

Tajomstvo úspechu 2010

Mnoho tváří
európskeho podnikania

V ruke držíte tohtoročné vydanie brožúry „Tajomstvo úspechu“.



36 podnikateľských portrétov predstavených v tejto brožúre nám ukazuje rôzne cesty, ktorými sa vydali ženy a muži v 36 európskych krajinách, aby vytvorili svoj vlastný podnik, ako aj veľkú rozmanitosť ich tvorivosti.

Ponúka sa tu celá škála rôznych stránok ľudskej činnosti: od využívania vedy v tej najsofistikovanejšej forme na výrobu špičkových výrobkov v Chorvátsku, Dánsku, Írsku alebo vo Švédsku cez rozvoj služieb v prospech najviac znevýhodnených oblastí spoločnosti s cieľom reagovať na sociálne a spoločenské výzvy v Španielsku, Grécku, Taliansku a v Spojenom kráľovstve až napríklad po vytváranie tradičných či inovačných výrobkov šetrných k životnému prostrediu v Lotyšsku, Litve, Čiernej hore alebo v Rumunsku. Som si istý, že tieto malé a stredné podniky budú nevyčerpatelným zdrojom inšpirácie pre tých mužov a ženy všetkých vekových kategórií, ktorí si chcú založiť svoju vlastnú firmu.

V tejto brožúre nám 36 riadiacich pracovníkov malých a stredných podnikov ukazuje, že neexistuje jediná správna cesta, ale nespočetné množstvo ciest, z ktorých si musí každý zvedavý, podnikavý a dobrodružný záujemca vybrať sám.

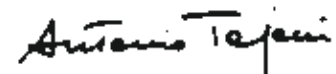
Jedným z hlavných dôsledkov finančnej krízy bolo znovuoobjavenie ústrednej úlohy, ktorú malé a stredné podniky – tvoriace 80 % nových pracovných miest a predstavujúce 99 % z celkového počtu európskych podnikov – a podnikanie zohrávajú v európskom hospodárstve.

Na udržanie konkurencieschopnosti musí Európa zmobilizovať všetok svoj dostupný ľudský potenciál a podnecovať ducha podnikania v našich spoločnostiach. Táto brožúra navrhnutá v rámci iniciatívy „Európsky týždeň malých a stredných podnikov 2010“ je na to dobrou príležitosťou.

Týchto 36 portrétov dokazuje, že úspech je možné dosiahnuť rôznymi spôsobmi a pomocou rôznych talentov!

Antonio Tajani

podpredseda Európskej komisie
zodpovedný za priemysel a podnikanie



Obsah

Tuula ANTOLA	•	FÍNSKO s. 4
Olga APOLENÍKOVÁ	•	SLOVENSKO s. 6
Mirjana BABIĆ	•	ČIERNÁ HORA s. 8
Zvonko BILJECKI	•	CHORVÁTSKO s. 10
Genoveva CHRISTOVA	•	BULHARSKO s. 12
László CSONKA	•	MAĎARSKO s. 14
Anna DARZENTA	•	GRÉCKO s. 16
Luciana DELLE DONNE	•	TALIANSKO s. 18
Patrick DEUMER	•	BELGICKO s. 20
George FANTAROS	•	CYPRUS s. 22
Ségolène FINET	•	FRANCÚZSKO s. 24
Antonio GARCÍA ALLUT	•	ŠPANIELSKO s. 26
Cecilia HERTZ	•	ŠVÉDSKO s. 28
Shefki IDRIZI	•	BÝVALÁ JUHOSLOVANSKÁ REPUBLIKA MACEDÓNSKO s. 30
Umut KARAKAŞ	•	NEMECKO s. 32
Audrius KAVOLIS	•	LITVA s. 34
Sedat KILIÇ	•	TURECKO s. 36
Jacob KROGSGAARD , Mikael SLOTH , Thomas LUCKMANN , Jesper BOISEN	•	DÁNSKO s. 38



