



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt "Unia Przedsiębiorczych" współfinansowany jest przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

ATLAS

DOBRYCH PRAKTYK



Człowiek - najlepsza inwestycja



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt "Unia Przedsiębiorczych" współfinansowany jest przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Miejski Urząd Pracy w Lublinie
ul. Niecała 14
20-080 Lublin

tel. (81) 466-52-00
fax (81) 466-52-01
www.mup.lublin.pl
e-mail: mup@mup.lublin.pl

Publikacja bezpłatna

ATLAS DOBRYCH PRAKTYK



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



ZESPÓŁ REDAKCYJNY:

Halina Obel i Andrzej Zbroja

Publikacja „Atlas Dobrych Praktyk” przygotowana w ramach projektu „Unia Przedsiębiorczych” współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego dla:

Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie

ul. Niecała 14

20-080 Lublin

przez:

Polską Fundację Ośrodków

Wspomagania Rozwoju Gospodarczego

„OIC Poland” z siedzibą w Lublinie

Ul. Gospodarcza 26

20-213 Lublin

*Przedruk w całości lub w części oraz wykorzystywanie jakichkolwiek danych z publikacji
dozwolone jest wyłącznie z podaniem źródła*

Publikacja bezpłatna

Spis treści

1.	WPROWADZENIE	5
2.	OPIS PROJEKTU „UNIA PRZEDSIĘBIORCZYCH”	8
3.	PROCEDURA POZYSKIWANIA ŚRODKÓW PUBLICZNYCH NA ROZPOCZĘCIE WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ.....	11
4.	DOBRE PRAKTYKI.....	18
5.	PODSUMOWANIE	81



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



1. WPROWADZENIE

W „Atlasie Dobrych Praktyk” przedstawiono przykłady dobrych praktyk, które ukazują wiele różnych skutecznych działań młodych firm a powstały dzięki dofinansowaniu z Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie. Warto w tym miejscu zdefiniować: *co rozumiemy pod pojęciem „dobrych praktyk”?* Unia Europejska docenia i promuje stosowanie dobrych praktyk, ponieważ są one sprawdzone, skuteczne i godne naśladowania. Dobre praktyki opisane w tej publikacji to pomysły na własny biznes oraz sprawdzone rozwiązania wykazujące duży stopień skuteczności rynkowej. Jednym z głównych powodów tworzenia własnej działalności gospodarczej jest przedsiębiorczość.

Przedsiębiorczość jest coraz częściej spotykaną cechą indywidualną osób z województwa lubelskiego. W polskiej literaturze etymologia terminu „przedsiębiorczość” zakłada jego ścisły związek z cechami odnoszonymi się do człowieka, który bierze „coś przed siebie”, czyli jest skory do podejmowania zadań, wszczynania czegoś. Przymiotnikiem „przedsiębiorczy” określa się ludzi aktywnych, rzutkich, energicznych, przejawiających inicjatywę”. W węższym znaczeniu tego słowa przedsiębiorczość to „zespół cech warunkujących bycie dobrym przedsiębiorcą, czyli osiąganie sukcesów w organizowaniu i kierowaniu przedsiębiorstwami, głównie produkcyjnymi, usługowymi i handlowymi”¹. Wraz z przekształceniem gospodarki polskiej w rynkową a następnie wejściem w struktury Unii Europejskiej, zaczęto uświadamiać sobie znaczenie społeczne osób przedsiębiorczych. Istotne znaczenie na powstawanie nowych przedsiębiorstw ma dostęp przyszłych przedsiębiorców do wsparcia merytorycznego i finansowego przy tworzeniu własnej firmy oraz dostęp do informacji o możliwości istniejącego wsparcia.

Przedsiębiorczość należy rozpatrywać w dwóch płaszczyznach; pierwszą stanowią czynniki związane z otoczeniem, drugą – cechy i predyspozycje osobiste człowieka. Główną cechą osobowości przedsiębiorczej jest zakładanie nowego lub rozwijanie istniejącej działalności gospodarczej i ponoszenie ryzyka. Faktem jest również, że bez inwestowania środków materialnych własnych lub obcych – nie ma przedsiębiorczości. Skutecznym

¹ H. Obel, „Czy bezrobotny jest przedsiębiorczy?”, Kurier Lubelski, 26.06.2010 r.

czynnikiem pobudzającym przedsiębiorczość, a związanym z otoczeniem zewnętrznym są Fundusz Pracy, fundusze unijne i programy motywujące m.in. osoby bezrobotne do działania w zakresie zakładania własnego mikroprzedsiębiorstwa.

Należy podkreślić, że część bezrobotnych wykazuje się nie jedną cechą przedsiębiorczości, ale całym pakietem cech, które mogą być modelowym przykładem aktywności, zaradności i konsekwencji w działaniu na zaplanowany i określony cel. Bezrobotni, którzy przeszli wszystkie etapy doradztwa i szkoleń w zakresie założenia działalności gospodarczej mieli wspaniałe pomysły, czasem trochę ryzykowne, ale pozytywne nastawienie do procedur aplikacji, dało świetny wynik w postaci przygotowania dokumentacji a w końcowym etapie - założenia kilkudziesięciu firm. Aby zrozumieć zapał części bezrobotnych, należy odwołać się do motywów kierujących człowiekiem, który funkcjonuje w otoczeniu gdzie wysoki poziom bezrobocia jest siłą napędzającą, która powoduje „rozpalanie przedsiębiorczości”. Uczestnicy zdali egzamin z przedsiębiorczości i odczuwają silną potrzebę osiągnięcia sukcesu i samorealizacji w gospodarce rynkowej naszego województwa.

Głównym elementem niniejszej publikacji są modelowe przykłady dobrych praktyk biznesowych, które powstały na terenie miasta Lublina i istnieją na rynku z powodzeniem realizując założone misje i cele. Publikacja zawiera 20 skutecznych rozwiązań small biznesu. Wszystkie omówione przedsięwzięcia zostały objęte wsparciem finansowym udzielonym przez Miejski Urząd Pracy w Lublinie. Publikacja pokazuje satysfakcję i możliwości rozwoju własnego biznesu, którego działania przekładają się na skuteczność i efektywność sfery gospodarczej naszego miasta. Na podstawie efektów, które są tematem publikacji należy stwierdzić, że instytucja uczestnicząca w rozdzielaniu funduszy unijnych również zdała egzamin, a wybór projektów do wsparcia był trafny.

Publikacja i przykłady w niej zawarte niech stanowią inspiracje do działań dla osób, które nadal poszukują swojego miejsca na rynku pracy. Przedsiębiorcy, którzy udzielali informacji o swoim działaniu na rynku, dzielili się spostrzeżeniami i doświadczeniem. Należy podkreślić, że wszyscy Rozmówcy, którzy uzyskali dofinansowanie własnej działalności gospodarczej są zadowoleni z decyzji i pozycji rynkowej swoich firm.

„Atlas Dobrych Praktyk” prezentuje przedsiębiorstwa z wielu branż usługowych, produkcyjnych oraz handlowych, które wpisały się w trwałą rozwój społeczno-ekonomiczny naszego regionu dzięki wsparciu finansowemu ze środków publicznych i promujących



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



aktywizację osób bezrobotnych. Publikację rozpoczyna wprowadzenie. Rozdział II podaje skrócone kompendium wiedzy na temat projektu „Unia Przedsiębiorczych”. W rozdziale III podano procedury, które musi spełnić osoba bezrobotna aby ubiegać się o bezzwrotne dofinansowanie z Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie w celu założenia własnej działalności gospodarczej. W rozdziale IV zostały przedstawione firmy, które działają na rynku i są przykładem dobrych praktyk, i dobrych doświadczeń. Opis działania wybranych przedsięwzięć jest wynikiem rozmów ekspertów z osobami, które skorzystały z dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej i zechciały podzielić się wiedzą i informacjami na temat prowadzenia swoich firm. W rozdziale ostatnim zawarte zostało krótkie podsumowanie.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



2. OPIS PROJEKTU „UNIA PRZEDSIĘBIORCZYCH”

Przedsiębiorczość jest jednym z głównych elementów rozwoju gospodarki. Wg badań empirycznych do najgłówniejszych powodów tworzenia własnej działalności gospodarczej należą: możliwość uzyskania wyższych dochodów niż z pracy najemnej, trudności ze znalezieniem pracy, a w dalszej kolejności chęć zrealizowania marzeń i uzyskania poczucia niezależności.

Istotne znaczenie w powstawaniu nowych przedsiębiorstw ma dostęp przyszłych przedsiębiorców do wsparcia merytorycznego i finansowego przy tworzeniu własnej firmy oraz dostęp do informacji o możliwości istniejącego wsparcia.

Jednym z elementów informacji kierowanej do osób zainteresowanych założeniem własnej firmy jest publikacja „Atlas dobrych praktyk”. Prezentowane przykłady dobrych praktyk wypracowanych przez przedsiębiorców tworzących firmy dzięki dofinansowaniu ze środków publicznych działających w podobnych warunkach geograficznych i społeczno – gospodarczych mogą stać się przekonujące dla odbiorców projektu „Unia Przedsiębiorczych”.

Projekt „Unia Przedsiębiorczych”, którego celem jest promocja i wsparcie przedsiębiorczości i samozatrudnienia wśród mieszkańców województwa lubelskiego, w szczególności wśród mieszkańców miasta Lublina wychodzi naprzeciw oczekiwaniom osób pozostających bez pracy, które poszukują możliwości samozatrudnienia, ale nie posiadają wiedzy i umiejętności oraz wystarczających zasobów finansowych do założenia firmy.

Cele szczegółowe tego projektu zakładają:

- podniesienie aktywności zawodowej osób bezrobotnych zarejestrowanych w Miejskim Urzędzie Pracy w Lublinie,



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



- budowanie i wspieranie kreatywnych postaw przedsiębiorczych,
- popularyzacja idei samozatrudnienia,
- podniesienie poziomu wiedzy i umiejętności z zakresu założenia i prowadzenia działalności gospodarczej,
- upowszechnienie dobrych praktyk w zakresie rozwoju przedsiębiorczości,
- popularyzacja wiedzy na temat dostępności środków pomocowych Unii Europejskiej dla osób zamierzających podjąć działalność gospodarczą.

Termin realizacji projektu „Unia Przedsiębiorczych” przypada na okres od 1 sierpnia 2009 r. do 31 lipca 2011 r.

W ramach projektu przewidziano przeprowadzenie następujących działań:

- wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą: wsparcie skierowane zostało do 60 osób bezrobotnych zarejestrowanych w Miejskim Urzędzie Pracy w Lublinie zainteresowanych rozpoczęciem własnej działalności gospodarczej. Po zakwalifikowaniu do udziału w projekcie osoby bezrobotne uczestniczyły w szkoleniu z zakresu prowadzenia własnej działalności gospodarczej oraz indywidualnym doradztwie biznesowym. Po zakończeniu sesji doradczo – szkoleniowych i opracowaniu wniosków zawierających biznes plan przez poszczególnych uczestników projektu Komisja Oceny Wniosków, w skład której wchodził przedstawiciel Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Lublinie przystąpiła do wyłonienia najciekawszych pomysłów, na których realizację przyznano wsparcie finansowe w wysokości do 18 tys. złotych. Każdy wniosek był oceniany według ściśle określonych kryteriów m.in. realności założeń, trwałości projektu, efektywności kosztowej. Efektem prac komisji było przyznanie 53 dotacji. Firmy, które powstały w wyniku otrzymanego dofinansowania prowadzą działalność na lokalnym rynku w sektorze: handlu, gastronomii, usług psychologii kariery, doradztwa zawodowego i badania rynku pracy; usług lingwistycznych i informatycznych; edukacyjnych i geodezyjnych; fryzjerskich i kosmetycznych; kurierskich; produkcji filmowej; rękodzieła artystyczne, Centrum Usług Ślubnych - usługi i produkty florystyczne, a także usługi z zakresu serwisu audio elektroniki przenośnej; inżynierii i doradztwa technicznego; wykorzystania ekologicznej energii solarnej; projektowania i wykonania sieci elektroenergetycznych i telekomunikacyjnych oraz sieci teletechnicznych i elektrycznych; tworzenia map interaktywnych w programach



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



GIS; budowlano – remontowego; doradztwa w zakresie wdrażania i wyboru systemów IT klasy ERP i SFA; marketingu i zarządzania przedsiębiorstwami; instalacji sanitarnych; audyt i wydawanie świadectw energetycznych budynków; projektowania otoczenia budynków mieszkalnych; projektowania wnętrz budynków i lokali mieszkalnych i użytkowych; pracownia projektowa konstrukcji budowlanych; produkcja mebli kuchennych i biurowych, zabudowa wnęk.

- kampania promocyjno–informacyjna promująca przedsiębiorczość i samozatrudnienie: narzędziami wykorzystywanymi w kampanii są: publikacja artykułów prasowych (Kurier Lubelski), spoty radiowe (Radio Lublin), film reklamowy (TVP Lublin), strona internetowa www.uniaprzedsiebiorczych.pl dotycząca zagadnień związanych z przedsiębiorczością, opracowanie i wydanie Vademecum Przedsiębiorczości – publikacji poświęconej etapom tworzenia oraz prowadzenia własnej firmy.
- upowszechnienie dobrych praktyk z zakresu rozwoju przedsiębiorczości w postaci opracowania i wydania publikacji „Atlas dobrych praktyk”.
- konferencja podsumowująca realizację projektu skierowana do przedstawicieli władz szczebla wojewódzkiego oraz samorządowego, przedstawicieli organizacji otoczenia biznesu oraz organizacji pozarządowych, a także osób podejmujących samozatrudnienie.

Projekt „Unia Przedsiębiorczych” to upowszechnienie informacji i dobrych praktyk, to utwierdzenie w przekonaniu, że warto pracować na własny sukces zawodowy, to przyznanie 53 dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Wzrost poziomu wiedzy na temat przedsiębiorczości i samozatrudnienia wśród mieszkańców woj. lubelskiego, w tym osób bezrobotnych znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy i wzmocnienie pozytywnych skojarzeń związanych z postawami przedsiębiorczymi wpłynie na eliminowanie barier psychologicznych związanych z samozatrudnieniem.

Projekt „Unia Przedsiębiorczych” współfinansowany jest ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Priorytet VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich, Działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



3. PROCEDURA POZYSKIWANIA ŚRODKÓW PUBLICZNYCH NA ROZPOCZĘCIE WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej są przyznawane przez Miejski Urząd Pracy w Lublinie w oparciu o „Regulamin przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej”. Zasady i warunki przyznawania jednorazowych środków z Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej reguluje:

- art. 46 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (tekst jednolity: Dz. U. z 2008 r. Nr 69, poz. 415 z późn. zm.),
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 kwietnia 2009 r. w sprawie dokonywania refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego oraz przyznawania bezrobotnemu środków na podjęcie działalności gospodarczej - (Dz. U. Nr 62, poz. 512 z późn. zm.).

O środki Funduszu Pracy mogą się ubiegać :

- osoby bezrobotne;
- osoby podlegające ubezpieczeniu społecznemu rolników z którymi stosunek pracy lub stosunek służbowy został rozwiązany z przyczyn dotyczących zakładu pracy na podjęcie pozarolniczej działalności lub na zakup ziemi, nie wyłączając działalności wytwórczej lub usługowej związanej z rolnictwem.

Dyrektor Miejskiego Urzędu Pracy działający z upoważnienia Prezydenta Miasta Lublin może przyznać bezrobotnemu jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej w wysokości określonej w umowie nie przekraczającej 6-krotności przeciętnego wynagrodzenia, którego wysokość jest przyjmowana na dzień zawarcia umowy.

Procedura przyznawania środków na rozpoczęcie działalności gospodarczej:

1. Złożenie wniosku o przyznanie z Funduszu Pracy jednorazowo środków na podjęcie działalności gospodarczej

Bezrobotny zamierzający podjąć działalność gospodarczą, może złożyć do starosty właściwego ze względu na miejsce zamieszkania lub pobytu albo ze względu na miejsce



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



prowadzenia działalności, wniosek o przyznanie z Funduszu Pracy jednorazowo środków na jej podjęcie, w tym kosztów pomocy prawnej konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem tej działalności.

Wniosek o przyznanie środków powinien zawierać:

- wnioskowanych środków,
- rodzaj zamierzonej działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej, którą bezrobotny zamierza podjąć,
- symbol podklasy rodzaju działalności określony z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD),
- kalkulację kosztów związanych z podjęciem działalności oraz źródła ich finansowania,
- specyfikację i harmonogram wydatków w ramach wnioskowanych środków przeznaczonych w szczególności na zakup środków trwałych, urządzeń, maszyn, materiałów, towarów, usług i materiałów reklamowych oraz pozyskanie lokalu,
- proponowaną formę zabezpieczenia zwrotu środków,
- przewidywane efekty ekonomiczne prowadzenia działalności gospodarczej.

2. Formy zabezpieczenia

Formami zabezpieczenia zwrotu przez bezrobotnego środków otrzymanych na podjęcie działalności gospodarczej może być:

- poręczenie,
- weksel z poręczeniem wekslowym (aval),
- gwarancja bankowa,
- zastaw na prawach lub rzeczach,
- blokada rachunku bankowego,
- akt notarialny o poddaniu się egzekucji przez dłużnika.

Preferowaną przez Miejski Urząd Pracy w Lublinie formą zabezpieczenia jest weksel własny in blanco wystawiony przez bezrobotnego otrzymującego środki i jego współmałżonka poręczony przez:

- jednego poręczyciela ze stałym źródłem dochodu brutto (dochód z tytułu umowy o pracę zawartej na czas nieokreślony, emerytury, renty stałej z tytułu niezdolności



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



do pracy lub działalności gospodarczej) w wysokości co najmniej 80% przeciętnego wynagrodzenia

lub

- dwóch poręczycieli o stałym dochodzie brutto w wysokości co najmniej 50% przeciętnego wynagrodzenia

Poręczycielem może być osoba, która nie ukończyła 70 roku życia. Do ważności umowy poręczenia wymagana jest pisemna zgoda współmałżonka poręczyciela. Dochody osiągane przez poręczycieli potwierdza odpowiednie oświadczenie poręczycieli - wg wzoru druku obowiązującego w MUP.

Dyrektor MUP zastrzega sobie prawo odmowy przyjęcia poręczenia od osoby, która jest już poręczycielem zobowiązań z Funduszu Pracy albo względem której jest prowadzona egzekucja sądowa lub administracyjna.

