECKA, fondatoare și acționar unic al start-up-ului drevnikocur.pl (www.drevnikocur.pl), a aflat despre **Erasmus pentru tinerii antreprenori** în cadrul unui eveniment organizat de Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości (ABI), Organizația Intermediară din Polonia, și a decis să se înregistreze în program. Absolventă a unui colegiu destinat profesorilor de limba engleză și având o diplomă de Master în Limba și Literatură Engleză, Wiesława și-a deschis propria școală de limbi străine. Având compania drevnikocur.pl doar de 1 an și jumătate, Wiesława se afla în căutare de idei noi pe care să le folosească în afacerea sa. Mai mult, avea nevoie să își dezvolte abilitățile antreprenoriale.

„Cred că oamenii ar trebui să fie flexibili și versatili în mai multe domenii. Versatilitatea este necesară dacă îți dorești să conduci o afacere de succes, deoarece ești responsabil atât de promovare, social media, comunicare cu clienții, cât și de componenta financiar-contabilă a unei firme. Trebuie să ai un simț dezvoltat de business, altfel ești pierdut.”

Cine a fost antreprenorul gazdă?

„Iubesc bucătăria italienească, limba italiană, peisajele, arhitectura din Italia, prin urmare am decis să găsesc o companie din Italia. Conform sistemului de matching de pe platforma programului, compania mea drevnikocur.pl ar fi colaborat perfect cu Universosud, o agenție de marketing și comunicare care își are birourile în campusul universitar din Potenza și condusă de oameni de vârsta mea, însă cu mai multă experiență.”

Antonio Candela, cel care deține și conduce **Universosud**, a acceptat propunerea de colaboare venită din partea Wiesławei și stagiul a putut începe. Antonio Candela și Universosud se aflau în căutare de noi perspective asupra a ceea ce înseamnă marketing și comunicare și aveau nevoie să își dezvolte afacerea printr-un schimb de idei și cunoștințe cu un tânăr dintr-o altă cultură. Pasionată, pe lângă predarea limbii engleze, de publicitate și comunicare, Wiesława a fost alegerea perfectă.

Care a fost proiectul comun?

„Am învățat toți pașii pe care îi presupune planificarea unui eveniment și în viitor voi ști cum să organizez evenimente la școala mea de limbi străine. Am început să folosesc materiale vizuale creative (infographs) în publicitate și reclamă. Am devenit mai conștientă de materialele promoționale eco-friendly (agende reciclate, sacoșe de pânză eco, reutilizabile etc.). Nu în ultimul rând, am cunoscut diversitatea culturală și a dialectelor din Italia și mi-am îmbunătățit cunoștințele de limba italiană.”

În loc de concluzie

Wiesława și-a continuat colaborarea cu Antonio și după finalizarea stagiului Erasmus. S-a întors în Italia pentru a ajuta Universosud cu organizarea evenimentului Biennale del Libro Universitario. Lucrează în prezent alături de ei la proiectul intitulat hit-the-road.it (www.hit-the-road.it). Obiectivul acestui proiect este de a organiza cursuri de limbi străine (Engleză și Italiană) combinate cu activități turistice în regiunea Basilicata.



Why Erasmus for young entrepreneurs?

Wiesława DALECKA, the founder and owner of the start-up drevnikocur.pl (www.drevnikocur.pl), found out about **Erasmus for Young Entrepreneurs** during an event organised by Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości/ Academic Business Incubators (ABI), the Intermediary Organisation from Poland, and she decided to enrol in the programme. Being a Teacher Training College graduate and having a master's degree in English Literature, Wiesława decided to start her own Language School. She had been running her own business for only a year and a half; hence she was looking for some creative ideas which could be introduced in her own start-up in the future. Moreover, she needed to develop her entrepreneurial skills.

“I strongly believe that people should be flexible and well-versed in many fields. Versatility is necessary if you want to run your business because you are responsible for advertising, social media, communication with/among your clients and lecturers, accounting, etc. You have to show a great feel for business, otherwise you are lost.”

Who was the host entrepreneur?

“I love Italian cuisine, language, landscapes as well as Italian architecture; therefore I decided to find a company from Italy. According to the business matching system on the platform, my company drevnikocur.pl would cooperate perfectly with Universosud – a marketing and communication agency having its offices in the university campus of Potenza, Italy and run by people my age, but more experienced.”

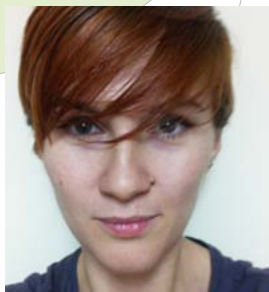
Antonio Candela, owner and manager of **Universosud**, accepted the collaboration proposal coming from Wiesława and the exchange was ready to start. Antonio Candela and Universosud were looking for new perspectives on marketing and communications and they needed to develop their business through an exchange of ideas and know-how with a young entrepreneur coming from another cultural background. In addition to teaching English, also passionate about advertising and communication, Wiesława was the perfect choice.