3. Oświadczenia

Do wniosku bezrobotny dołącza oświadczenie o:

- korzystaniu lub nieskorzystaniu z bezzwrotnych środków Funduszu Pracy lub innych funduszy publicznych na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej,
- nieprowadzeniu działalności gospodarczej w okresie 12 m-cy przed dniem złożenia wniosku,
- niepodejmowaniu zatrudnienia w okresie 12 miesięcy po dniu rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- wykorzystaniu przyznanych środków zgodnie z przeznaczeniem,
- niekaralności w okresie 2 lat przed dniem złożenia wniosku za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu, w rozumieniu ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny,
- niezłożeniu wniosku o przyznanie środków na podjęcie działalności gospodarczej lub wniosku o przystąpieniu do spółdzielni socjalnej, powiatowego urzędu pracy,
- rezygnacji z możliwości zawieszania prowadzenia działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy po dniu rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej,
- nie posiadaniu wpisu do ewidencji działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



4. Warunki przyjęcia wniosku o przyznanie środków na podjęcie działalności gospodarczej

Wniosek o przyznanie środków na podjęcie działalności gospodarczej może być uwzględniony przez Dyrektora MUP działającego z upoważnienia Prezydenta Miasta Lublin uwzględniony w przypadku **spełniania przez bezrobotnego łącznie następujących warunków:**

- 1) w okresie 12 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku:
 - a) bezrobotny nie odmówił bez uzasadnionej przyczyny przyjęcia propozycji odpowiedniej pracy lub innej formy pomocy określonej w ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy,
 - b) z własnej winy nie przerwał szkolenia, stażu, wykonywania prac społeczne użytecznych lub innej formy pomocy określonej w ustawie,
 - c) po skierowaniu podjął szkolenie, przygotowanie zawodowe dorosłych, staż lub inną formę pomocy określoną w ustawie,
- 2) nie otrzymał dotychczas z Funduszu Pracy lub innych środków publicznych bezzwrotnych środków na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej, założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej;
- 3) spełnia warunki, o których mowa w rozporządzeniu Komisji Wspólnot Europejskich Nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy w ramach zasady de minimis (Dz. Urz. UE L 379 z 28.12.2006, str.5) albo w rozumieniu przepisów rozporządzenia Komisji (WE) nr 875/2007 z dnia 24 lipca 2007 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy w ramach zasady de minimis dla sektora rybołówstwa i zmieniającego rozporządzenie (WE) nr 1860/2004 (Dz. Urz. UE L 193 z 25.07.2007, str.6),
- 4) nie prowadził działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku o przyznanie środków na podjęcie działalności gospodarczej,
- 5) nie był w okresie 2 lat przed dniem złożenia wniosku skazany za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu, w rozumieniu ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny,
- 6) nie posiadał wpisu do ewidencji działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku,



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



7) wniosek jest kompletny i prawidłowo sporządzony.

O uwzględnieniu lub odmowie uwzględnienia wniosku Dyrektor MUP działający z upoważnienia Prezydenta miasta Lublin zobowiązany jest powiadomić bezrobotnego w formie pisemnej w okresie nie przekraczającym 30 dni od dnia złożenia kompletnego wniosku i innych niezbędnych do jego rozpatrzenia dokumentów. W przypadku nieuwzględnienia wniosku podaje się przyczynę odmowy.

5. Umowa o przyznanie środków na podjęcie działalności gospodarczej

Przyznanie bezrobotnemu środków na podjęcie działalności gospodarczej dokonywane jest po uprzednim zawarciu umowy na piśmie pod rygorem nieważności i spełnianiu przez bezrobotnego warunków w niej określonych.

Umowa o przyznanie środków na podjęcie działalności gospodarczej zawiera w szczególności zobowiązanie bezrobotnego do:

- wydatkowania w terminie określonym w umowie, okresie od dnia zawarcia umowy do 30 dnia od dnia podjęcia działalności gospodarczej, zgodnie z przeznaczeniem środków otrzymanych przez bezrobotnego,
- udokumentowania i rozliczenia wydatkowania otrzymanych środków w terminie określonym w umowie, nieprzekraczającym dwóch miesięcy od dnia podjęcia działalności gospodarczej. Terminy te mogą być przedłużone tylko w przypadku, gdy za ich przedłużeniem przemawiają względy społeczne, w szczególności przypadki losowe i sytuacje niezależne od bezrobotnego,
- zwrotu, w ciągu 30 dni od dnia otrzymania wezwania Dyrektora MUP działającego z upoważnienia Prezydenta miasta Lublin, przyznanych środków wraz z odsetkami ustawowymi naliczonymi od dnia ich uzyskania, jeżeli:
 - otrzymane środki wykorzysta niezgodnie z przeznaczeniem,
 - będzie prowadził działalność gospodarczą przez okres krótszy niż 12 miesięcy. Do okresu prowadzenia działalności gospodarczej zalicza się przerwy w jej prowadzeniu z powodu choroby lub korzystania ze świadczenia rehabilitacyjnego,
 - złożył niezgodne z prawdą oświadczenia będące załącznikiem do wniosku,
 - naruszył inne warunki umowy,



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



- podejmie zatrudnienie lub zawiesi w okresie pierwszych 12 miesięcy prowadzenia działalności gospodarczej.

6. Preferencje i wyłączenia

Preferencje przedmiotowe w zakresie rozpoczynanej działalności:

- usługi (z wyłączeniem usług o charakterze sezonowym)
- produkcja

Preferencje podmiotowe:

- osoby o statusie bezrobotnego

Wyłączenia z finansowania ze środków Funduszu Pracy:

- handel obwoźny;
- działalność wykluczona w rozporządzeniu Komisji WE Nr 1998/2006 z dnia 15.12.2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy w ramach zasady de minimis (Dz. URZ. UE L 379 z 28.12.2006 r. str. 5),
- działalność wykluczona w rozporządzeniu Komisji WE Nr 1860/2004 z dnia 06.10.2004 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy w ramach zasady de minimis dla sektora rolnego (Dz. Urz. UE L 325 z 28.10.2005, str. 4),
- działalność wykluczona w rozporządzeniu Komisji WE Nr 875/2007 z dnia 24.07.2007 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy w ramach zasady de minimis dla sektora rybołówstwa (Dz. Urz. UE L 193 z 25.07.2007 r. str. 6),
- przystąpienie, przejęcie lub odkupienie działalności istniejących,
- wynagrodzenia zatrudnionych pracowników,
- nabycie udziałów w spółkach,
- opłaty administracyjno-skarbowe, koszty leasingu,
- prowadzenie działalności gospodarczej tożsamej z działalnością gospodarczą współmałżonka,
- koszty zakupu, budowy, remontu, adaptacji lokali użytkowych w części przekraczającej 20% kwoty udzielonych środków,
- koszty zakupu części samochodowych,



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



- koszty opłat za przesyłki i transport,
- finansowanie szkoleń,
- sprzedaż rzeczy na aukcjach internetowych,
- zakup mebli, gdy działalność będzie prowadzona w miejscu zamieszkania Wnioskodawcy, poza meblami niezbędnymi do podjęcia działalności.

W przypadku działalności o charakterze usługowym Wnioskodawca powinien posiadać kwalifikacje lub doświadczenie zawodowe do prowadzenia danego rodzaju usług.

7. Pomoc de minimis

Przyznane bezrobotnemu środki na podjęcie działalności gospodarczej stanowią pomoc de minimis, w rozumieniu przepisów wyżej wymienionych rozporządzeń Komisji Wspólnoty Europejskiej.

8. Rozliczenie przyznanych środków

Rozliczenie z wydatkowania przyznanych środków odbywa się poprzez złożenie w MUP kserokopii imiennych faktur, rachunków, umów kupna – sprzedaży potwierdzających zgodne z umową wykorzystanie otrzymanych środków. Wszystkie dokumenty powinny zawierać stwierdzenia o dokonanej zapłacie. Faktury z języku obcym powinny być przetłumaczone przez tłumacza przysięgłego.

MUP zastrzega sobie prawo żądania okazania wyceny rzeczoznawcy na zakupy dokonane na podstawie umów kupna-sprzedaży.

9. Informacje i odbiór wniosków:

Miejski Urząd Pracy w Lublinie ul. Niecała 14,

Informacja urzędu - tel. 466-52-52

Wnioski można również pobrać ze strony internetowej: www.mup.lublin.pl

Składanie wniosków: Kancelaria urzędu.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



4. DOBRE PRAKTYKI

NIEPUBLICZNY PUNKT PRZEDSZKOLNY

Właściciel:	Joanna Jarocka
Rok rozpoczęcia działalności:	2009 r.
Rodzaj działalności:	usługi przedszkolne
Strona internetowa:	http://przedszkole-turka.prv.pl



Pani Joanna Jarocka była uczestniczką projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2009r.

Profesjonalny start w życie – opieka i edukacja

■ Jakie były przesłanki rozpoczęcia przez Panią prowadzenia działalności gospodarczej?

Desperacja z powodu braku pracy. Pracowałam w instytucji rynku pracy skąd zostałam mimo swoich kwalifikacji i doświadczenia zwolniona po czym po trzech miesiąca przywrócono mnie do pracy. Jednak ciągła presja utraty pracy spowodowała, że pomyślałam, że czas zacząć robić coś na własny rachunek i przestać być zależną od czyjejś decyzji.

■ Skąd wybór akurat takiego rodzaju działalności gospodarczej?

To był po prostu impuls, kiedy moje dziecko, z kolei czwarte, nie dostało się do przedszkola. Wówczas zrodził się pomysł założenia przedszkola, gdzie chciałam stworzyć warunki do zabawy, nauki i prawidłowego rozwoju. Przez pół roku woziłam dziecko do przedszkola na drugi kraniec miasta. Ciągła jazda z jednego końca miasta gdzie mieszkamy, na drugi gdzie było przedszkole



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



i jeszcze gdzie indziej miejsce pracy było męczące, aż z tego zmęczenia spowodowałam wypadek. Wówczas powiedziałam dość i na poważnie zabrałam się za realizację pomysłu o pracy na swoim.

■ Czy Pani kwalifikacje są związane z rodzajem działalności jaki Pani rozpoczęła?

Zdecydowanie tak, ponieważ posiadam wyższe wykształcenie pedagogiczne w zakresie pedagogiki opiekuńczo-wychowawczej oraz ukończony drugi kierunek studiów: wychowanie przedszkolne w kierunku nauczania plastyki, a także studia podyplomowe z pedagogiki specjalnej, menadżerskie studia podyplomowe i studia podyplomowe z zakresu doradztwa zawodowego. Dotychczasowa wiedza pedagogiczna stanowiła dla mnie obszar, w którym się dobrze poruszałam, a studia menadżerskie dały mi możliwość poznania tajników prowadzenia biznesu, a zatem nie była to dla mnie zupełnie nieznaną dziedziną.



■ Teoria teorią a jak było z jej praktycznym zastosowaniem?

W zasadzie nie pracowałam w przedszkolu, ale pięć lat pracy w świetlicy socjoterapeutycznej dla dzieci w wieku przedszkolnym na stanowisku starszy wychowawca pozwoliło mi praktycznie zastosować zdobytą wiedzę i zapoznać się z tajnikami pracy z dziećmi w wieku przedszkolnym.

■ Co zadecydowało o wyborze lokalizacji Pani biznesu? Musi Pani jeździć poza Lublin do Turki, a tego Pani chciała już przecież uniknąć?

Jedną z przyczyn było to, że mój brat ma tutaj dziecko w wieku przedszkolnym, a zatem pierwszego klienta już miałam. Drugą przyczyną wyboru tej lokalizacji był fakt, że osiedle to

jest młode, rozbudowuje się i nie wszyscy chcą wozić dziecko do Lublina. Ponadto tutaj tak na dobre nie potrzeba reklamy. Mam listę rezerwową dzieci, których rodzice czekają na miejsce.

■ Czy miała Pani rozeznanie o liczbie potencjalnych klientów planując otwarcie punktu przedszkolnego?

Tak, ponieważ mój brat tu mieszka od 10 lat, więc miał doskonałe rozeznanie jak wygląda rynek usług edukacyjnych, ile jest dzieci, jaki jest przyrost naturalny, ile powstaje bloków a ile jest planowanych. Turka stała się sypialnią Lublina.

■ A jak konkurencja zareagowała kiedy Pani otworzyła swój Punkt przedszkolny?

Punktów przedszkolnych w Turce w ogóle nie ma, więc konkurencji z tej strony nie miałam i jak dotychczas nie mam. Jest jedno duże niepubliczne przedszkole, ale przy obecnym zapotrzebowaniu na nasze usługi nie odbieramy sobie klientów. Natomiast gmina nie ma pieniędzy, żeby wybudować i finansować przedszkole publiczne.

■ Czy liczba Pani klientów wzrosła od momentu rozpoczęcia działalności?

Ze względu na specyfikę punktu przedszkolnego jest tylko jedna grupa przedszkolna do 25 dzieci. Oczywiście zainteresowanie rodziców jest duże i ciągle są telefony z zapytaniem o możliwość przyjęcia dziecka. Ale niestety jako punkt przedszkolny nie mamy możliwości, żeby przyjąć większą liczbę dzieci.

■ Czy oferta edukacyjna różni się jakościowo od konkurencji?

Jako jednostka podległa Kuratorium Oświaty realizujemy program wychowania przedszkolnego według podstawy programowej zatwierdzonej przez Ministerstwo Edukacji Narodowej i korzystamy z gotowego programu „Dobry start”, który zabezpiecza nam standardy jakościowe. Oczywiście zatrudniam wykwalifikowany personel o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Zadowolenie dzieci i ich postępy są najlepszym weryfikatorem jakości edukacyjnej, którą staramy się utrzymać na jak najlepszym poziomie. Mamy nieraz opowiadają, że największą karą dla dziecka, które np. zachoruje jest to, że nie może pójść do przedszkola. Cieszy nas, że rodzice postrzegają nas w ten sposób i jest to dla nas najlepszą laurką.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Jaka jest Pani wizja rozwoju firmy?

Na tym etapie jeszcze o tym nie myślę. To jest dopiero pierwszy rok działalności, a prowadzenie nawet punktu przedszkolnego wymaga stałego nadzoru, spełnienia standardów edukacyjnych, sanitarnych etc., a to wymaga wiele wysiłku.

■ Jakie dostrzega Pani korzyści prowadzenia własnej firmy?

Ewidentną korzyścią jest mój komfort psychiczny, który zyskałam nie będąc pod stałą presją zwolnienia z pracy i to, że moje dzieci i mąż nie mają takiej wiecznie zdenerwowanej matki i żony. Wbrew pozorom mam więcej czasu dla rodziny, a jako właścicielka firmy mogę również elastycznie dostosować swój czas pracy do potrzeb rodziny. Korzyścią jest to, że rano nie muszę się śpieszyć tylko mogę zjeść z rodziną śniadanie, wszystkich wyprawić do szkoły, do pracy i dopiero sama spokojnie pojechać do pracy. Ponadto w pracy ja sama kształtuję stosunki między pracownikami, atmosferę, dobieram ludzi, z którymi chcę współpracować, a u pracodawcy byłam skazana na jego wybory nie zawsze właściwe.

■ A zatem jakie są wady prowadzenia własnej firmy?

Nie ma dla mnie negatywów prowadzenia własnej firmy. Jest na pewno więcej odpowiedzialności za dzieci oddane do nas przez rodziców, którzy obdarzyli nas zaufaniem i oczekują dobrej i profesjonalnej opieki, ale jeżeli pracę się lubi to oczekiwania rodziców nie stanowią żadnego problemu.

■ Czy pomocne były środki finansowe otrzymane w ramach projektu „Ambitni i Przedsiębiorczy”?

Zdecydowanie tak. Środki te pozwoliły mi na wyposażenie sal w regały na zabawki jak również wyposażenie kuchni w sprzęt. Sama procedura pozyskania tych środków, jak i późniejsze rozliczenie czy kontrole nie były dla mnie uciążliwe. Mam zresztą w planie pozyskanie środków unijnych tym razem z Kapitału Ludzkiego na zajęcia językowe dla dzieci.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



AWP STUDIO

Właścicielka:	Aneta Wysmulska-Pawlaczyk
Rodzaj działalności:	usługi fotograficzne
Strona internetowa:	www.awpstudio.pl
Kontakt:	tel.: 601 674 062
e-mail:	awp@awpstudio.pl



Fotografia to moja pasja...

■ Jaki biznes wsparła Pani za pomocą dotacji z Miejskiego Urzędu Pracy?

W roku 2008 otrzymałam dotację w kwocie 13 tys. złotych. Całą kwotę przeznaczyłam na zakupy inwestycyjne związane z usługami fotograficznymi. Kupiłam laptop z programami operacyjnymi, program komputerowy Photo Shop PS2, monitor ciekłokrystaliczny, obiektyw 85mm, statyw pod aparat oraz drobne wyposażenie studia fotograficznego, np. parasole.

■ Jakie wykształcenie Pani posiada i na ile przydało się w biznesie?

Jest zupełnie inne niż mój biznes. Ukończyłam UMCS w Lublinie Wydział politologii. Moja praca dyplomowa dotyczyła szeroko pojętego marketingu politycznego i wówczas z takim obszarem wiedzy wyobrażałam sobie swoją pracę. Taki rodzaj zajęcia jest też w części związany z fotografią. Początki mojej pracy zawodowej na etacie rozpoczęłam tuż po zakończeniu studiów co miało miejsce w roku 2000. Pracowałam na kilku etatach w kilku firmach. Byłam telemarketerką, przedstawicielem handlowym i specjalistą ds. marketingu. Ten czas to było doświadczenie, ale ciągle odczuwałam niedosyt. Nie lubię odpowiedzialności zbiorowej wobec szefów, mam duszę artysty, a takim osobom nie łatwo jest uznać szefowskie polecenia, czasem nazwijmy to – dziwne. Dlatego myślałam o własnym biznesie.

■ Z podanych miejsc pracy ciągle nie dostrzegam, skąd pomysł na biznes fotograficzny?

To dość długa historia. Mój ojciec bardzo lubił fotografować i robił zdjęcia jeszcze w latach osiemdziesiątych. Ten pierwszy aparat był analogowy, jako mała dziewczynka, mając 11 lat, zrobiłam pierwsze zdjęcie. Później zaraziłam się pasją taty i ciągle doskonaliłam razem z nim swoje



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



umiejętności. W tych latach nawet analogowy aparat dobrej klasy / nasz został kupiony za granicą/ był nowością i budził podziw u znajomych i rodziny. Później był aparat cyfrowy i także chętnie uczyłam się tajników fotografii. Jeśli tylko czas był wolny ciągle uczyłam się nowych aspektów dotyczących wykorzystywania zdjęć. Poznawałam obszary zastosowania fotografii i wymagania rynku w tej branży. Dziś obliczyłam, że tworzenie i projekcja fotografii są moją pasją od 21 lat.

■ Rozumiem, że dotacja pomogła Pani podjąć ostateczną decyzję?

Tak. Dowiedziałam się od znajomych o możliwości uzyskania dotacji z Miejskiego Urzędu Pracy na założenie własnej działalności gospodarczej. Za pierwszym razem odeszłam z kwitkiem, nie udało się, z powodu drobnych nieścisłości w dokumentacji. Za kilka miesięcy złożyłam całą aplikację ponownie. W pierwszym etapie przesłam badanie za pomocą testu osobowości, a następnie opisałam mój pomysł na biznes. Dokumenty, które wypełniłam nie były zbyt trudne i już w czerwcu 2008 roku czyli szybko i sprawnie, otrzymałam kwotę dotacji na własną firmę. W zgłoszeniu opisałam zakład fotograficzny i potrzebne mi wyposażenie. Miałam już część potrzebnego wyposażenia, które wniosłam do biznesu jako wkład własny. Łącznie wyceniam, że samochód osobowy i aparat cyfrowy, który przywiózł mąż z wyjazdu do Emiratów Arabskich oraz koszt strony www, to kwota ok. 14 tysięcy złotych. Byłam mile zaskoczona, że założenie działalności było w miarę szybkie i proste.

■ A jak z perspektywy czasu ocenia Pani pierwsze kroki w swojej firmie?

Muszę powiedzieć, że początki były trudne. Początek działania był związany przede wszystkim z zakupem planowanych inwestycji i dodatkowo miał być zbieżny z założeniami w dokumentacji aplikacyjnej. Wystarczyło dwa miesiące aby przekonać się, że ceny zmieniają się jak bumerang. Znowu należało konsultować wydatki i zmianę cen z Urzędem. Te początkowe trudności tylko umocniły moją determinację do bycia „własnym szefem”. Jak uporałam się z zakupami to do radości zabrakło klientów. Teoria wyniesiona ze studiów i doświadczenie nie dało szybkich efektów w sferze pozyskiwania rynku. Krok po kroku zdobywałam pierwsze zlecenie najstarszą techniką marketingową – pocztą pantoflową. Na początku fotografowałam ważne uroczystości rodzinne lub firmowe moich znajomych.

Tak pozyskani klienci polecali mnie kolejnym klientom. Portfel nabywców rósł i powoli odzyskiwałam poczucie niezależności i potwierdzenie, że była to dobra decyzja. Zaznaczę,

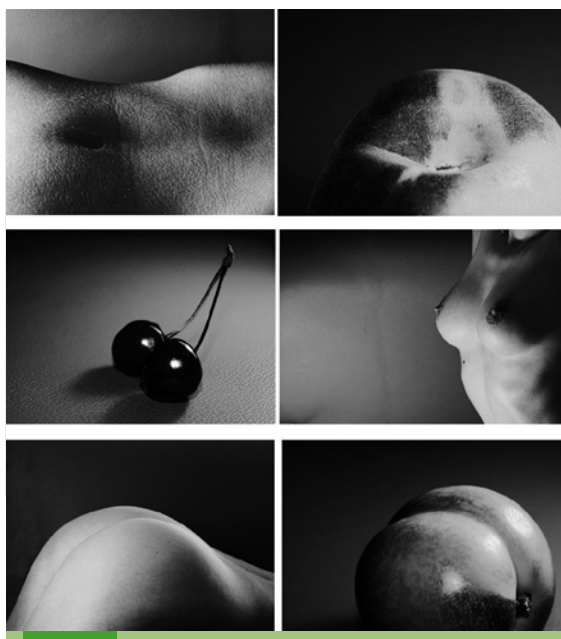
że rynek w tej branży jest trudny i bardzo rozdrobniony. W Lublinie jest wiele nieuczciwej konkurencji w tym sektorze. Z satysfakcją więc powiem, że działam trzeci rok na rynku.

■ Wiem, że Pani angażuje się w dodatkowe działania sektora fotograficznego i czynnie działa w profesjonalnych stowarzyszeniach czy grupach artystów fotografików?

Jak zaznaczyłam lubię się ciągle doksztalać i szukam możliwości aby kontakty branżowe wzbogacały moje umiejętności. Stąd współpraca jako Wiceprezes Robotniczego Stowarzyszenia Twórców Kultury województwa lubelskiego. Poprzez tę instytucję organizujemy wystawy fotograficzne, coroczny Plener Diastar. Biorę udział też w corocznych warsztatach fotograficznych, w których uczestniczy także ponad 30 znawców branży należących do Związku Artystów Fotografików. To doskonałe miejsce na wymianę doświadczeń, przyjrzenie się najlepszym i uznanym fotografikom w branży. Pochwalę się, że 2008 roku zdobyłam I nagrodę w Polsce w kategorii zdjęć kolorowych za „Reportaż Ludzie i Miasto”. Dorobkiem mojego biznesu jest kilka własnych wystaw fotograficznych, tematyka wystaw obejmowała różne obszary min: „Podróże dalekie i bliskie”, „Miasto”, „Kwiaty”, „Ich portret”, „ Moja Grecja” itd.

■ Jakie usługi obejmuje oferta Pani zakładu?

Oferta moich usług jest dosyć szeroka. Właściwie lubię wyzwania i oprócz imprez rodzinnych i firmowych wykonuję fotografie dla firm reklamowych, zdjęcia do kalendarzy, folderów. W sferze fotografii dla rodzin oferuję usługi fotograficzne na weselach, komuniach, imprezach urodzinowych – sesje studyjne. W zakresie kompleksowej usługi współpracuję z zakładami fotograficznymi, a także z wizażystą, kamerzystą, aby w pełni zrealizować oczekiwania



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



klienta. Proponuję też zdjęcia w indywidualnie zaprojektowanym albumie oraz na płycie DVD. Dla segmentu firm wykonuję zlecenia fotografowania ważnych jubileuszy, eventów firmowych. Moimi klientami były starostwa, sieci handlowe, a także fotografowałam Wybory „Miss Lubelszczyzny”. Powiększam sukcesywnie dorobek moich usług aby pokazać klientom moje referencje. Jestem otwarta na sugestie moich klientów , uwzględniam potrzeby nabywcy i jego wskazówki dotyczące końcowych rezultatów. Próbkę moich fotografii można znaleźć na stronie internetowej firmy.

■ **Minęło blisko trzy lata od założenia działalności gospodarczej, w jaki sposób pozytywnie Pani dziś klientów?**

Mam już pewne doświadczenie i oczywiście grono klientów lojalnych i polecających moje usługi. Działania firmy muszą być wspierane marketingowo w sposób ciągły - to nie ulega wątpliwości. W dobie Internetu to główna droga promocji, stronę będę uaktualniała już wkrótce. Mam też reklamę typu mobile , samochód to prawa ręka w tym biznesie. Korzystam też z rejestracji na wielu portalach ślubnych, które cieszą się uznaniem internautów. Skuteczne są także bezpośrednie wizyty u klientów i przedstawianie swoich osiągnięć. Najlepiej bowiem przyciąga klienta jakość i wizualna ocena zdjęć z różnych okoliczności.

Moja strategia cenowa jest dosyć elastyczna i zależy od ilości fotografii, odległości wybranego miejsca sesji zdjęciowej czy czasu jaki muszę przeznaczyć na sesję. Jestem otwarta na wymogi klienta, ale też wskazuję lepsze rozwiązania, jeśli je dostrzegam. Moją satysfakcją jest zadowolenie klienta. Wielu klientów w ciągu tego czasu wróciło do mnie kilka razy i dla nich oferuję programy lojalnościowe, które zawierają zniżki.

■ **Jakie korzyści z prowadzenia własnej firmy może Pani wskazać?**

Najważniejsza zaleta to własna odpowiedzialność za efekty biznesu. Jestem swoim własnym szefem i to jest fantastyczne. Kocham robić to co robię, jest to moją pasją od wielu lat, a dodatkowo mogę na tej pasji zarobić na swoje potrzeby, to jest największa korzyść. Cenię i lubię kontakty z ludźmi, mam cały czas wsparcie męża, zarządzam czasem według uznania. Firma daje też dużą dawkę adrenaliny, ale taką, która mnie ciągle motywuje do działania. Niedawno wydałam własny tomik wierszy i to także uważam za fajną przygodę. Atutem jest dyspozycyjność i realizacja własnych wizji fotograficznych. Finansowo to może

nie jest eldorado, ale realizacja zainteresowań i tego co lubię. W wolnym czasie angażuję się w warsztaty, które powstały z mojej inicjatywy w Świdniku przy Miejskim Ośrodku Kultury, pod nazwą Grupa fotograficzna Syndykat Fotograficzny – EN-EL 3e, wspomagam tam młodzież swoim doświadczeniem fotograficznym. To bardzo inspirujące doświadczenie także dla mnie. Organizujemy wystawy fotograficzne, było ich już cztery.

■ Jakie plany rozszerzenia rynku ma firma?

Już teraz miewam zlecenia z całego kraju. W branży fotograficznej planuję wprowadzić nowe usługi. W wolnym czasie ukończyłam dodatkowe kursy z zakresu kosmetologii, wizażu paznokci i zamierzam tę wiedzę wykorzystać przy dywersyfikacji działalności gospodarczej. Myślę o otwarciu salonu kosmetycznego i zatrudnieniu pracownika. Czas pokaże jak szybko uda mi się te plany zrealizować, mam sporo energii i pomysłów, więc liczę na dobre efekty. Aktualnie opracowuję taką ministategię i rozważam możliwość skorzystania z kolejnego wsparcia finansowego, tym razem w ramach dotacji unijnych z Europejskiego Funduszu Społecznego.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



ESPRESSO SERVICE LUBLIN

Właściciel:	Agata Mełgieś-Włodarczyk
Rok rozpoczęcia działalności:	2008 r.
Rodzaj działalności:	dystrybucja kawy, herbaty, czekolady, sprzedaż ekspresów do kawy
Strona internetowa:	www.espresso.pl , www.kawa.lublin.pl

Pani Agata Mełgieś-Włodarczyk była uczestniczką projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2008 r.



Kawa inna niż wszystkie

■ Z wykształcenia jest Pani lekarzem weterynarii, skąd zatem pomysł biznesu kawowego?

Jako smakosz kawy chciałam przede wszystkim wprowadzić na rynek rodzaj kawy nieznaną dotąd w regionie lubelskim kawy Vergnano. A wszystko zaczęło się od rozmowy z naszym znajomym z Krakowa, który poszukiwał na Lubelszczyźnie dystrybutorów - kawy Vergnano. Rynek lubelski był wówczas dziewiczy jeżeli chodzi o tę markę i ten poziom produktu, gdyż jest to produkt z klasy Premium, czyli klasa najwyższa z możliwych. I wówczas zrodziła się myśl, że skoro z mężem jesteśmy fanami i pasjonatami kawy, to dlaczego nie my mielibyśmy tę kawę popularyzować w naszym regionie. Staliśmy się zatem oddziałem lubelskim firmy Espresso Service z siedzibą w Krakowie, która ma wyłączność na dystrybucję produktów w Polsce.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Co było zatem tym ostatecznym przyczynkiem rozpoczęcia przez Panią działalności gospodarczej?

Był to prestiż ze względu na to, że kawa Vergnano to kawa szlachetna, arystokratyczna. Ale ponieważ „włoszczyzna” była naszą rodzinną pasją zarówno kulturalną, kulinarną jak i smakową, postanowiliśmy połączyć biznes z tą pasją. Pokusa wyłączności na rynku, prestiż w połączeniu z pasją spowodowały, że zaczęliśmy interesować się rynkiem lokalnym, czy będzie zainteresowanie produktem o wysokiej jakości za niemałe pieniądze, ale rozsądne, czy jest szansa wejść na rynek konkurencyjny i obronić się przede wszystkim jakością produktu.

■ Jak klienci przyjęli nowy rodzaj kawy?

Naszymi głównymi klientami są dobre kawiarnie, restauracje oraz przedsiębiorstwa i instytucje. Nie obsługujemy bezpośrednio rynku detalicznego, jeżeli to pośrednio przez naszych partnerów biznesowych. Po dwóch latach okazuje się, że mamy 15% rynku lokalnego przy produkcji, który jest z wysokiej półki, nie jest tani cenowo, ale ma bardzo wysoką jakość. To świadczy, że marka Vergnano została przyjęta przez nasz rynek i z powodzeniem się umacnia.

■ Co poza marką Vergnano wyróżnia Pani firmę wśród konkurentów?

Nieustannie dążąc do podniesienia własnych kompetencji, staramy się jednocześnie przelać naszą wiedzę na osoby odpowiedzialne za kulturę kawową u naszych klientów. Jedynie przez ich pełną świadomość procesu przyrządzania kawy, możemy zagwarantować jakość, której oczekują. Każda filiżanka kawy to rytuał, ważny jest zarówno sposób parzenia, ale również sposób podania kawy. Uczymy zatem naszych klientów kultury picia kawy. Organizujemy dla naszych klientów pokazy, spotkania.

■ Jaka jest tajemnica dobrze zaparzonej kawy?

Faktycznie nie sztuką jest zaparzyć kawę. Sztuką jest zaparzyć ją dobrze. Najprostsza włoska recepta na filiżankę doskonałej kawy zawiera się w czterech słowach: Miscella (mieszanka), Macchina (urządzenie), Macinatura (zmielenie), Mano (ręka). Oznacza to, że:

- po pierwsze właściwa mieszanka kawy, dobrana do gustu i oczekiwań, to pierwszy krok do sukcesu,



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



- po drugie jedynie odpowiednio dobrany ekspres wysokiej klasy pozwoli w pełni wydobyć walory smakowe właściwej mieszanki,
- po trzecie świeżo zmielona kawa ziarnista jest gwarancją niepowtarzalnego aromatu i smaku kawy. Jednak jedynie perfekcyjne dobranie grubości mielenia gwarantuje otrzymanie właściwego produktu,
- po czwarte ogniwem integrującym właściwie dobraną i zmieloną mieszankę z optymalnie dobranym ekspresem jest człowiek. Od jego wiedzy, kompetencji i zaangażowania zależy, czy produkt finalny, jakim jest filiżanka kawy, sprosta pokładanym w nim nadziejom, czy też okaże się fiaskiem.

■ Jak Pani firma zaistniała na rynku lokalnym?

W maju 2008 roku uczestniczyliśmy w Targach Gastronomicznych w Lublinie, gdzie otrzymaliśmy nagrodę za najlepsze stoisko i formę promocji targowej. Było to włoskie oryginalne stoisko targowe, gdzie były dwa bary serwujące przede wszystkim kawę, ale również herbatę i czekoladę, a także była wystawa sprzętu do parzenia kawy. Targi pozwoliły nam również zdobyć głównego naszego klienta, który jest z nami do tej pory.

■ Jakie są według Pani korzyści i wady prowadzenia własnej firmy?

Podstawową korzyścią, którą osiągnęłam zakładając własną firmę była satysfakcja, że udało się połączyć pasję i biznes oraz osiągnąć sukces. Na pewno elastyczny czas pracy jest ewidentną zaletą prowadzenia własnej firmy oraz korzyści finansowe, które umożliwiają rozwój firmy, poszerzenie asortymentu i szkolenie pracowników. Korzyści te umożliwiły nam otworzenie kawiarni

teatralnej w Teatrze Osterwy, która jest naszą wizytówką firmową.

Wadą jest zdecydowanie ponoszone ryzyko finansowe związane z płatnościami od klientów oraz nieuczciwa konkurencja.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Na ile środki finansowe otrzymane w ramach projektu „Ambitni i Przedsiębiorczy” umożliwiły Pani start w rzeczywistości gospodarczej?

Dotacja ta była przeznaczona w dużej mierze na wyposażenie biura handlowego firmy oraz na zakup towaru.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



JAKUB OSIŃSKI PHOTOGRAPHY

Właściciel: Jakub Osiński
Rodzaj działalności: usługi fotograficzne
Strona internetowa: www.kubaosinski.com
Kontakt: tel.: 507 066 034



Fotografia w przestrzeni

■ Jakie były początki Pana działań zawodowych?

Prowadzę działalność gospodarczą od roku 2008. Z wykształcenia jestem technikiem o specjalności artysta-plastyk. W międzyczasie rozpocząłem studia na wydziale politologii, ale uznałem, że jest wiele ciekawszych rzeczy do zrobienia niż ten kierunek. Przerwałem studia i w roku 2007 wyjechałem razem z żoną do pracy do Wielkiej Brytanii. Chcieliśmy zarobić i pogłębić znajomość języka angielskiego. Z zarobkiem było różnie, ale mamy doświadczenie i lepiej znamy język angielski. Po powrocie do Lublina zastanawialiśmy się nad swoją przyszłością. Wówczas jeden ze znajomych powiedział, że Miejski Urząd Pracy w Lublinie ma możliwości dofinansowania do samozatrudnienia. Aplikacja była w miarę prostym i przyjaznym dokumentem, więc złożyłem dokumenty i otrzymałem kwotę ponad 11 tysięcy złotych. W planie zakupów inwestycyjnych ująłem : laptop, obiektyw profesjonalny, statyw, lampy studyjne, lampę do aparatu, wizytówki, dysk zewnętrzny. Jako wkład własny wniosłem profesjonalny aparat i samochód.

■ Rozumiem, że pomysł na biznes własny był naturalny i związany z wykształceniem?

Pomysł na biznes wynikł w sposób bezpośredni z mojego zainteresowania fotografią. Robieniem zdjęć zafascynował mnie kolega jeszcze w szkole średniej, mam więc trochę praktyki. Usługi fotograficzne więc wydały mi się dobrym biznesem. W przyszłości zamierzam uzupełnić swoje wykształcenie o jakieś dodatkowe umiejętności związane z fotografią. A nawet myślę aby wrócić na studia, najchętniej artystyczne. Te plany będę realizował sukcesywnie. Generowanie pomysłu nie było jakoś specjalnie trudne, znałem ten sektor usług.

■ A jakie kroki podjął Pan po otrzymaniu informacji o pozytywnej ocenie aplikacji?

Kiedy otrzymałem dofinansowanie to pierwsze kroki skierowałem do Urzędu Miasta aby zarejestrować działalność gospodarczą nie było z tym problemów wszystko przebiegło szybko i sprawnie. Kolejno skierowałem się na aktualizację NIP dla firmy do Urzędu Skarbowego - i tu miałem szczęście urzędnik mnie obsługujący został moim pierwszym klientem. Były to zdjęcia ślubne. Pracuję głównie u klienta moimi głównymi klientami są nowożeńcy. Nie wynajmuję biura aby optymalizować koszty działania. Z tego samego powodu sam zrobiłem stronę internetową, może nie jest super profesjonalna ale będę ją sukcesywnie uaktualniał. Współpracuję także z portalami ślubnymi, tymi najbardziej znanymi wśród klientów. W ten sposób pozyskuję klientów.

■ Jakie usługi fotograficzne są Pana specjalnością, wyróżnieniem na rynku?