What was the common project?

“I got to know all the steps of planning an event – in the future I know how to organize events at my language school. I started using infographs and other creative visual materials in advertisements. Next, I became more conscious of eco-friendly promo materials (recycled gadgets such as notebooks, reusable cotton shopping bags, etc.). I became aware of cultural diversity and dialects in Italy, thus, I improved my knowledge of Italian language.”

Instead of a conclusion

Wiesława continued the collaboration with Antonio after completing the EYE exchange. She returned to Italy to help Universosud organise the event Biennale del Libro Universitario. She currently works together with them at the project named hit-the-road.it (www.hit-the-road.it). The objective of this project is to organize language courses (English and Italian) in combination with tourist activities in Basilicata region.



New Entrepreneur:

Alina IORDACHE (București, România), 28 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Newlyweds (în fază de plan de afaceri/ in business plan phase)

Host Entrepreneur:

Adelina LUNTRARU (Santa Cruz de Tenerife, Spania), 28 ani/ years

Numele companiei/ Company name:

Asociación P.O.D.; www.es.asociatiapod.ro

Perioada/ Period:

09. 2014 - 12. 2014

De ce Erasmus pentru tinerii antreprenori?

Alina IORDACHE a activat câțiva ani în diverse ONG-uri din România, intrând în contact cu alte organizații din Europa prin intermediul programelor finanțate de Comisia Europeană. În acest mod a aflat mai multe despre întreprinderile sociale și despre rolul acestora în a ajuta oamenii aflați în situații de viață dificile. Alina a aflat despre **Erasmus pentru tinerii antreprenori** de la un prieten, care participase la rândul său la program, și a hotărât că acesta este o ocazie foarte bună de a învăța mai multe despre conducerea unei afaceri, în general, și a unei afaceri sociale, în special, de a își dezvolta capacitățile manageriale, de a-și îmbunătăți abilitățile de comunicare într-o limbă străină și de a stabili contacte care ar putea să se transforme în parteneriate viitoare. Alina s-a înscris în program și a ales PTIR pentru a-i intermedia schimbul de experiență.

Cine a fost antreprenorul gazdă?

Adelina LUNTRARU s-a implicat în activitatea non-profit încă din anul 2001. În 2013 a decis să se înscrie în programul **Erasmus pentru tinerii antreprenori** ca **New Entrepreneur**, având ocazia să ajute la lansarea unei noi afaceri sociale cu sediul în Tenerife, Spania. A urmat mutarea în Spania pentru a continua activitatea alături de antreprenorul gazdă și deschiderea unei sucursale spaniole a ONG-ului pe care îl conducea în România. Știind din proprie experiență care sunt beneficiile lucrului sub îndrumarea unui antreprenor experimentat, Adelina a decis să se înscrie în program, de data aceasta ca **Host Entrepreneur**. Fiind în curs de deschidere a unui centru de tineret și de lansare a unei afaceri sociale, care avea rolul de a asigura susținerea financiară pentru acest centru, Adelina a considerat oportună prezența unui tânăr antreprenor, pentru a-i oferi o nouă perspectivă asupra proiectelor sale.

Care a fost proiectul comun?

Cele două tinere antreprenoare au lucrat la planificarea și implementarea unei noi strategii de social media, la scrierea și managementul proiectelor Asociației P.O.D, la crearea conceptului de Centru pentru tineri (activități, promovare etc.), planificarea afacerii sociale pe care urma să o lanseze Adelina, discuții și întâlniri legate de strategiile de dezvoltare pe termen mediu și lung ale organizației gazdă.

În loc de concluzie

Alina și-a îmbunătățit capacitățile de management organizațional și abilitățile de comunicare, aflând totodată și care sunt riscurile cu care se poate întâlni în conducerea unei afaceri și cum le poate gestiona. În plus, a intrat în contact și cu alți tineri antreprenori din diverse state europene, potențiali parteneri pentru propria afacere. **"A fost o oportunitate extraordinară de a lucra și învăța alături de Adelina, pe măsură ce încercam să descoperim împreună care sunt nevoile tinerilor din Tenerife, tineri care nu sunt foarte implicați în activități sociale sau civice. Am încercat să generăm idei care să îi ajute pe tineri să se dezvolte și sunt sigură că vom avea o colaborare bună și în viitor."**

Adelina, în schimb, a decoperit valoarea pe care o are input-ul și perspectiva cuiva din afară, asupra afacerii sale.



Why Erasmus for young entrepreneurs?

Alina IORDACHE activated for some years in different NGOs in Romania, getting also in contact with other organizations from Europe through EC programs, finding out about social businesses and how these can be a new level of helping people. She found out about **Erasmus for Young Entrepreneurs** through a friend that participated before in the program and she decided that it is a good opportunity to find out more about businesses in general, and social business in particular, to develop management skills, to improve communication skills in a foreign language and to create contacts that could serve for future partnerships. Alina applied for the programme and she chose YEAR to intermediate her exchange.