Moim atutem jest indywidualne podejście do każdego klienta, para młodych określa swoje oczekiwania wobec usług fotografowania a ja z żoną pomagam w przygotowaniach, mamy doświadczenie ze swojego wesela i tym bardziej możemy udzielać pomocnych wskazówek przyszłym małżonkom. Moja żona pomaga mi w opracowaniu scenografii jeżeli ma być sesja studyjna. Plener wybieramy wspólnie z parą młodych czasem pomagamy swoimi sugestiami w tej kwestii. W ciągu minionych dwóch lat zrobiłem zdjęcia do katalogu spółdzielni mieszkaniowej, uwieczniłem kilka imprez integracyjnych firmowych, ale główny segment dla którego pracuję to imprezy ślubne i sesje nowożeńców. Konkurencja w tym sektorze na rynku lokalnym jest ogromna, ale uważam, że mój biznes wyróżnia świeże spojrzenie na osoby fotografowane. Uwielbiam robić zdjęcia naturalne bez pozowania. Moje sesje są więc dynamiczne, pełne ruchu. Proponuję moim klientom coś w rodzaju reportażu z danej uroczystości. Myślę, że takie fotografie są moim wyróżnikiem. Zdjęcia pokazują klientom na tle muzyki w miłej atmosferze a produktem finalnym jest album i płyta DVD. Taka oprawa podoba się moim zleceniodawcom.

■ Jak ocenia Pan z perspektywy dwóch lat prowadzenie własnego biznesu, więcej plusów czy minusów?

Pierwszy rok działania był rokiem bardzo trudnym, zaistnienie na tym rynku wymaga bowiem cierpliwości i ogromnej pracy aby zdobyć uznanie klientów. Przychody były niewielkie



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



i sporo różnych problemów, czasem zdarzało się, że klient zarezerwował moją firmę na określony termin, a później bez podania przyczyny zrezygnował. W tym samym czasie ja odmówiłem innemu zleceniodawcy, ale te problemy uczyły mnie postępowania w biznesie. Zostałem sprowadzony do rzeczywistości, kolejne umowy już zawierałem na piśmie, a często także pobieram zaliczkę czy zadatek. To jest równowaga w kontaktach handlowych i wzajemny szacunek firmy i zleceniodawcy. Sam też prowadzę księgowość w ramach minimalizacji kosztów, wybrałem formę księgi przychodów i rozchodów. Mogę powiedzieć, że jest więcej plusów, gdyż realizuję swoje cele i wyłącznie na własną odpowiedzialność.

■ Na jakie rynki kieruje Pan swoją ofertę?

Głównym rynkiem jest rynek Lubelszczyzny, ale miałem zlecenie na fotografowanie ślubu w Belgii /uzyskane z polecenia/. Zdjęcia bardzo się spodobały dlatego liczymy na dalszą współpracę na tym rynku. Robiliśmy też zdjęcia w Świętokrzyskim, gdzie jest wiele wspaniałych widoków.

■ Jakie początkowe trudności napotkał Pan w prowadzeniu działalności gospodarczej?

W prowadzeniu biznesu trudnością jest wysoka opłata do ZUS. Po dwóch latach zniżki musiałem zastanowić się jak prowadzić dalej biznes. Wybrałam więc dodatkową pracę na pełny etat, a zdjęcia robimy z żoną w weekendy. W drugim roku działania kupiłem nowy obiektyw za ok. 7 tysięcy złotych, sektor usług fotograficznych wymaga ciągłego inwestowania w coraz doskonalszy sprzęt fotograficzny. Marzymy o profesjonalnym studio, ale to duża inwestycja rzędu ok. 400 tysięcy i na razie nie jest możliwa. Rozważamy ewentualnie złożenie kolejnego wniosku o dotację tym razem z funduszy unijnych. Moim zdaniem branża fotograficzna jest wzrostowa i pomimo aparatów cyfrowych montowanych w komórkach zarówno ludzie jak i ich spotkania są warci uwiecznienia. Coraz więcej jest u nas optymizmu, a to niesie chęć robienia sesji w plenerze.

W najbliższych planach mam rozwój firmy w kierunku zwiększania jakości wykonywanych zdjęć. Marzymy z żoną aby wspólnie stworzyć biznes, który będzie odpowiadał oczekiwaniom młodych par jako usługi kompleksowe. W przyszłości chcielibyśmy poszerzyć ofertę dla nowożeńców, byłby to sklep z akcesoriami i sukniami ślubnymi. Kiedyś zrealizujemy te plany.

W planie długofalowym myślę o ukończeniu szkoły filmowej i kursów zwiększających moje umiejętności. W sferze promocji zamierzam zmodyfikować stronę internetową w dwóch językach: angielskim i francuskim i te działania są celami krótkoterminowymi.

■ **Pana biznes już nieco umocnił się na rynku, rozpoczyna się trzeci rok działania, czy było warto?**

Jak najbardziej, dotacja na biznes to dobre rozwiązanie dla osób bezrobotnych, które szukają swojego miejsca na rynku pracy, a szczególnie dla osób mających trochę inicjatywy do interesów, zamiłowania do ryzyka. A najważniejsze to mieć pomysł na własny biznes. Dla nas z małżonką, zdjęcia to pasja, dlatego mamy wspólne marzenie aby kiedyś pracować razem na danym planie robiąc zdjęcia w przestrzeni z dwóch równoczesnych, ale różnych ujęć. Sądzę, że to jest perspektywa dla fotografii przyszłości. Chcemy aby ta najbliższa przyszłość przyniosła radość naszym klientom i o to będziemy dbać w sposób ciągły. Aktualnie poszukuję dostępnych źródeł finansowania przyszłości mojej firmy.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



ACHAD MOTOR

Właściciel:	Joanna Bujnowska
Rok rozpoczęcia działalności:	2009 r.
Rodzaj działalności:	sprzedaż i serwis motocykli, sprzedaż części przez internet
Strona internetowa:	www.achad.pl



Pani Joanna Bujnowska była uczestniczką projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2009r.

Spełnij swój sen o Harley-Davidson®

■ Pani Joanno skąd Pani zainteresowanie motocyklami?

Motocyklami zajmuję się praktycznie od urodzenia. Pierwszy mój motocykl pojawił się jak miałam 18 lat. Poza motocyklami H-D interesuję się motocyklami zabytkowymi, które wraz z mężem staramy się uchronić od zapomnienia, przywracając je do stanu ich dawnej świetności.

■ Zatem własny biznes to realizacja pasji?

Z jednej strony to realizacja marzeń, a z drugiej potrzeba stworzenia sobie miejsca pracy. Przez dłuższy czas pracowałam na stanowisku kierownika salonu i serwisu w Autoryzowanym Salonie Harley-Davidson® w Lublinie - w firmie „Euro-Motor”. Potem kontynuowałam pracę na tym samym stanowisku w niezależnym salonie Harley-Davidson®. W kwietniu 2009 roku rozpoczęłam działalność na własną rękę i nastąpiło oficjalne otwarcie mojego własnego serwisu motocykli marki H-D. Jeszcze pracując w salonie nie wyobrażałam sobie, że mogłabym robić coś innego i zawsze marzyłam o własnej firmie.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Jaki sobie cel postawiła Pani idąc na swoje?

Generalnie postawiłam sobie cel, żeby zarabiać pieniądze na tym co potrafię, co jest moją pasją i czym żyję, a właściwie żyjemy razem z mężem, który jest pasjonatem motocykli zabytkowych.

■ Jak dotychczasowe doświadczenie pomogło Pani zaistnieć na rynku serwisu motocykli?

Dotychczasowa praca pozwoliła mi przede wszystkim poznać rynek konkurencji, poznać oczekiwania klientów, sezonowość rynku sprzedaży części zamiennych do motocykli jak i serwisu motocykli. Własną działalność rozpoczynałam już ze swoimi klientami przywiązaniymi do mnie, ale również musiałam pozyskać klientów szczególnie z Polski realizujących zakupy części do motocykli przez Internet.

■ Jak rozpoczęła Pani rywalizację z konkurencją?

Głównie przez reklamę w Internecie, mailing, sms do swoich klientów, ogłoszenia na serwisie Allegro. Niższa cena nie jest tutaj bez znaczenia. Zaczęłam poszukiwać tańszych dostawców części, żeby móc konkurować z innymi. Pilnuję również terminów realizacji zleceń. Jeżeli wydłużają się, to klient jest zawsze informowany o przyczynie czy to opóźnienia dostawy części, czy ich braku. Z mojej strony naprawa serwisowa jest zawsze realizowana na czas.

Chcąc przyciągnąć i utrzymać przy sobie klienta staram się zbudować dobry kontakt między nami, informować go o każdym swoim kroku, np. jeżeli wysłałam paczkę do klienta, to otrzymuje on taką wiadomość, żeby nie pozostawał w nieświadomości co się dzieje z jego zleceniem. Jestem również cały czas pod telefonem i jeżeli klient ma jakiegokolwiek pytania w kwestii technicznej, to zawsze może się poradzić i liczyć na bezpłatną pomoc doraźną. Staram się być jego doradcą nawet 24 godziny na dobę.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Jak rozległy rynek obejmuje Pani swoimi usługami?

To zależy o czym mówimy. Jeżeli chodzi o sprzedaż części zamiennych i akcesoriów to sprzedaż realizuję na terenie całego kraju, głównie jest to sprzedaż przez Internet. Jeżeli chodzi o rynek lokalny czy regionalny to sprzedaż dotyczy materiałów eksploatacyjnych jak oleje, filtry itp. oraz serwis motocykli.

■ Jakie narzędzia reklamy Pani stosuje w swoim biznesie?

Przy ograniczonych środkach finansowych niezawodny jest Internet. Ogłaszam się również w Panoramie Firm. Jeżeli dysponowałam bym większymi pieniędzmi na pewno zaczęłabym reklamować się w gazetach i czasopismach z branży motocyklowej, bo jednak sporo osób je kupuje i jest to skuteczny nośnik reklamy.

Na pewno dobrą reklamą dla mnie jest to, że działam w klubie Harley-Davidson®. Ludzie mają możliwość spotkania mnie na zlotach na otwarcie i zakończenie sezonu, a także na naszych klubowych spotkaniach.

■ Jakie dostrzega Pani korzyści prowadzenia własnej firmy?

Nie mam szefa nad sobą to po pierwsze, co jest największym plusem, bo nie mam tak stresującej pracy. Korzyścią są również elastyczne godziny pracy. Nie muszę wszystkiego robić tutaj w firmie, część rzeczy mogę zrobić w domu np. kontakt z klientami drogą mailową.

Jeżeli chodzi o korzyści finansowe, to jeszcze jest etap stałych inwestycji, rozwijania firmy i osiągnięcia minimalnych korzyści.



■ Jakie są wady prowadzenia własnej firmy?

Odpowiedzialność za firmę, gdyż nie ma na kogo zrzucić winy za ewentualne niepowodzenia. Jak coś pójdzie nie tak, to mogę mieć pretensję jedynie do siebie. Brak stabilizacji finansowej firmy również stanowi istotną wadę prowadzenia własnego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



biznesu. Sezonowość w branży motocyklowej jak i duże uzależnienie od aury powodują, że nie można liczyć na stały przychód, który pokryje koszty występujące stale w firmie.

■ **Na jakie bariery natknęła się Pani rozpoczynając działalność w branży zdominowanej przez mężczyzn?**

Na początku musiałam walczyć ze stereotypem, że kobieta nie może znać się na motocyklach. Na początku często klienci wykazują brak zaufania do mnie jako kobiety, ale kiedy już nawiążemy współpracę bardzo sobie ją chwalą i doceniają moje kwalifikacje, jeżeli chodzi o sprawy techniczne.

■ **Czy pomocne były środki finansowe otrzymane w ramach projektu „Ambitni i Przedsiębiorczy”?**

Zdecydowanie tak. Dotacja ta była przeznaczona w dużej mierze na wyposażenie serwisu i biura oraz na zakup towaru.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

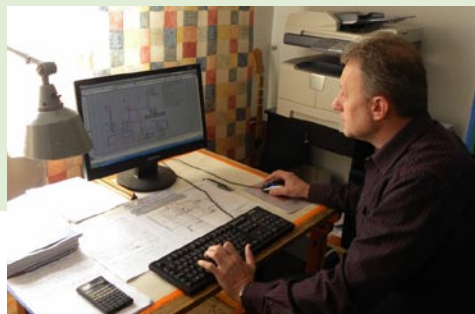


UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PRACOWNIA PROJEKTOWA „PROSANTERM”

Właściciel :	Andrzej Kazanowski
Rodzaj działalności:	usługi projektowania
Lokalizacja:	Lublin, ul. Parysa 53
Kontakt:	tel.: 81 526 78 04



Nowoczesne projektowanie instalacji w budownictwie

■ Skąd pomysł na usługi projektowe instalacji sanitarnych i innych?

Posiadam firmę od lipca 2009 r. Firmę założyłem dlatego że życie mnie do tego zmusiło. Jestem z wykształcenia projektantem instalacji sanitarnych, wentylacji, klimatyzacji, instalacji gazowych i posiadam uprawnienia na projektowanie kubatury do 1000 metrów sześciennych. Całe swoje życie zawodowe kreśliłem projekty, tylko czasy były inne i wiele z projektów robiłem ręcznie, stojąc przy desce kreślarskiej. Siedemnaście lat przepracowałem w Biurze Projektów Kolejowych - była to firma państwowa, bezpieczna, zlecenia były ciągle. Pracownicy o nic się nie martwili. Ale czas zmienił wszystko, a rynek po roku 1990 nagle uległ przetasowaniu. Dlatego w roku 1997 zaproponowano mi pracę w prywatnej pracowni architektonicznej, miałem trochę oporów aby przejść do spółki, obawiałem się ryzyka. Po namowie kolegów i ich wsparciu część z nas przeszła na etat i tam pracowaliśmy blisko 11 lat. Pracowałem jako projektant i znów to mój szef dbał o portfel zamówień. Pracownia była prężna, rozwijała się szybko, otrzymywała zlecenia na projekty instalacji przy remoncie zabytków np.: Zamku w Krasieczynie, Zamku w Baranowie Sandomierskim i wiele innych. Niestety mój pracodawca zmarł i zostałem bez pracy. Miałem już sporo doświadczenia w projektowaniu, także w obsłudze programów komputerowych wspomagających projektowanie instalacji w budownictwie, ale jak to zwykle bywa obawiałem się kolejnej zmiany. Moi koledzy z pracy nie ustępowali w nakłanianiu mnie do założenia własnej firmy projektowej.

Widziałem jeden główny problem brak możliwości finansowych aby kupić program Aut Cad.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Z takim wsparciem kolegów, wybrał się Pan do Miejskiego Urzędu Pracy?

Zarejestrowałem się w Miejskim Urzędzie Pracy, a następnie zdecydowałem się na złożenie aplikacji o dofinansowanie własnej działalności. Gdy zapoznałem się z regulaminem dotacji byłem trochę przestraszony, system zabezpieczeń uświadomił mi potencjalne ryzyko. Udało się szybko i sprawnie otrzymać 18 tysięcy złotych i całą kwotę przeznaczyłem na zakupy inwestycyjne. Największy i najbardziej kosztowny zakup a konieczny aby prowadzić pracownię projektową to program Aut Cad i Norma Pro, tylko te dwa oprogramowania kosztowały 10 tysięcy złotych. A to bardzo duża kwota, której bym nie wygospodarował. Tym bardziej, że mamy dwoje dzieci na studiach, które ciągle potrzebują wsparcia. Zakupiłem także drukarkę laserową ze skanerem za kwotę ok. 3 tysięcy złotych, aparat fotograficzny, monitor plazmowy i laptop. Komputer stacjonarny miałem własny, więc wniosłem go jako wkład własny. Bez dotacji zapewne nie otworzyłbym tak szybko własnej działalności. Dodatkowo od kolegi uzyskałem pomoc w zakresie podstaw księgowania operacji gospodarczych swojej firmy co zmniejszyło koszty bieżące.

■ Jak mówi Peter Drucker, „nie ma firmy bez klientów”, jak zdobywał Pan rynek?

Pierwsze zlecenia otrzymałem z polecenia dawnych klientów. Nie były one duże, ale ciągle się pojawiały nowe. W chwili obecnej już pracuję z nowymi klientami. Daje mi to ogromną satysfakcję i samorealizację w branży na której znam się od wielu lat. Kiedy pracowałem przy desce kreślarskiej projekt wymagał do realizacji 2-3 miesięcy, teraz z wykorzystaniem programu Aut Cad zajmuje mi to połowę czasu. Tym bardziej, że sam nauczyłem się obsługiwać program i wykorzystuję go w ok. 60% jego możliwości. Rozwiązania inteligentnych programów komputerowych wspierające pracę to rewelacyjne narzędzia. Mogę powiedzieć, że jestem z decyzji założenia własnej firmy zadowolony. Pracuję dla siebie sam organizuję czas pracy.

■ Usługi projektowe to specyficzny produkt, do jakich rynków docelowych kieruje Pan swoją ofertę ?

Projektuję zarówno bezpośrednio dla właścicieli domków jednorodzinnych, jak również jako podwykonawca dla większych podmiotów projektowych. Ciągłe uczę się nowych rozwiązań, które planują inwestorzy. Aktualnie coraz częściej projekt musi zawierać instalację ogrzewania podłogowego czy przyłącza solarne, branża się rozwija, a ja dbam aby moje umiejętności



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



także były zgodne z oczekiwaniami rynku. Często korzystam ze szkoleń, doksztalam się w nowoczesnych i innowacyjnych rozwiązaniach aby ciągle sprostać oczekiwaniom moich klientów i kooperantów.

Moim zdaniem branża projektowania ma się dobrze i perspektywy są optymistyczne. Cenię współpracę zarówno z konstruktorami jak i architektami.

■ Pana firma ma już mocne podstawy; stali klienci, nowe rozwiązania projektowe, uznanie co do jakości projektowania. Jakie korzyści wskazałby Pan z założenia firmy osobom, które chcą założyć własną działalność?

Widzę wiele korzyści z pracy na własny rachunek. Pierwsze miejsce wśród nich zajmuje elastyczny czas pracy, w ciągu dnia uzgadniam przyłącza np. z gazownią czy innymi instytucjami a późnym wieczorem do północy pracuję. Cenię sobie samodzielność w realizacji projektów. Nocny tryb pracy, pozwala także uczestniczyć w ciągu dnia w szkoleniach branżowych. Pracując na etacie, raczej nie byłem szkolony, teraz często korzystam z takich możliwości. Sam decyduję o własnej strategii i to uważam za najważniejsze. Ze słabości prowadzenia własnej firmy wyliczam: wysokie koszty ZUS, konieczność posiadania wewnętrznej dyscypliny pracy, brak możliwości wzięcia urlopu i mało bezpośrednich kontaktów z ludźmi. Większość spraw projektowych i ustaleń z inwestorem odbywa się bowiem mailowo. Korzyścią z prowadzenia własnej firmy jest także odpowiedzialność, która umacnia wiarę we własne możliwości i daje siłę do działania na rynku.

Wadą jest natomiast brak urlopu, takiego w rozumieniu kodeksu pracy, więc tę niedogodność rekompensuję weekendowymi wyjazdami na działkę, grzybobraniem i rozmowami z sąsiadami, to prawdziwa odskocznia od trudów codziennej pracy.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PSYCHODYNAMICZNY INSTYTUT ROZWOJU OSOBOWOŚCI

Właściciel:	Elżbieta Znój-Daciuk
Rok rozpoczęcia działalności:	2009 r.
Rodzaj działalności:	psychologiczne badania kierowców i operatorów, psychoterapia, zajęcia rozwojowe dla najmłodszych, kursy efektywnej nauki, rehabilitacja procesów poznawczych
Strona internetowa:	www.piro.edu.pl

Pani Elżbieta Znój-Daciuk była uczestniczką projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2009r.



Od inspiracji do sukcesu

■ Czym zajmuje się Psychodynamiczny Instytut Rozwoju Osobowości?

Psychodynamiczny Instytut Rozwoju Osobowości (PIRO) to miejsce, gdzie w sposób profesjonalny, z pełnym zaangażowaniem przyczyniamy się do rozwoju naszych klientów. Z satysfakcją pomagamy odkrywać to, co w ludziach jest najlepsze. Pomagamy wyznaczać cele i wspólnie dążymy do ich osiągnięcia. W sytuacjach kryzysowych obejmujemy opieką psychologiczną oraz wspomagamy psychoterapią

■ Zdobyte przez Panią kwalifikacje wskazują, że już dawno wiedziała Pani czym będzie się zajmować. Czy od początku edukacji myślała Pani o pracy na własny rachunek?



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Moja edukacja od etapu studiów obejmowała obszar psychologii. Studia psychologiczne o specjalności Psychologia społeczna, studia podyplomowe Socjoterapii i Treningu Interpersonalnego, Trener biznesu oraz wiele kursów dawały mi podstawę merytoryczną, gdyż już na studiach myślałam o swoim biznesie. Odbyte praktyki i staże utwierdziły mnie w przekonaniu, że mogę spróbować działać pod własnym nazwiskiem.

■ **Jaki cel Pani przyświecał przy rozpoczynaniu własnej działalności?**

Moim głównym celem była samorealizacja, spełnienie zawodowe i samodzielne wykorzystanie nabytej wiedzy oraz uzyskanych kwalifikacji. Oczywiście ważne dla mnie było i jest poczucie niezależności, świadomość, że mogę być kowalem swojego losu, kształtować go i ponosić odpowiedzialność za swoje decyzje.

■ **Jakie były Pani pierwsze inwestycje jako przedsiębiorcy?**

Otrzymana dotacja w ramach projektu „Ambitni i Przedsiębiorczy” pozwoliła mi wyposażyć pracownię terapeutyczną w sprzęt audiowizualny oraz specjalistyczne urządzenie do badania kierowców i operatorów. Psychologia transportu to kolejny kierunek mojej edukacji.

■ **Jaka była Pani znajomość konkurencji i rynku przed podjęciem działalności gospodarczej?**

Świadomość konkurencji miałam rozpoczynając działalność gospodarczą, ale nie opierałam się na wnikliwej jej analizie, gdyż uważam, że klient jeżeli się przekona o jakości moich usług to i tak do mnie przyjdzie. A ponadto zaczęłam współpracować, ze swoją bezpośrednią konkurencją i określiliśmy wspólnie obszary, w jakich będziemy współpracować a w jakich konkurować. I jak na razie to się sprawdza.

■ **Na czym polega usługa Rehacom?**

Główna moja usługa Rehacom, czyli rehabilitacja procesów poznawczych, polega na pomocy osobom po udarze, po wypadkach w zakresie koordynacji wzrokowo-ruchowej, to aspekty związane z koncentracją, pamięcią krótko i długoterminową



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Jakie jeszcze usługi Pani świadczy?

Kursy efektywnej nauki dla dzieci i młodzieży, podczas których koncentruje się nie tylko na efektywnej nauce czy szybkim czytaniu, ale również na aspekcie samomotywacji ucznia do nauki. Takie podejście zwiększa efekt moich kursów, a także wyróżnia mnie od konkurencji.

Kolejną dziedziną, którą zajęłam się w swojej działalności jest psychologiczna pomoc osobom po wypadkach i terapia dla osób bliskich.

■ Czy prowadzenie własnej firmy wiąże się z większą liczbą zalet czy wad?

Zdecydowanie więcej korzyści niż wad. Po pierwsze gospodarowanie własnym czasem. Jako młoda matka bardzo to doceniam, gdyż mogę pogodzić wychowanie swojego dziecka z pracą zawodową. Po drugie poczucie niezależności i satysfakcja, że się udało. Wadą zdecydowanie jest brak możliwości „wyłączenia się” z myślenia o firmie, to jest stałe, 24-godzinne myślenie, co zrobić, jak przyciągnąć klienta, jak rozwinąć firmę, poszukiwanie niszy rynkowej. Na pewno większy stres związany z odpowiedzialnością za moich pacjentów.

■ Jak postrzega Pani pomoc dla przedsiębiorców z Unii Europejskiej? Czy jest to dobra forma pomocy przy rozpoczynaniu własnego biznesu?

Moje doświadczenia z uczestnictwa w projekcie „Ambitni i Przedsiębiorczy” są jak najbardziej pozytywne. Myślę, że jest to wydatna pomoc dla przedsiębiorcy czy to na maszyny, urządzenia, czy chociażby na wyposażenie biura firmy.

■ Jaką ma Pani wizję na przyszłość swojego biznesu?

Duży kompleks psychologiczny o zasięgu ponadregionalnym. Oto wizja rozwoju mojego biznesu, ale na jej realizację jeszcze muszę popracować.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



DOG STAR E-SKLEP

Właściciel: Piotr Sowa
Rodzaj działalności: handel internetowy
Strona internetowa: www.dog-star.pl



Internetowy sklep zoologiczny

■ Proszę powiedzieć skąd pomysł na biznes?

Jestem absolwentem Uniwersytetu Przyrodniczego w Lublinie o specjalizacji zootechnika. Od dawna moja rodzina miała w domu zwierzątka, psa mamy od wielu lat.

Przygotowywana praca magisterska jest także związana z hodowlą psów, a więc wszystko jest zbieżne i nie ma w tej decyzji przypadkowości raczej konsekwencja w realizowaniu swoich celów. Biznes ten podsunęła obserwacja rynku, coraz więcej rodzin posiada czworonożnych przyjaciół i częściej dba o profesjonalne żywienie i zdrowie zwierząt domowych. Dlatego już na studiach byłem współorganizatorem wystaw psów rasowych, a także pracowałem jako wolontariusz na rzecz schroniska psów w Lublinie. Te wszystkie działania przydały się w późniejszych decyzjach i prowadzeniu obecnego biznesu. Pomysł był więc związany zarówno z wykształceniem jak również z moimi zainteresowaniami i doświadczeniem.

■ Jakie działania podjął Pan przed napisaniem Biznes Planu do Miejskiego Urzędu Pracy?

Założenie działalności gospodarczej w dziedzinie e-commerce głównie dla internetowego rynku konsumenckiego gdzie przedmiotem handlu jest towar dla zwierząt domowych wymagało analizy rynkowej, obserwacji i oceny statystycznej w obszarze ilości czworonogów domowych głównie piesków. Wniosek o przyznanie dotacji potraktowałem jako wyzwanie. Według prognoz w 2010 roku 15% wszystkich zakupów robionych w Europie będzie robionych przez Internet, a w ciągu kolejnych pięciu lat wskaźnik ten wzrośnie do 25%. Obecnie udział e-commerce w polskim handlu detalicznym stanowi ok 2,1% ale na najbardziej rozwiniętych rynkach europejskich dochodzi do 6,5%, jest więc pole do rozwoju. Tę wiedzę wykorzystałem w opisie przyszłości rynku sprzedaży internetowej. Moim zdaniem rynek zoologiczny będzie



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



stopniowo rósł, raczej ewolucyjnie, ponieważ rośnie wiedza o hodowli zwierząt domowych, wzrasta popyt na zabiegi pielęgnacyjne i dbałość o lepszą jakość żywienia czworonogów. Scharakteryzowałem dokładnie przedmiot działalności, opisałem jakie plusy ma e-commerce i podałem jakie wydatki inwestycyjne są potrzebne do realizacji planu. Miałem sporą wiedzę o otoczeniu biznesu sprzedaży internetowej i określiłem swoje motywacje związane z planem założenia działalności gospodarczej. Główne motywacje zaplanowanego przedsięwzięcia:

1. stworzenie miejsca pracy, o które bardzo trudno dla młodych pracowników na Lubelszczyźnie
2. samozatrudnienie i przejście do grupy osób pracujących,
3. uzyskanie akceptacji i poczucia bezpieczeństwa w zakresie pozyskiwania dochodów na własne utrzymanie,
4. wykorzystanie doświadczenia na stanowisku sprzedawcy w stacjonarnym sklepie zoologicznym.

Dawno powziąłem plany założenia sklepu zoologicznego w Internecie, ale bez dotacji musiałbym czekać na ich realizację jakieś dwa , trzy lata.

■ Jak Pan scharakteryzował ofertę sprzedaży?

Te informacje umieściłem w części marketingowej dokumentacji i opisałem ofertę sprzedaży, która objęła karmy dla psów i kotów, gryzoni i innych zwierząt, zabawki i akcesoria dla zwierząt domowych. A ponieważ działałem dopiero kilka miesięcy na razie nic nie zmieniło się w ofercie od deklaracji w zgłoszeniu. W ramach dofinansowania uzyskałem dotacje w kwocie ok. 18 tysięcy zł, za które kupiłem laptop, drukarkę wielofunkcyjną , regały do składowania towaru i platformę e-sklepu z oprogramowaniem oraz pierwszą partię towaru do sprzedaży.

Dotację otrzymałem szybko. Założyłem działalność gospodarczą, sam prowadzę księgowość. Nie jest to jakoś skomplikowane tym bardziej, że jestem na tzw. ryczałcie. Na razie płacę też obniżoną stawkę ZUS co jest ogromnym ułatwieniem dla młodego przedsiębiorcy, szczególnie w pierwszym roku działalności gdzie jest wiele kosztów a dochody małe.

■ Analiza dostawców była wobec tego konieczna aby zaopatrzyć magazyn w towary do odsprzedaży?

Zdecydowanie tak, miałem to szczęście, że wykorzystałem swoją wiedzę z pracy w sklepie



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



zoologicznym, obserwowałem jakie karmy klienci kupują dla swoich pupili i to zaprocentowało po założeniu firmy. Miałem kontakty z dostawcami i nie traciłem czasu na ofertowanie producentów. Pomieszczenie magazynowe wynajmuję, a firmę prowadzę w domu. Strona internetowa posiada aplikacje pozwalające na zamówienia on-line, wystawianie faktur oraz analizy marketingowe. Pierwszy klient zdobyty został przez najlepszy instrument marketingowy, jakim jest „poczta pantoflowa”. Potem zakupy zaczęli robić znajomi, a także klienci z Poznania. To jak na tak krótki czas istnienia firmy niezły wynik. Nie oczekuję rewelacji, ale spokojnego, umiarkowanego wzrostu sprzedaży.

■ Jakie działania są konieczne aby sprzedaż internetowa była bezpieczna?

Internet to dziś potężna siła, już sam sklep mający swoją stronę internetową jest obecny praktycznie na całym świecie. Z pozostałych działań marketingowych najważniejsze jest istnienie sklepu w wyszukiwarkach cenowych i pozycjonowanie. Dla klienta zakup internetowy to oszczędność w portfelu od 15 do 20% ceny, którą mają towary w sklepie detalicznym. Dodatkowo sklep działa zgodnie z ustawą o obrocie elektronicznym, ma więc zabezpieczenia dotyczące danych osobowych klientów oraz program antywirusowy. Program sklepu zawiera wszystkie operacje funkcjonalne konieczne przy handlu. Zgodnie z przepisami posiadam zabezpieczenie danych osobowych moich klientów - sam pakuję i wysyłam paczki do odbiorców. W ciągu trzech miesięcy działania e-sklepu stronę odwiedziło ponad 500 klientów to całkiem niezły wynik. Część klientów stała się aktywnymi i mam kilku, którzy złożyli zamówienie ponownie. Te pierwsze sukcesy są małe, ale będę konsekwentnie realizował swoje założenia i rozwijał biznes.

■ Jakie zalety własnego biznesu przedstawiłby Pan ze swojego doświadczenia?

Najważniejsza to zgodność wykształcenia i zainteresowań z działalnością gospodarczą, czyli solidnie przemyślany pomysł na biznes. Osobiście lubię zajmować się branżą zoologiczną i myślę, że decyzja była słuszna, a trochę adrenaliny zaktywizowało mnie do działania w kierunku samozatrudnienia. Mogę się realizować i mieć poczucie bezpieczeństwa - to jest główna zaleta własnego biznesu. Dla mnie ważne jest, że pracuję w domu i sam siebie motywuję do działania. Codziennie śledzę stronę sklepu i analizuję kierunki zmian np. w zaopatrzeniu w towary. Mam już pewne przemyślenia, które wprowadzę w życie firmy. Moim zdaniem takie działanie

Miejskiego Urzędu Pracy powinno być prowadzone w sposób ciągły, bo widać efekty niemal natychmiast. Dotacje na biznes to dobry instrument na rynku.

■ ***Pomimo krótkiego „życia firmy na rynku”, czy ma Pan jakieś plany do realizacji na najbliższe miesiące?***

Ciągle coś mi przychodzi do głowy. W przyszłości zamierzam powiększyć ofertę towarów a także współpracować ze sklepami zoologicznymi w celu organizacji festynów rodzinnych pod hasłem „drzwi otwarte dla właścicieli psów”, które będą wzbogacone o pokazy frisbee. Maluchy uwielbiają czworonożnych przyjaciół więc myślę, że to dobry pomysł, aby promować posiadanie zwierzątka. Planuję współpracę z dostawcami z Belgii i USA. Chciałbym powiększyć ofertę asortymentową i oczywiście umocnić pozycję e-sklepu w wielkości obrotów. Dochody na razie są minimalne, ale powoli interes się rozkręca i cieszę się z tej decyzji. Docelowo chciałbym rozwinąć działalność sklepu internetowego o adopcję psów. Oczywiście po uzyskaniu wymaganych dokumentów w tym zakresie. Celem szczegółowym będzie pozyskanie stałych i lojalnych klientów.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PATRYK GAŁKOWSKI CONSTRUCTION

Właściciel:	Patryk Gałkowski
Rok rozpoczęcia działalności:	2010 r.
Rodzaj działalności:	nawierzchnie ze sztucznej trawy – montaż i serwis
Strona internetowa:	w przygotowaniu

Pan Patryk Gałkowski był uczestnikiem projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2010 r.



Wakacyjna praca

■ Jak zrodził się pomysł na Pana firmę?

Wszystko zaczęło się od studenckiej wakacyjnej pracy w Holandii. Tam po raz pierwszy zetknąłem się z branżą sztucznej trawy. Praca spodobała mi się i pomyślałem, że można z tego zrobić biznes. Po powrocie do Polski zrobiłem rozeznanie rynku i okazało się, że rynek sztucznej trawy jest rynkiem niszowym. Po raz drugi pojechałem do Holandii w ramach programu Erasmus i wówczas byłem asystentem menedżera w branży sztucznej trawy.

■ Co było głównym celem rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej?

Po zbadaniu branży nawierzchni ze sztucznej trawy zobaczyłem swoją szansę i zrodziła się chęć pracy na własny rachunek. Po namowie kolegi, który już prowadził taki biznes zrezygnowałem z propozycji zostania na etacie po praktykach stażowych w jednej z firm i zdecydowałem się założyć własną firmę.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Firma funkcjonuje dopiero ponad miesiąc. Jak Pan planuje pozyskać pierwsze zlecenia?

Zacząłem się interesować przetargami głównie dla Orlików i zgłaszam się jako podwykonawca sztucznej nawierzchni. Trzech pracowników zatrudnionych u mnie na umowę zlecenie wraz ze mną będzie w stanie wykonać zlecenie w terminie i na wysokim poziomie.



■ Jakie cechy będą wyróżniały Pana usługę od konkurencji?

Przede wszystkim najwyższa jakość stosowanych materiałów do nawierzchni, posiadających niezbędne certyfikaty. Będę też starał się konkurować ceną wykonawstwa usługi. Profesjonalny sprzęt, którym dysponuję spełnia europejskie standardy i pozwala na tworzenie pełnego wachlarza nawierzchni sztucznej wraz piaskowaniem oraz pokryciem gumowym granulatem.

■ Jakie dostrzega Pan korzyści prowadzenia własnej firmy?

Głównie to, że polegam sam na sobie, jestem niezależny od szefa, który stresuje i wymaga (o czym przekonałem się na praktykach stażowych). I oczywiście perspektywa profitów jest znacznie lepsza niż na etacie, co jest istotną korzyścią prowadzenia własnego biznesu.

■ Czy pomocne były środki finansowe otrzymane w ramach projektu „Ambitni i Przedsiębiorczy”?

Zdecydowanie tak. Dotacja ta była przeznaczona w całości na zakup specjalistycznego sprzętu i narzędzi.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



SALON FRYZUR

Właścicielka:	Małgorzata Kusy
Rodzaj działalności:	usługi fryzjerskie
Lokalizacja:	Lublin, ul. 1 Maja 37
Kontakt:	512 358 786



Dbłość o jakość fryzur

■ Proszę opowiedzieć jak to się stało, że postanowiła Pani otworzyć salon fryzjerski?

Ukończyłam średnią szkołę ogólnokształcącą. W mojej rodzinie są tradycje w usługach fryzjerskich, moja mama prowadzi od wielu lat salon fryzjerski poza Lublinem. Często pomagałam przy pracy, przyglądałam się i uczyłam tego zawodu. Później odbyłam praktyki w zakładach fryzjerskich m.in. w Warszawie. Obecnie kończę studium fryzjerskie, które da mi uprawnienia do zatrudnienia praktykantów, stażystów. Dlatego pomyślałam, że zawalczę o samozatrudnienie. Opisałam swój pomysł we wniosku o dofinansowanie, przemyślałam też wydatki inwestycyjne. Sporo czasu poświęciłam na znalezienie sprzętu potrzebnego na wyposażenie salonu fryzjerskiego i przeanalizowałam oferty cenowe. Wyposażenie nie jest tanie, więc musiałam poszukiwać optymalnych rozwiązań, gdyż swojego kapitału nie miałam aż w tak dużej kwocie. Potem złożyłam aplikację do MUP w Lublinie, cała procedura była stosunkowo łatwa i otrzymałam po ocenie komisji, dotację w wysokości ok. 17 tysięcy złotych. Całą kwotę przeznaczyłam na wyposażenie salonu, zakupiłam myjkę, dwa stanowiska z fotelami fryzjerskimi, lustra, kosmetyki: lakiery, farby, suszarkę. Resztę w podobnej kwocie dołożyłam z kapitału własnego salon zaczął działać od 20 października 2009 roku. Jestem więc na rynku rok. Z tą działalnością wiąże moją przyszłość.