Who was the host entrepreneur?

Adelina LUNTRARU has been involved in NGOs since 2001. In 2013 she decided to participate in the **Erasmus for Young Entrepreneurs** as a **New Entrepreneur**, having the opportunity to help design a new social business that operates from Tenerife, Spain. Moving to Spain, to continue working with the HE from her exchange, she decided to open a branch of the NGO she was managing in Romania. Knowing the benefits and the positive input that the right NE can bring to a project, she decided to enrol in the EYE Program, now as a **Host Entrepreneur**. Being in the process of opening a youth centre and also planning a social business to provide financial sustainability to the centre, was considered as an adequate moment to bring a NE to get new perspectives regarding the two new activities the HE was involved in.

What was the common project?

The two new entrepreneurs worked in implementing a new social media strategy, in preparing and managing the HE's Association's projects, in creating the concept of the youth centre (creating and designing a part of the activities to be carried out; design materials to promote the centre etc.), planning and designing areas of the business plan for the social business, discussions and meetings regarding medium and long term strategies of the host organisation.

Instead of a conclusion

Alina improved her communication and organisational management skills, learning also about risks that can occur in managing a business and how to mitigate them. More than that, she got in contact with other new entrepreneurs from different European countries, potential future business partners for her own business. **"It was a great opportunity to work and learn along Adelina, as we tried to discover together the needs of young people in Tenerife, which are not so involved in social and civic activities. We tried to develop ideas that will help them grow and learn and I'm positive that we will have a productive future cooperation."**

Adelina, in turn, learned the benefits coming from a fresh perspective, from the input offered by someone from the outside.

Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România (PTIR) este cea mai mare entitate asociativă pentru tinerii întreprinzători din România, având înființate structuri proprii la nivelul tuturor regiunilor de dezvoltare.

Young Entrepreneurs Association from Romania (YEAR) is the only employer organization in Romania that represents at national level the interests of young entrepreneurs.

Str. Spătarului nr. 30, Bucuresti, Sector 2, Romania

Tel.: +4-021.310.77.10

Fax: +4-031.824.15.91

E-mail: office@ptir.ro

www.ptir.ro

Departamentul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii, Mediu de Afaceri și Turism (DIMMMAT) este o structură din cadrul Ministerului Economiei dedicată sprijinirii și susținerii sectorului IMM care realizează politica Guvernului, prin implementarea de programe cu finanțare de la bugetul de stat, care să se plezească eficient pe nevoile IMM-urilor din România, în demersul lor de a face față competiției internaționale.

The Department for SMEs, Business Environment and Tourism (DSMEBET) is a structure within the Ministry of Economy, whose goal is put into practice the Government SMEs policy by implementing funding programmes that efficiently answer to Romanian SMEs needs.

Calea Victoriei nr. 152, sector 1, București, cod 010096

Tel.: +4-021.202.52.72

Fax: +4-021.202.53.00

E-mail: doina_marin@imm.gov.ro

www.imm.gov.ro; www.aippimm.ro

Înființată în 2004, **Academic Business Incubators (ABI)** este cea mai importantă inițiativă academică din Polonia, care are ca scop promovarea antreprenoriatului în rândul tinerilor polonezi.

Established in 2004, **Academic Business Incubators (ABI)** is at present the largest academic initiative which strives to promote entrepreneurship among young Polish citizens.

Str. Piękna 68, II p., 00-672, Warszawa

Tel.: (22) 745 19 19

Fax: (22) 628 20 27

E-mail: biuro@przedsiebiorca.pl

www.inkubatory.pl

JO Consulting (JO), înființată în 1998, este o firmă de consultanță în management, oferind în special consultanță în realizarea de planuri de afaceri, consultanță financiar-fiscală, ocuparea forței de muncă.

JO Consulting (JO), founded in 1998, is a management consulting firm with a focus on business plan, taxes and employment consulting.

Via Vittorio Emanuele da Bormida, 45, 95125 Catania, Italia

Tel.: +39-095.746.32.50

E-mail: epo@jogroup.eu

www.joconsulting.eu

UID
GROWING
UI

Coordonator:



Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România

Str. Spătarului, nr. 30, sector 2, București, România

tel./ fax: +4 021 310 77 10

web: www.ptir.ro



Comisia Europeană
întreprinderi și industrie



**Erasmus for Young
Entrepreneurs**

**Erasmus for Young Entrepreneurs
IS FOR YOU!**

www.erasmus-entrepreneurs.eu

Parteneri:



Website: www.inkubatory.pl



DEPARTAMENTUL PENTRU
ÎNTEPRINDERI MICI ȘI MIJLOCI
MEDIU DE AFACERI ȘI TURISM

Website: www.imm.gov.ro



Website: www.joconsulting.eu