■ Nie bała się Pani ryzyka, odpowiedzialności i „schodków”, o których często słyhać na rynku?



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Miałam trochę obaw, Urząd Pracy wymagał zabezpieczenia i to wywołało u mnie jakiś strach. Okazało się, że niepotrzebnie. Potem sądziłam, że kroki założenia firmy to „droga przez mękę”, ale w rzeczywistości wszystko poszło dosyć sprawnie. Początek pracy koncentrował się na dostosowaniu wynajętego lokalu do potrzeb fryzjerskich. Urządzenia musiały zamówić, gdyż realizacja trwa kilka tygodni, w tym czasie udało się dokupić drobne meble do salonu, sprzęt oświetleniowy, dopracować aranżację w ciepłych kolorach. W dopracowaniu salonu przed jego otwarciem pomoc miałam od najbliższych, także od męża. Lokalizacja jest przy dobrej ulicy miasta, ale planuję zmianę lokalu, gdyż podpiwniczenie, w którym aktualnie pracuję, ma słabe oświetlenie i jest dosyć zimne. Za dwa miesiące zmienię lokal na większy i będzie to nowe oblicze zakładu fryzjerskiego, bo zamierzam również zwiększyć usługi o stylizację paznokci, a docelowo marzę o usługach kosmetycznych. Na realizację tego planu muszę jednak trochę poczekać mam dwójkę małych dzieci i to one nadają kierunek działania. Jak pójdą do szkoły podejmę wysiłek, aby te plany zrealizować.

■ W jaki sposób zamierza Pani działać aby w konkurencyjnym otoczeniu pozyskać klientów i rozwijać usługi w wymaganym przez rynek kierunku?

Mając liczną konkurencję w usługach fryzjerskich, w okolicy jest chyba 8 salonów fryzjerskich, staram się stosować umiarkowane ceny za porównywalnie dobrą jakość usług.

Rynek zdobywam powoli, część klientek trafiła do mnie z polecenia mojej mamy. Potem panie zadowolone z usług fryzjerskich polecały swoim znajomym i tak powoli zwiększał się portfel usługobiorców. Przez cały rok pracowałam sama i salon był otwarty tylko na jedną zmianę. W przyszłości zwiększę zatrudnienie o dodatkowy etat fryzjerki, jeśli przychody pozwolą mi na taką decyzję. W zakresie działań promocyjnych tworzona jest aktualnie strona internetowa z pełną ofertą mojego salonu.

■ Jakie wskazówki przekazałaby Pani osobom, które planują ubiegać się o dofinansowanie na rozpoczęcie działalności gospodarczej?

Przede wszystkim należy dobrze zaplanować scenariusz potrzeb finansowych, a także zabezpieczyć pewne kwoty pieniędzy na pierwsze miesiące działania firmy. W moim przypadku dwa pierwsze miesiące działania to był duży minus, nie zarabiałam na bieżące zobowiązania, a opłaty do ZUS nie czekają. Na ten czas organizacyjny i zdobycia klientów trzeba mieć własny



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



kapitał. Druga ważna informacja to, że najlepiej kupować za dotację środki inwestycyjne, których wartość jednostkowa nie przekracza 3,5 tysiąca złotych wówczas są one korzystnie traktowane w rozliczeniach podatkowych. Po trzecie, aby przychody firma generowała w miarę szybko od jej założenia, należy solidnie przemyśleć pomysł na biznes.

■ **Czy gdyby Pani dziś zakładała swoją firmę to decyzja miałaby jakieś różnice?**

Sam pomysł na samozatrudnienie byłby taki sam. Ta firma to sens mojego działania, mam perspektywę rozwoju w branży fryzjerskiej. Lubię fryzjerstwo i pracę z klientami. Daje mi to satysfakcję, samorealizację, a myślę, że w przyszłości także zadowolenie z zysków. Trochę zmieniłabym podejście do zarządzania w pierwszym okresie czasu istnienia salonu. Doświadczenie jest lepsze od wiedzy teoretycznej. Przez rok nauczyłam się także rozwiązywać różne drobne problemy biznesowe, myślę więc, że unikałabym ich w przeszłości. Być może więcej czasu poświęciłabym na poszukiwanie lokalu.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



CENTRUM SZKOLEŃ I USŁUG „TORAX”

Właściciel:	Michał Bojar
Rok rozpoczęcia działalności:	2009 r.
Rodzaj działalności:	szkolenia, kursy, warsztaty i pokazy z zakresu pierwszej pomocy, świadczenie zabezpieczenia medycznego podczas imprez
Strona internetowa:	www.torax.pl



Pan Michał Bojar był uczestnikiem projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2009 r.

Pierwsza pomoc – zdrowie i życie w twoich rękach

■ Jakie były przesłanki rozpoczęcia przez Pana działalności gospodarczej?

Jestem ratownikiem medycznym oraz technikiem elektroradiologii, a medycyna jest mi bliska od zawsze. Po skończeniu studiów brak perspektyw na stałe zatrudnienie spowodował, że zacząłem myśleć o pracy na własny rachunek. Zarejestrowałem się jako osoba bezrobotna, a następnie skorzystałem z możliwości dofinansowania rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej.

■ Jaki cel postawił Pan sobie rozpoczynając własny biznes?

Cel był jasny: stabilizacja zawodowa. Po skończeniu obu kierunków studiów (jestem magistrem geografii i posiadam licencjat z ratownictwa medycznego) przyszedł czas aby się określić i podjąć decyzje dotyczące samodzielności.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Jakie doświadczenie miał Pan przed rozpoczęciem działalności gospodarczej?

Jeszcze jako student współpracowałem z firmą weterynaryjną, ponadto odbywałem staże i praktyki zawodowe w kierunku elektroradiologa i ratownika medycznego.

■ A zatem z bagażem wiedzy i doświadczenia wchodził Pan na rynek ratownictwa medycznego

Tak, miałem rozpoznany ten rynek i konkurencję. Chociaż była ona niewielka ze względu na to, że rynek pierwszej pomocy jest ogromny, a presja konkurencji jest niewielka.



■ Kim są Pana klienci?

Moimi klientami są znajome osoby, ale współpracuję również z firmą szkoleniową, w której prowadzę szkolenia i pokazy. Ponadto szkoły nauki jazdy są zainteresowane tego typu usługami.

■ Czym Pana produkt różni się od konkurencji?

Jest to moje główne zajęcie, a zatem mogę się w całości temu poświęcić. Pracownicy konkurencji z reguły pracują gdzieś indziej, a zatem mają ten czas ograniczony. Na szkoleniach potrafię do słuchaczy dotrzeć i nikt się nie nudzi.

■ Jak Pan pozyskuje swoich klientów?

Głównie poprzez kontakt indywidualny i osobisty w celu przedstawienia swojej oferty, sposobu pracy oraz sprzętu. Ale również reklamuję się w Panoramie Firm, w Internecie i na stronie internetowej.

■ Jakie dostrzega Pani korzyści prowadzenia własnej firmy?



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Kokosów jeszcze nie ma, ale ewidentną korzyścią jest stabilizacja zawodowa. Jestem ponadto kowalem swojego losu. Korzyścią jest niezależność, na której mi bardzo zależało.

■ **Jakie są wady prowadzenia własnej firmy?**

Wadą jest zdecydowanie bycie omnibusem z rachunkowości, prawa gospodarczego, prowadzenia biznesu, finansów, etc.

■ **Na ile środki finansowe otrzymane w ramach projektu „Ambitni i Przedsiębiorczy” umożliwiły Panu start?**

Dotacja ta była przeznaczona w dużej mierze na zakup wyposażenia medycznego, fantomów, środków audiowizualnych i wyposażenie biura.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PROMOSHIP SP. J.

Właściciel:	Setlak Dariusz
Rodzaj działalności:	usługi reklamowe i IT
Lokalizacja:	Lublin, ul. 1 Maja 13
Strona internetowa:	www.promoship.pl
Kontakt:	81 534 26 66

***Innowacyjna komunikacja zintegrowana***

■ **Zaproszenie Pana firmy do prezentacji w publikacji „Atlas Dobrych Praktyk” to doskonały pomysł, Pana biznes działa bowiem już pięć lat, jakie były początki?**

W 2006 roku otrzymałem dotację w kwocie ok. 12 tysięcy złotych z Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie. Zaplanowałem zakupy inwestycyjne min. laptop, specjalistyczne oprogramowanie, komputer stacjonarny. Rok wcześniej ukończyłem studia na kierunku: zarządzanie i marketing oraz zdobyłem tytuł technika informatyka. Przez rok pracowałem w jednej z lubelskich firm branży papierniczo-biurowej, jednak ta praca nie dawała mi pełnej satysfakcji. Problemem był fakt, że zawsze byłem samodzielny, trudno było mi odnaleźć się w strukturze firmy. Już na studiach ceniłem sobie samodzielność, samorealizację, niezależność i dyspozycyjność. To wszystko daje własna działalność gospodarcza. O dofinansowaniu własnej działalności dowiedziałem się od kolegi, który w ten sposób otworzył firmę. Dlatego też, zdecydowałem się na skorzystanie z bezzwrotnego dofinansowania z MUP na założenie działalności gospodarczej, tym bardziej, że mój pomysł biznesu był zgodny z wykształceniem. Zawsze uważałem, że w budowaniu świadomości marki oraz zarządzaniu wizerunkiem firmy w internecie tkwią ogromne możliwości, dzięki którym zdobywa ona nowe rynki zbytu i zwiększa zyski.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Skorzystał Pan z dotacji na założenie działalności gospodarczej a dziś Pana firma to pracodawca dla kilkunastu osób, to modelowy przykład synergii w sferze aktywizacji rynku pracy w Lublinie?

Sądzę, że w moim przypadku dotacja z Urzędu Pracy nie została zmarnowana. Można to potraktować jako inwestycję „państwa”, ponieważ pieniądze, które otrzymałem już dawno wróciły w postaci różnych podatków oraz stworzonych miejsc pracy. Początki były trudne. Po otrzymaniu dotacji i zarejestrowaniu działalności gospodarczej firma funkcjonowała jako jednoosobowa działalność gospodarcza. Wykonywałem usługi ogólnie mówiąc marketingu elektronicznego, które skierowane były na rynek lokalny. W tym czasie współpracowałem z kolegą w zakresie usług hostingowych. Po roku pracy postanowiliśmy połączyć siły, tak aby firma miała szerszy zakres oferty rynkowej, tym bardziej, że świadczone przez nas usługi był wzajemnie komplementarne. Obecnie jest trzech współwłaścicieli – ja, wspomniany kolega oraz mój brat. Aktualnie działamy w formie spółki jawnej.

Od samego początku staramy się udoskonalać naszą ofertę, zakres świadczonych usług, a przede wszystkim podnosić kompetencje, ponieważ nasza praca w szczególności opiera się na wiedzy specjalistycznej. W 2009 roku wyodrębniliśmy dwa obszary działalności: agencją reklamową oraz agencją interaktywną, dzięki czemu możemy teraz znacznie efektywniej realizować projekty dla naszych klientów. Pierwsze półrocze 2010 roku było bardzo pracowite ze względu na zmianę nazwy oraz wprowadzenie nowej strategii wizerunkowej. Obecnie pracujemy nad rozszerzeniem obszaru naszej działalności na nowe obszary usług internetowych, które są pokrewne z dotychczas realizowanymi.

■ Jakie rynki docelowe mogą być obsługiwane przez Pana firmę?

Działamy w obszarze usług e-biznesu, e-marketingu oraz kreacji. Obsługujemy firmy kompleksowo - optymalizujemy komunikację zewnętrzną i wewnętrzną firm, zwiększając dzięki temu efektywność działania poszczególnych obszarów (sprzedaż, marketing czy też obsługa posprzedażowa). Operujemy na pograniczu dwóch obszarów: IT oraz zarządzaniu i marketingu, dzięki temu elastycznie dostosowujemy się do potrzeb klienta. Naszymi klientami są różne firmy z wielu branż – obsługujemy praktycznie cały przekrój rynku. Naszą ofertą w szczególności kierujemy do średnich firm, dbając o budowę pozytywnych relacji z klientem, tak by podjęta współpraca była długofalowa. Niektórzy z klientów są z nami od samego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



początku. Takie podejście do klienta jest bardzo efektywnie ponieważ dzięki niemu rozwijamy się razem z naszymi klientami. Nasi klienci pochodzą głównie z województwa lubelskiego i mazowieckiego. Jednak porównując te dwa województwa to Lubelszczyzna prezentuje się znacznie gorzej. Nie mam tutaj na myśli jedynie potencjału rynku i ilości firm, ale również ich świadomość oraz otwarcie na nowoczesne metody zarządzania marketingowego oraz rozwiązania w obszarze IT.

■ **Jedną z najwyżej cenionych cech dobrych praktyk działania biznesu jest innowacyjność, firma Promoship wpisuje się w nią całkowicie?**

Obecnie innowacyjność w decydujący sposób wpływa na konkurencyjność firmy. Szybko zmieniające się otoczenie zewnętrzne, rosnąca konkurencja, a także globalizacja działań wymusza na przedsiębiorcach zmiany. Wspomniane zmiany dotyczą praktycznie wszystkich obszarów funkcjonowania przeciętnej firmy. Te zmiany przejawiają się m.in. poprzez automatyzację wielu procesów biznesowych, czy też stosowanie nowych narzędzi reklamowych o których jeszcze trzy lata temu nikt nie słyszał. Kluczowym obszarem staje się wprowadzanie coraz bardziej złożonych rozwiązań z szeroko pojętego portfela narzędzi IT. Jeśli dzięki wprowadzeniu np. systemu zdalnej obsługi zleceń czy też aplikacji wspierającej obsługę klienta można zwiększyć sprzedaż lub zmniejszyć koszty to warto wprowadzić takie rozwiązanie.

Dostosowując się do tej sytuacji oferujemy rzadko spotykany mariaż usług z zakresu IT i marketingu dzięki czemu możemy zaoferować klientowi znacznie więcej niż zwykła agencja reklamowa czy firma programistyczna. Za całość działań jest odpowiedzialna jedna firma co przekłada się na wzrost efektywności i spójności projektowanych rozwiązań. W zakresie działań IT oferujemy tworzenie aplikacji dedykowanych „szytych na miarę” jak również bardziej standardowych rozwiązań. Przykładem odpowiedniego produktu dla przedsiębiorstw jest autorski system CMS FlexiWeb - oprogramowanie które pozwala na kompleksowe zarządzanie stroną internetową.

Uporządkowana komunikacja zapewnia wyższą efektywność działania oraz realne oszczędności w codziennym funkcjonowaniu organizacji. Nasze usługi wpisują się zarówno w strategię innowacyjności, jak również podnoszą efektywność w obszarze wizerunkowym, interaktywnym i technologicznym.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Jak Pan ocenia działania konkurentów na rynku regionalnym?

Jesteśmy swoistą hybrydą agencji reklamowej i agencji interaktywnej dlatego też mogą odnieść się do konkurencji z tych dwóch obszarów. Agencji reklamowych w Lublinie jest kilkadziesiąt, są to zarówno małe dwu, trzyosobowe firmy jak i duże agencje o ugruntowanej pozycji. Jeśli chodzi o rynek agencji interaktywnych to jest to rynek bardzo rozdrobniony a cechą negatywną jest duża fluktuacja firm i konkurencja wyłącznie cenowa a nie jakościowa. W Lublinie nie ma bardzo silnych agencji interaktywnych, które zatrudniałyby po kilkadziesiąt osób tak jak jest to np. w Rzeszowie. Główną przyczyną jest słabość regionu, jest zaledwie kilka dużych firm i brak znaczących inwestorów zagranicznych, którzy inwestując pieniądze w Lublinie automatycznie wywołałyby powstanie dużej ilości firm kooperujących. Podsumowując jest to trudny rynek do działania. Główną cechą rynku Lubelskiego w obszarze usług interaktywnych i reklamowych jest w głównej mierze konkurencja cenowa, która przekłada się na niski poziom świadczonych usług. Duża część Klientów dopiero uczy się, że jakość tego typu rozwiązań to ich najważniejszy atut. Istnieje znaczna nieświadomość klientów co do niektórych działań. To co od wielu lat jest już standardem dla wielu firm jest dopiero nowością.

Jesteśmy współorganizatorem spotkań branżowych internetowej w Lublinie pod nazwą „Net Day”. Są to cykliczne konferencje branżowe dotyczące zagadnień internetu m. in. e-marketingu, e-commerce. Spotkania te są interesującym forum wymiany doświadczeń, oceny kierunków rozwoju branży jak również prezentacji najnowszych trendów. Jako ciekawostkę powiem, że wielu absolwentów lubelskich uczelni pracuje w firmach z tej branży, praktycznie w całej Polsce, a my mamy przyjemność spotykać ich na tej imprezie.

■ Podsumujmy, jakie sugestie Pana zdaniem warto przedstawić osobom, które planują założenie własnego biznesu?

Młodzi przedsiębiorcy muszą wiedzieć już na starcie starania się o pieniądze, w jakiej branży chcą prowadzić działania. Po zarejestrowaniu firmy nie ma czasu aby o tym myśleć czy też szukać nowego modelu biznesowego. Należy także zdawać sobie sprawę, że początkowo przychody są małe a kontakty handlowe wypracowuje się w długim okresie czasu. Podkreślam też prawdziwość stwierdzenia, że „matematyka królową nauk”. Od samego początku należy na bieżąco liczyć koszty firmy pomoże to zapobiec dużym kłopotom w przyszłości. Warto też realnie oceniać własne ambicje, to pomoże zachować obiektywność w działaniu biznesowym



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



i równowagę pomiędzy oczekiwaniami a realnymi możliwościami działania. Prowadzenie firmy zawsze wiąże się z ryzykiem. Warto być optymistą, ale trzeba mieć świadomość, że firma może upaść. Ryzyko prowadzenia firmy ma różne płaszczyzny np. wymiar finansowy (utrzymanie płynności), wymiar prawny (duża ilość obowiązków nakładanych przez Państwo), współpraca z klientami (mogą być kłopoty z windykacją), problem rekrutacji i zarządzania kadrami, problem pozyskiwania klientów i funduszy na inwestycje. Trzeba mieć świadomość, że firma przynosi zyski dopiero po jakimś czasie. Niektóre firmy osiągają rentowność już po kilku miesiącach, inne potrzebują na to kilku lat. Dlatego niezwykle istotna jest cierpliwość i konsekwentna praca.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



BRYKIET DRZEWNY

Właściciel:	Piotr Kość
Rok rozpoczęcia działalności:	2010 r.
Rodzaj działalności:	produkcja i sprzedaż brykietu
Strona internetowa:	brak



Pan Piotr Kość był uczestnikiem projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2010 r.

Ciepło ekologiczne

■ Z czego wynikało zainteresowanie brykietem?

Raz zetknąłem się zawodowo z tą branżą, zainteresowała mnie ona i przez dwa lata prowadziłem badania rynku, producentów i dostawców. Dowiadywałem się gdzie są i jakie brykociarnie, jeździłem na targi przemysłu drzewnego, odwiedzałem zakłady produkcyjne i zapoznawałem się z procesem technologicznym.

■ Jaki był cel rozpoczęcia działalności gospodarczej?

Chciałem pójść na swoje i chciałem zacząć zarabiać na siebie i na rodzinę. Ponadto celem było też zagospodarowanie nieruchomości po dziadkach, żeby nie stały pusto i zaczęły na siebie zarabiać.

■ Kto jest Pana klientem i jak Pan do niego dociera?

Mam jedynie klientów indywidualnych, którzy zakupują brykiet do ogrzewania mieszkań. Liczba klientów wynika z mojego ograniczonego mocą maszyn przerobu.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Mam wywieszane dwa banery reklamowe. Jeden w Lublinie, a drugi w Nikodemowie. Do klienta docieram głównie poprzez reklamę ustną na zasadzie polecenia.

■ Czy ma Pan plany zwiększenia liczby klientów i rozwoju firmy?

Obecne moce produkcyjne nie pozwalają mi na zwiększenie produkcji brykietu. Ponadto należy wziąć pod uwagę ograniczoną ilość trociny.

Obecnie modernizacja nieruchomości dziadków zabezpiecza wszelkie potrzeby produkcyjne. Natomiast można by zainwestować w bardziej energooszczędną brykieciarkę, ale tu na przeszkodzie jest stara linia energetyczna, która nie wytrzyma większego obciążenia.

■ Czym konkuruje na rynku Pana produkt?

Wytwarzany przeze mnie brykietyt konkuruje głównie jakością. Chodzi tu przede wszystkim o rodzaj trociny. Jedynie trocina dębowa zapewnia odpowiednią kaloryczność i jakość brykietyt. Konkurencja robi brykietyt z trocin mieszanych, z żywicami, dodają kleje, słomę co wpływa na niższą jego jakość.

■ Jakie są według Pana korzyści prowadzenia własnej firmy?

Podstawową korzyścią jest to, że jestem sam sobie szefem, ale również korzyścią jest satysfakcja i zadowolenie z efektów pracy. Ważna jest satysfakcja klienta, który przychodzi z kolejnym zamówieniem i poleca mój wyrób innym.

■ Czy pomoc finansowa dla mikro przedsiębiorców jest dobrą formą pomocy przy rozpoczynaniu własnego biznesu?

Moje doświadczenia z uczestnictwa w projekcie „Ambitni i Przedsiębiorczy” są dobre. Myślę, że jest to potrzebna pomoc dla przedsiębiorcy, czy to na maszyny, urządzenia, czy chociażby na wyposażenie biura firmy.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

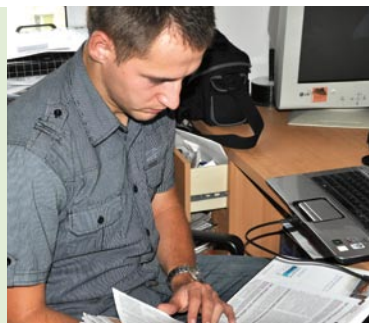


UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



MAX PARK

Właściciel: Piotr Boraczyński
Rodzaj działalności: usługi parkingowe
Lokalizacja: Lublin, ul. Czechowska 1
Kontakt: 724 412 884



Miejsca parkingowe na wagę potrzeb

■ Czy łatwo znaleźć pracę absolwentowi biologii?

W roku 2006 ukończyłem wydział biologii na UMCS w Lublinie. Świeży dyplom nie znalazł uznania u potencjalnych pracodawców. W naszym mieście jest to praktycznie niemożliwe. Po długich poszukiwaniach zostałem zatrudniony w dziale handlowym w firmie sektora budowlanego, sprzedawałem i doradzałem w zakresie zakupu urządzeń klimatyzacyjnych, grzewczych itp. Płaca jednak nie spełniała moich oczekiwań. Niskie zarobki i brak perspektyw zmusiły mnie do emigracji zarobkowej do Irlandii. Na wyspie przepracowałem 1,5 roku w fabryce spożywczej, z przyczyn osobistych wróciłem do Lublina. Szukałem aktywnie pracy, pytałem, zanosilem CV bez skutku, pół roku poszukiwań i porażka. Odwiedziłem kolegę w sąsiednim województwie i dowiedziałem się, że jest możliwość założenia działalności gospodarczej za dofinansowanie z Urzędu Pracy. Po powrocie uzyskałem pełne informacje jak starać się o dofinansowanie. Komplet dokumentów potrzebnych aby ubiegać się o dofinansowanie trochę mnie zniechęcił, ale ostatecznie napisałem wniosek, harmonogram zakupów i złożyłem w Miejskim Urzędzie Pracy, oczekując na weryfikację.

■ W Pana przypadku wykształcenie nie przydało się do zaplanowania własnego biznesu?

Absolutnie nie. Trochę żałuję, że kierunek, który ukończyłem poszedł gdzieś głęboko do szafy. Sam pomysł oferowania płatnych miejsc parkingowych niestrzeżonych podpowiedział mi kolega. Mogłem wydzierżawić od rodziny działkę zlokalizowaną w Lublinie, to prawie centrum Lublina. Działkę wcześniej wynajmował właściciel skupu złomu, ale interes szedł coraz marniej



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



aż jego żywot dobiegł końca. Pomyślałam, że mogę ten utwardzony plac wykorzystać na płatne miejsca parkingowe. Konsultowałam się ze znajomymi i obserwowałam, że w godzinach pracy trudno znaleźć miejsce na zaparkowanie auta. Wniosek o dofinansowanie napisałam więc na takie usługi. Za pierwszym razem nie dostałam wsparcia, ale znalazłem się na liście rezerwowej. Za jakieś cztery miesiące dostałam telefon od pracownika Miejskiego Urzędu Pracy, że udało się otrzymać pełną kwotę, o którą się ubiegałem.

■ **Jakie wydatki inwestycyjne Pan zaplanował w ramach aplikacji o dofinansowanie miejsca pracy?**

Całe dofinansowanie w kwocie ok. 16 tysięcy złotych przeznaczyłem na zakup drewnianej stróżówki i drobnego sprzętu niezbędnego do prowadzenia usług parkingowych. Zanim założyłem działalność musiałem ponieść pierwsze koszty – doradztwa w zakresie odpowiedzi na pytanie: jak założyć działalność gospodarczą w kolejnych etapach. Wzbogacony w wiedzę, zarejestrowałem firmę pod nazwą „Max Parking”. Księgi rozrachunkowe zleciłem zewnętrznej profesjonalnej księgowej, to wygodne rozwiązanie.

Stróżówka pełniła rolę biura, ale praca na parkingu to często praca fizyczna polegająca na przygotowaniu placu dla wjazdu aut. Ubiegła zima dała się we znaki, często odśnieżanie rozpoczynałem o 5 rano. Klienci zostawiający auta też mają prawo do różnych zachowań. Zacząłem uczyć się rozmawiać z różnymi klientami, od gburą po komunikatywnego i miłego. Czasem było trudno, ale każdy problem uczył mnie nowych umiejętności i doskonalił relacje, po roku ciągłego egzaminu, mogę powiedzieć, że jestem w tej kwestii całkiem dobrze przeszkolony. Klientów mam sporo, z czego część to stali klienci. Pracuję od 7 do 16, ale na swoim biznesie, więc nie narzekam.

■ **Najbliższa przyszłość Pana biznesu to?**

Rynek pracy w Lublinie jest słaby więc będę kontynuował usługi parkowania. Oferta mojej firmy jest elastyczna, proponuję parkowanie na godziny a także na 8-9 godzin. Miejsc, którymi dysponuję nie jest dużo, mogę zapewnić miejsce dla 10-12 aut. Moje obowiązki to zarówno sprzątnięcie placu, jak również pomoc przy ustawianiu aut. Czasem udzielam informacji, gdzie jest określona instytucja. Po roku prowadzenia działalności rozliczyłem się z zakupów w ramach współpracy z Miejskim Urzędem Pracy i odebrałem weksel zabezpieczający dofinansowanie. Moja aktualna perspektywa to prowadzenie nadal tej firmy.

■ Co Pan radziłby tym, którzy zamierzają otworzyć własną firmę?

Po pierwsze trzeba mieć pomysł, po drugie skorzystać z możliwości dofinansowania Miejskiego Urzędu Pracy, a po trzecie radzę, aby w początkach prowadzenia działalności nie przeinwestować. Najlepiej przyjąć zasadę, że nawet drobny zysk w okresach koniunktury starać się reinwestować, bo nigdy nie wiadomo co może się zdarzyć na rynku. Młody biznesmen nie jest w stanie przewidzieć wszystkich okoliczności, przepisów prawnych – ja tego uczę się sukcesywnie. Oceniam, że pomimo trudności, które zawsze występują, warto próbować. Dotacja pozwoliła mi na pozbycie się statusu osoby bezrobotnej i dodała satysfakcji, że pracuję na swoim, mam lepszą samoocenę swojej osoby i mogę kontrolować swoje zarobione pieniądze. Czuję się dobrze na swoim miejscu pracy, a pracę robię dokładniej niż jako najemny pracownik. Z perspektywy czasu przyznaję, że decyzja była absolutnie trafiona. Bez dotacji też bym otworzył taką firmę, ale musiałbym brać drogi kredyt co byłoby utrudnieniem. Dalszej przyszłości nie planuję aby nie zapeszyć.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PRZEDSIĘBIORSTWO USŁUGOWO-HANDLOWE „COFFIRENCE”

Właściciel:	Andrzej Mikołajka
Rok rozpoczęcia działalności:	2008 r.
Rodzaj działalności:	sprzedaż z automatów do kawy przekąsek smakowych
Strona internetowa:	brak

Pan Andrzej Mikołajka był uczestnikiem projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2008r.



Kawa z szafy

■ Jakie były przesłanki rozpoczęcia przez Pana działalności gospodarczej?

Pracowałem jako przedstawiciel warszawskiej firmy, która prowadziła sprzedaż z automatów kawy i przekąsek smakowych. Po namowie szwagra, który jest również przedstawicielem sieci automatów do kawy postanowiłem spróbować własnych sił.

■ Jaki cel postawił Pan sobie rozpoczynając własny biznes?

Cel był jasny: zarobek na własny rachunek, ale również próba własnych możliwości jako przedsiębiorca.

■ A zatem z wiedzą o rynku i z doświadczeniem wchodził Pan na rynek automatów gastronomicznych?

Tak, miałem rozpoznany rynek i konkurencję. Cenne było doświadczenie zdobyte w poprzednich firmach, w których pracowałem oraz znajomość specyfiki branży.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Czym Pana firma różni się od konkurencji?

Nowe maszyny, estetyczne i nowoczesne to atrybut mojej firmy. Istotną cechą wyróżniającą moje produkty od konkurencji to dwa rodzaje kawy: ziarnista i rozpuszczalna. Jestem również konkurencyjny cenowo.



■ Jakie dostrzega Pani korzyści prowadzenia własnej firmy?

Na pewno wyższe korzyści finansowe niż w przypadku pracy u kogoś. Korzyścią jest również brak szefa. Pełna decyzyjność i satysfakcja z powodzenia biznesu.

■ Jakie są wady prowadzenia własnej firmy?

Wadą jest brak wolnego czasu na pozyskiwanie nowych lokalizacji automatów kawowych, co uniemożliwia mi bardziej dynamiczny rozwój mojego biznesu.

■ Na ile środki finansowe otrzymane w ramach projektu „Ambitni i Przedsiębiorczy” umożliwiły Panu start?

Dotacja ta była przeznaczona w dużej mierze na zakup automatów i towaru do nich oraz wyposażenie biura firmy.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



TM-TRANS

Właściciel: Maciej Tarasiuk
Rodzaj działalności: usługi transportowe
Strona internetowa: www.tm-trans.pl

**Logistyka w cenie**

■ Właśnie minął rok od założenia przez Pana działalności gospodarczej w sektorze usług transportowych, jak do tego doszło?

Już jako student obserwowałem rynek i zastanawiałem się jak po ukończeniu studiów znaleźć pracę. A z informacji kolegów wiedziałem, że nie jest to proste. Ukończyłem kierunek towaroznawstwo, a w czasie studiów zdobyłem wiedzę praktyczną jako sprzedawca sklepu sportowego. Poznałem tajniki obsługi klienta, obszar negocjacji i miałem własny samochód typu transit o możliwościach załadunku do 3,5 tony. Uwielbiałem też prowadzić samochód. Czasem analizowałem czy rynek usług transportowych rozwija się czy nie. Usługi przewozu towarów rozpocząłem od drobnych zleceń przy przeprowadzkach. Miałem pierwsze zarobione pieniądze i doświadczenie, pomyślałem, czemu nie spróbować pracy na własnym etacie?

■ W takim razie pomysł na biznes ukształtował się w sposób naturalny, ale został zasilony obserwacją rynku usług transportowych?

Tak naprawdę miałem już samochód, więc pomyślałem aby zaczął na sobie zarabiać. Stąd pomysł na własny biznes właśnie w usługach transportowych. Tak jak wspominałem czasem już wcześniej zarabiałem na tego typu usługach. Rozpocząłem więc starania o dofinansowanie, opisałem pomysł na działalność gospodarczą i złożyłem wniosek do Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie. Za jakiś czas dostałem pozytywną informację o przyznaniu dofinansowania w kwocie 17 800 złotych. Kolejnym krokiem było założenie własnego biznesu.

Kiedy założyłem własną firmę, zrealizowałem plan wydatkowania otrzymanego wsparcia. Zaplanowałem zakup GPS, wózki paletowe /używane/, aby załadować i rozładować przewożone towary, laptop i oprogramowanie. Na wydatkowanie środków miałem określony czas jak zwykle w tego typu programach. Zakupy nie stanowiły problemu, więc rozpocząłem



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



konsekwentne działania zmierzające do pozyskiwania klientów na moje usługi.

■ Czy ta konsekwencja w poszukiwaniu zleceniodawców dała oczekiwane rezultaty?

Do dzisiaj moją zasadą jest konsekwentna realizacja celów. Sam się dyscyplinuję do działania. Początkowo usługi transportowe dotyczyły głównie przeprowadzek. Pierwszy klient to znajomy, ale kolejni pojawiali się w wyniku np.; ogłoszeń w gazetach lokalnych. W 80% klientów na swoje usługi pozyskiwałem poprzez Płatną Giełdę Transportową i nadal czasem realizuje takie zlecenia. Ale czas umocnił pozycję firmy, obecnie zawarłem umowę o współpracy w zakresie rozwożenia różnych towarów po województwie lubelskim na rzecz dużej korporacji. Plusem takiej kooperacji jest stały portfel usług transportowych. To dobry pomysł, który dodatkowo uzupełniam o inne zlecenia z terenu miasta Lublina i okolic.

Moim zdaniem sektor przewozów towarów jest trudny głównie z uwagi na bardzo zmieniające się ceny oleju napędowego oraz sporą sezonowość zapotrzebowania na tego typu usługi transportowe. Słabą stroną sektora usług transportowych jest liczna konkurencja i często duże zaniżanie ceny za kilometr przewozu. Dlatego sporo małych przedsięwzięć tego typu upadło.

■ Jakie działania w zakresie marketingu Pan podejmuje aby rozwijać firmę?

Z mojego rocznego doświadczenia wynika, że najskuteczniejsze są znajomości branżowe. Dla klientów proponuję elastyczne ceny usług transportowych i dopasowane terminy realizacji zleceń. Często korzystam też ze zleceń pozyskanych poprzez Internet. Mam też własną stronę internetową, a kontakt tam umieszczony i wypożyczonowanie daje dobre efekty. Zawsze mam wizytówki firmy i pozostawiam kontakt przy każdym zleceniu. Przychody stabilnie rosną i to jest dla mnie satysfakcjonujące. Zamierzam w przyszłości zwiększyć kooperacje z kolejnymi dużymi firmami, a w miarę potrzeb zwiększyć tabor samochodowy. Planuję też w niedługim czasie ustabilizować swoje życie osobiste, jestem więc optymistycznie nastawiony do mojego biznesu.

■ Jakie korzyści Pana zdaniem daje prowadzenie własnej firmy?

Przede wszystkim cenię sobie nienormowany czas pracy, zwykle rozpoczynam ok. 6 rano, potem załadunek, zaplanowanie optymalnej trasy rozwożenia towaru i w drogę. Zakończenie



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



pracy często ma miejsce ok. 20, a to zdecydowanie wykracza poza godziny pracy na etacie. Stąd wniosek, że własny biznes jest dla ludzi przedsiębiorczych, ale i pracowitych. Na starcie było sporo różnych trudności, które należy sukcesywnie pokonywać. Problemy zawsze gdzieś się pojawiają, czasem jest to decyzja zbyt szybka, innym razem na rynku i w otoczeniu następuje zmiana, której wcześniej nie przewidziałem, ale tak to jest, że otoczenie nie znosi próżni. Mam własną działalność i decyduję jak ją prowadzić, jakie plany założyć i jak je realizować, to daje mi poczucie wartości i jest dla mnie potwierdzeniem, że podjąłem dobrą decyzję. Twardo oceniam realne możliwości, ale wiem, że muszę zarobić więcej niż koszty prowadzenia firmy. Na razie to się udaje.

■ Jakie rady przekazałby Pan osobom, które chcą założyć własną firmę?

Po pierwsze sugeruję aby rozpoznali profesjonalnie rynek na którym planują działalność. Następnie zbadali zapotrzebowanie na usługi czy produkty, które zamierzają oferować na rynku. Po drugie przemyśleć decyzję na co wydać dofinansowanie, to bardzo ważne, gdyż na początku nim wpłyną pieniądze od zleceniobiorców należy płacić bieżące zobowiązania. W moim przypadku takim dużym kosztem, których nie oszacowałem prawidłowo, był koszt paliwa. Po trzecie osoba samozatrudniająca się musi mieć predyspozycje aby sobą kierować, zarządzać czasem i umieć się motywować do pracy. Dla wielu jest to zbyt trudne.

W moim przypadku nie było takiego problemu, gdyż uwielbiam być własnym szefem, sam siebie pilnuję i odpowiadam za realizację zadań. Cenię sobie również kierowanie własnym czasem, mogę pracować np.; w systemie od poniedziałku do czwartku, a potem mieć nieco wydłużony weekend, taki elastyczny system pracy to wyzwanie. Jeżeli ktoś potrafi trzymać samodyscyplinę we własnej firmie to nawet można znaleźć trochę czasu na hobby.

PRACOWNIA CERAMICZNA ALEZJA

Właściciel:	Arkadiusz Szwed
Rok rozpoczęcia działalności:	2008 r.
Rodzaj działalności:	wyrób ceramiki użytkowej i ceramicznej
Strona internetowa:	www.arekszwed.pl



Pan Arkadiusz Szwed był uczestnikiem projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2008r.

Ceramika artystyczna

■ Jak zrodził się pomysł na Pana firmę?

Na początku była rezygnacja z pracy etatowej, a później poszukiwanie pomysłu na biznes. Predyspozycje artystyczne, penetracja rynku ceramiki artystycznej i zainteresowanie ceramiką artystyczną spowodowały, że zastanawiałem się czy nie warto spróbować samemu.

■ Co było głównym celem rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej?

Na pewno chęć podjęcia działalności na własny rachunek ze wszystkimi tego konsekwencjami, podejmowanie własnych decyzji, od których tylko ja będę zależny. Możliwość zarządzania własnym czasem, czyli praca bez zobowiązań godzinowych.

■ Czy ma Pan wykształcenie związane z podjętą działalnością gospodarczą?

Skończyłem Wydział Historii, a później studia podyplomowe Zarządzanie i marketing oraz MBA. Natomiast jeżeli chodzi o ceramikę artystyczną to ukończyłem krótki kurs, a tak naprawdę to doświadczenie w tej branży zdobywa się samemu.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Czy ma Pan specjalizację w swojej twórczości?

Ceramika jest faktycznie dziedziną bardzo rozległą od ceramiki bardzo drogiej po ceramikę sprowadzaną głównie z Chin. Jeżeli chodzi o to czym ja się zajmuję to jest to ceramika artystyczna z zawężeniem do mniejszych form.

■ Czy można mówić o konkurencji w Pańskiej branży?

Sztuka rządzi się zgoła innymi zasadami i trudno posługiwać się tu takimi standardowymi określeniami rynkowymi. W ceramice artystycznej jak i w sztuce w ogóle liczy się oryginalność i to, żeby nie kopiować czegoś i żeby klient miał świadomość, że jest to twór jedyny w swoim rodzaju, a artysta go tworzący nie jest anonimowy tylko rozpoznawalny. Wyrób taki ma swoją wartość estetyczną a zatem i rynkową.

■ Jakie dostrzega Pan korzyści prowadzenia własnej firmy?

Głównie to nielimitowany czas pracy, rozwijanie twórczości własnej, spełnianie się artystycznie, kontakt z klientem.

■ Na co zostały przeznaczone środki finansowe otrzymane w ramach projektu „Ambitni i Przedsiębiorczy”?

Dotacja ta była przeznaczona w całości na zakup specjalistycznego sprzętu i narzędzi.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



S3 STUDIO

Właściciel: Bartosz Szymanek
Rodzaj działalności: usługi fotograficzne
Strona internetowa: www.s3studio.pl
Kontakt: info@s3studio.pl
Telefon: 605 328 325



Nowoczesna fotografia

■ W 2006 roku ukończył Pan Akademię Sztuk Pięknych w Poznaniu, dostał dyplom fotografa, co wydarzyło się w życiu zawodowym w kolejnych latach?

Po ukończeniu studiów wyjechałem na rok do Londynu, trochę z ciekawości a po części aby zarobić pierwsze własne pieniądze. Na Wyspach pracowałem w wielu zawodach, dorywczo wykonywałem retusz zdjęć dla studia fotograficznego. Stolica Wielkiej Brytanii to nasycenie artystami, ale i ciekawe doświadczenie. Po roku pracy zakupiłem profesjonalny aparat i trzy obiektywy. Ten sprzęt dawał już wiele możliwości w realizacji sesji fotograficznych. Po powrocie do Lublina nadarzyła się okazja do wyjazdu na 6 miesięcy do Grecji, to był czas relaksu, umocowania poglądów dotyczących fotografowania i nowych doświadczeń. Kiedy wróciłem rozpocząłem pracę w agencji reklamowej, w której fotografowałem produkty spożywcze do informacji handlowych sklepów detalicznych. Były to układy statyczne, ale doświadczenie jest bardzo ważne. Więc krok po kroku kodowałem wszystkie efekty swojej pracy. To było interesująca praca, ale ciągle odczuwałem brak „wolności fotograficznej”. W 2009 roku kolega opowiedział mi o możliwości otrzymania dotacji na samozatrudnienie. Resztę informacji otrzymałem w bezpośredniej wizycie w Miejskim Urzędzie Pracy. Następnie popracowałem nad dokumentacją i złożyłem zgłoszenie. Po kilku tygodniach Komisja Oceniająca Wnioski przyznała mi dofinansowanie w kwocie 18 tysięcy złotych. Podpisałem umowę z Dyrektorem MUP i zacząłem pracę na własny rachunek. Działalność prowadzę optymalizując koszty własne, płacę obniżoną składkę do ZUS oraz sam księguję operacje finansowe przedsiębiorstwa.



KAPITAŁ LUDZKI
 NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
 EUROPEJSKI
 FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Pomysł na biznes miał Pan gotowy bo fotografia jest zgodna z wykształceniem?

Tak, pomysł na własną firmę miałem tylko jeden i do tego szczęśliwie spójny z wykształceniem. Lubię swoją pracę i efekty, które zadawalają klientów. Główny target to pary ślubne a więc robię zdjęcia na weselach, wykonuję także sesje zdjęciowe najczęściej w województwie



lubelskim. Drugą sferą usług jest współpraca z agencjami reklamowymi czy zajmującymi się modellingiem, choć ten segment rynku jest słabo rozwinięty w Lublinie. Mam nadzieję, że w przyszłości jego rozwój stanie się także źródłem przychodów firmy. Trzecim kierunkiem działania jest archiwizowanie elektroniczne zbiorów literackich na rzecz różnych instytucji w kraju. To nowe doświadczenie, ale też praca, która w części niweluje sezonowość zdjęć ślubnych, które wykonuję od kwietnia do października. Pierwszymi klientami jak to zwykle bywa w tej branży, byli znajomi i przyjaciele, którzy dali mi szansę pokazania swoich umiejętności. Potem zrobiłem stronę internetową, zawsze biorę udział w Targach Ślubnych, to ważne aby ciągle aktywizować swoje działania. Posiadam portfolio, które stanowi mój dorobek i zawsze na wstępie prezentuję je klientom.

■ Jakie zmiany Pana zdaniem czekają w najbliższym czasie usługi fotograficzne?

Moim zdaniem usługi zmieniają się w sposób ciągły zarówno ze względu na coraz nowocześniejszy sprzęt w zakresie fotografii jak również z uwagi na wizjonerskie pomysły artystów – fotografów. Sam doskonale wykonywane zdjęcia, mam nowe pomysły i sugestie, które wiele par docenia. Fotografia przyszłości to dynamika, pokazywanie prawdziwych emocji, zabawa fotografowaniem w czasie sesji dla nowożeńców. Efekty takich sesji plenerowych często pozytywnie zaskakują klientów, są portretem osobowości, temperamentu, dynamicznych obrazów. Fotograf wykonuje taką sesję tylko w tle, moim zadaniem jest „uchwycić chwilę”, uwiecznić swobodę i naturalne zachowanie pary w określonej scenerii. Sądzę, że „manieryzm pozowania” odchodzi gdzieś w przeszłość na rzecz takiej właśnie dynamicznej fotografii. Taka



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



strategia fotografowania osób pokazuje autentyczne obrazy osób utrwalony za pomocą obiektywu. Moje zdjęcia preferują naturalność uważam, że monotonia w fotografii zabija kreatywność i nowoczesne trendy w tej dziedzinie.

■ Czy ma Pan jakieś najbliższe plany rozwoju ?

W przyszłości chciałbym mieć własne studio, uzupełnić sprzęt o jeszcze lepszej jakości obiektywy, które pozwolą mieć szerszy zakres pracy ogniskowej i uzyskać lepsze efekty bez dodatkowych źródeł światła. W strategii działania zamierzam umocnić pozycję rynkową firmy i rozwinąć nowe usługi fotograficzne. Być może skorzystam z dotacji z funduszy unijnych.

■ Co Pan radziłby przyszłym biznesmenom aby zminimalizować potencjalne problemy prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej ?

Najważniejszy jest pomysł na samozatrudnienie. Najlepiej jeśli pomysł na biznes jest także wyuczonym zawodem wówczas zachodzi synergia pasja = zawód. Z ważnych cech osobowości wskazałbym konsekwencję i odwagę, czyli jakiś minimalny poziom ryzyka, to jest konieczne. Warto też mieć jakiś wstępny kapitał aby tuż po założeniu działalności gospodarczej mieć pieniądze na podstawowe regulacje zobowiązań w terminie.

■ Jakie zalety ma praca na własny rachunek?

Cenię we własnej firmie możliwość wyznaczania własnych celów i ich realizacji. Nie lubię być krępowany poleceniami szefa, działając samodzielnie mam wolność do wprowadzania nowych pomysłów, inicjatywy i wyobraźni w fotografii. Sam wyznaczam sobie zadania i realizuję je według moich pomysłów a wyznacznikiem trafności tych pomysłów jest satysfakcja moich klientów z zamawianych usług. Firma działa jeśli ma wielu zadowolonych klientów, ja staram się aby moi klienci dostawali usługi wykraczające poza sferę ich oczekiwań.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



EKODOMATOR

Właściciel:	Paweł Wielosz
Rok rozpoczęcia działalności:	2009 r.
Rodzaj działalności:	prace budowlane związane z wznoszeniem budynków mieszkalnych
Strona internetowa:	brak

Pan Paweł Wielosz był uczestnikiem projektu systemowego „Ambitni i Przedsiębiorczy” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych w 2010r.



Dom

■ Jaki był przyczynek rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej?

Zupełnie prozaiczny. Chęć pracy na swoim i zarabianie pieniędzy.

■ Czy ma Pan kwalifikacje i doświadczenie związane z prowadzoną firmą?

Mam ukończone studia inżynierskie o specjalności informatyka stosowana oraz kurs kosztorysowania w budownictwie. Doświadczenie zdobywałem przy budowie własnego domu oraz pracując u teścia w firmie budowlanej.

■ Czym Pana produkt różni się od konkurencji?

Moja firma konkuruje głównie kompleksowością obsługi klienta tj. od pomysłu do oddania kluczy do budynku.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



■ Kto jest Pana klientem i jak Pan dociera do klienta?

Mam jedynie klientów indywidualnych i są to przeważnie klienci z polecenia. Sporadycznie reklamuję się w prasie lokalnej. Dwa razy w roku uczestniczę w Targach Budowlanych Lubdom.

■ Jakie są według Pana korzyści prowadzenia własnej firmy?

Satysfakcja, że daję pracę ludziom (obecnie zatrudniam 5 pracowników), samoświadomość niezależności i oczywiście korzyści finansowe.

■ Jakie były dla Pana bariery wejścia na rynek budowlany?

Przede wszystkim brak wystarczających środków finansowych. Brak zrealizowanych prac i zleceń, co oznaczało brak rozpoznawalności firmy na rynku.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PROTETYKA

Właściciel:	Rafał Tyndel
Rodzaj działalności:	usługi protetyczne
Strona internetowa:	brak
Kontakt:	601 512 888



Protetyka to mój zawód

■ Obserwuje się wzrost dbałości o wygląd wśród Polaków, Pana firma wspomaga te oczekiwania rynku?

Myślę, że w dużej mierze dokładam się swoimi usługami do estetycznego wyglądu i poprawy komfortu życia pacjentów. Świadczę usługi protetyczne na rynku lokalnym miasta Lublin. Wykonuję zgodnie z zamówieniem protezy, mostki, nakładki porcelanowe.

■ Proszę powiedzieć skąd pomysł na usługi protetyczne?

Pochodzę z rodziny, w której jest wielu stomatologów, wychowałem się więc w tej branży. Od młodości obserwowałem pracę stomatologa. Potem zdecydowałem, że będę się kształcił właśnie w tym kierunku. Najpierw ukończyłem Medyczne Studium Zawodowe w Lublinie i uzyskałem tytuł technika protetyka. Wówczas już pracowałem zarówno jako stażysta, praktykant jak i pracownik protetyki w różnych zakładach Lublina. Uczyłem się i pozyskiwałem doświadczenie. W roku 2005 rozpocząłem studia zaoczne na Uniwersytecie Łódzkim również na kierunku protetyka. Ukończyłem je w 2010 r. Mogę powiedzieć, że mój pomysł na biznes był naturalny, zgodny całkowicie z moim wykształceniem i doświadczeniem zawodowym. Zęby zawsze będą się psuły, będą usuwane i trzeba będzie pacjentom umożliwić powrót do normalnego życia do przywrócenia im funkcji żucia i wyglądu kosmetycznego. Tak na serio; nie ma stomatologa bez protetyka, a protetyka bez stomatologa, chociaż finalnym klientem jest pacjent.

■ Jak rozumiem, początkowo pracował Pan w firmie protetycznej jako pracownik etatowy?

Tak. Pracowałem jako pracownik na etacie. Cenię to doświadczenie, ale myślałem o swojej własnej firmie. Okazała przyszła niemal sama, dowiedziałem się o bezzwrotnym dofinansowaniu



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



na założenie własnej działalności gospodarczej z Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie. Napisałem zgłoszenie i otrzymałem pozytywną weryfikację Komisji Oceniającej Wnioski. Za całą kwotę zakupiłem urządzenia do pracowni protetycznej.



■ Posiadanie pracowni protetycznej to nie wszystko. W jaki sposób pozyskał Pan pierwszych klientów?

Początek jest jak zawsze trudny, ale ja miałem kontakty z gabinetami stomatologicznymi i z nich skorzystałem. W pierwszej fazie rozwoju pracowni wykonywałem usługi dla gabinetów stomatologicznych, które znałem z wcześniejszej współpracy, później zadziałało tzw. polecenie. Obecnie mam już kilkunastu klientów stałych.

■ Jakie plany rozwojowe ma Pan na najbliższą przyszłość?

Zawód protetyka wymaga ciągłego doskonalenia umiejętności, gdyż technologie w protetyce zmieniają się w sposób ciągły, dlatego uczestniczę w wielu szkoleniach i warsztatach doskonalących praktykę zawodu. Zwiększanie własnych kwalifikacji i umiejętności to jeden z głównych celów. Drugi cel: ciągłe inwestowanie w nowoczesne urządzenia do protetyki, to naturalna konsekwencja zwiększania przewagi konkurencyjnej na rynku. Oczywiście zamierzam inwestować sukcesywnie w miarę wzrostu przychodów firmy.

■ Jakie korzyści daje praca we własnej firmie?

Moim zdaniem korzyści jest sporo, przede wszystkim brak szefa - jestem sam sobie szefem, mogę przyjść do pracy o tej godzinie, o której chcę. Nie muszę się zwalniać jak gdzieś muszę wyjść, zarabiam tylko dla siebie a nie dla kogoś. Osobom bezrobotnym, które chcą pozyskać dofinansowanie na własny biznes radzę, nie bać się podjąć ryzyka, mieć plan, dążyć do celu, być cierpliwym i mieć stalowe nerwy.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



5. PODSUMOWANIE

Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w dużej mierze zależy od wielkości kapitału rozwojowego, który pochodzi z samofinansowania oraz od dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Istotnym sposobem finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw jest korzystanie z unijnych środków pomocowych. Jednakże wykorzystanie tych środków wiąże się z profesjonalnym podejściem do planowania i realizacji przedsięwzięć przez przedsiębiorstwa.

Zaprezentowane w „Atlasie Dobrych Praktyk” dobre przykłady działania biznesowego małych przedsiębiorstw opartych na dofinansowaniu z Funduszu Pracy i Europejskiego Funduszu Społecznego wykazują wiele cech przedsiębiorczych, którymi dysponują właściciele firm, a w szczególności:

- innowacyjność wielu podmiotów gospodarczych,
- odpowiedzialność,
- efektywność,
- długotrwałość istnienia i silna potrzeba działania na rynku,
- zapewnienie wysokiej jakości usług, co jest gwarancją zdobycia zaufania rynku,
- zachowanie należytej staranności zawodowej.

Przedstawione dobre praktyki samozatrudnienia są pozytywnym przykładem aktywizacji rynku pracy, promocji przedsiębiorczości w regionie. Ważnym rezultatem przyznawania dotacji na własny biznes dla osób pozostających bez pracy jest jego 100-proc. efektywność.

Zgodnie z raportem „Przedsiębiorczość w Europie i poza nią” opracowanym przez Eurobarometr Polacy upatrują swoją przyszłość we własnej firmie i samorozwoju, tak uważa 49% respondentów. Osoby, które założyły firmę podają wiele atutów tej decyzji wśród nich: obniżone na 24 miesiące składki do ZUS, bezzwrotna i nieoprocentowana dotacja, bycie własnym szefem, elastyczny czas pracy, kształtowanie własnych dochodów, realizacja marzeń oraz kreowanie własnej aktywności biznesowej.

Jak wskazuje wiele źródeł¹ podstawowym sposobem finansowania małych i średnich firm w Polsce zwłaszcza w fazie ich powstawania są własne oszczędności i zasoby majątkowe właścicieli, co wynika w dużej mierze z barier dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Polska plasuje się w końcówce listy krajów pod względem dostępności finansowania zewnętrznego dla firm. Tylko co szósta polska firma deklaruje, że nie ma żadnych problemów z pozyskiwaniem finansowania zewnętrznego². Dlatego cenną pomocą finansową są środki Unii Europejskiej i budżetu państwa. Ważne jest również ich efektywne wykorzystanie do kreowania zachowań przedsiębiorczych i innowacyjnych, które przełożą się zarówno na rozwój firm jak i rozwój regionu.

¹ [por.]: E. Balcerowicz, *Barierzy rozwoju sektora prywatnego w Polsce*, [w:] pr. zb. pod red. B. Błaszczki, *Uwarunkowania wzrostu sektora prywatnego w Polsce*, Raporty CASE, Warszawa 1999, s. 58 oraz A. Skowronek-Mielczarek, *Finansowe uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na progu Unii Europejskiej*, [w:] red. naukowa M. Strużycki, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Difin, Warszawa 2002, s. 243.

² J. Andrzejewska, *Płacz i płacą*, *Zewnętrzne źródła finansowania MSP*, *Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw*, nr 7/2002, s. 11.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