Rozmery firmy

Etický 

Sociálny 

Udržateľný 

Environmentálny 

Príťažlivý dizajn 

Netradičné riešenie
problému 

Charakteristiky produktov
životného štýlu 

Rozmanitosť, ktorú to znamená
pre pracovnú silu 

Iné 

- s. 40 **RUMUNSKO** — Eugeniu **LISNIC**
- s. 42 **POLSKO** — Magdalena **LUBIŇSKA**
- s. 44 **SRBSKO** — Sava **MARINKOVIČ**
- s. 46 **ÍRSKO** — Dr Barry **McCLEARY**
- s. 48 **HOLANDSKO** — Gerrino **MULDER**, Mike **BROERS**
- s. 50 **MALTA** — Lorenzo **MULÈ STAGNO**
- s. 52 **ISLAND** — Kolbrún Eydís **OTTÓSDÓTTIR**
- s. 54 **PORTUGALSKO** — Miguel **PINA MARTINS**
- s. 56 **SLOVINSKO** — Nataša **RATEJ**
- s. 58 **IZRAEL** — Tzony **SIEGAL**
- s. 60 **LUXEMBURSKO** — Guy **STAMET**
- s. 62 **RAKÚSKO** — Heini **STAUDINGER**
- s. 64 **SPOJENÉ KRÁĽOVSTVO** — Kath **SUTHERLAND**
- s. 66 **LOTYŠSKO** — Lotte **TISENKOPFA-ILTNERE**
- s. 68 **ESTÓNSKO** — Igor **TJURIN**
- s. 70 **NÓRSKO** — Silje **VALLESTAD**
- s. 72 **ČESKÁ REPUBLIKA** — Linda **VAVŘÍKOVÁ**
- s. 74 **ALBÁNSKO** — Mimoza **VOJKA EMANUELS**



Tuula Antola

Fínsko

Názov spoločnosti

Kaipaus Fínsko Oy Ltd

Obchodný sektor

Navrhovanie, výroba a marketing parfumovaných produktov založených na nanotechnológiách

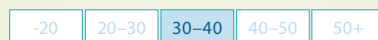
Rok založenia podniku

2006

Podporný program MSP

Tekes (Fínska agentúra na podporu technológií a inovácie) a TEKEL (Fínske vedecké združenie)

Vekové rozpätie



Počet zamestnancov v roku 2009



Internetová stránka spoločnosti

www.kaipaus.com

E-mailová adresa

tuula.antola@kaipaus.com

Poštová adresa

Iltauskontie 3 D 27
02120 Espoo



„Odvážte sa byť odvážnejší; naučte sa odnaučiť sa!“

Kaipaus Finland je spoločnosť, ktorá sa venuje parfumovej technológii a je známa najmä svojou kolekciou parfumovanej bižutérie a šperkov založenou na nanotechnológiách. Bižutéria navrhnutá renomovanými fínskymi dizajnérmi a vyrobená z fínskych materiálov je prvou aplikáciou produktov, ktorá využíva parfumované zložky Nanofrago® vyvinuté generálnou riaditeľkou spoločnosti, Tuulou Antola.

Spoločnosť vyrába lifestyleové produkty so silným etickým, spoločenským, udržateľným a ekologickým rozmerom. Spoločnosť je zapojená aj do niekoľkých charitatívnych kampaní a jej produkty sú vyrobené z keramickej hmoty a vzácnych kovov vo Fínsku.

Parfumovaná bižutéria značky Kaipaus mala svoju premiéru v Paríži na prestížnej udalosti Parížsky týždeň módy 2008 a v roku 2009 bola spoločnosť ocenená na medzinárodne uznávanej dizajnérskej súťaži „Cena Fennia – dobrý dizajn má globálny úspech.“

Človekom, ktorý ma inšpiroval začať podnikáť v tejto oblasti...

...bola moja šesťročná dcéra Hanna. Raz som sa vrátila zo služobnej cesty a priniesla som jej darček. Plyšový zajačik ma sprevádzal na ceste a absorboval moju vôňu. Hannin radostný výkrik: „Mami, ten zajačik vonia ako ty!“ bol tou prvotnou iskrou.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

...vidia príležitosti a konajú na miestach, kde sa iné dlhoročne etablované firmy a inštitúcie boja vstúpiť.

Čo by ste označili za najlepšiu prípravu pre ľudí, ktorí sa chcú stať podnikateľmi?

Nadchnite sa pre inovácie. Buďte nebojácni a dôverujte svojim schopnostiam. Rešpektujte druhých a ich schopnosti.

Čo by mal podnikateľ robiť, aby prekonal krízu?

Zostaňte odhodlaní, ale dôkladne a nestrannne skúmajte priebeh krízy. Dôverujte si.



Ol'ga Apoleníková

Slovensko

Názov spoločnosti

Ovčia farma Ol'ga Apoleníková

Obchodný sektor

Poľnohospodárstvo

Rok založenia podniku

1991

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.farmapruzina.sk

E-mailová adresa

farmapruzina@farmapruzina.sk

Poštová adresa

Farma Pružina
018 22 Pružina



„Strach zväzuje ruky i nápady.“

Olga Apoleníková sa stala farmárkou v roku 1991, keď si prenajala farmu so 180 kusmi hovädzieho dobytku, ktorá bola na pokraji bankrotu. Za dva roky sa jej podarilo zvýšiť množstvo prenajatej pôdy, dobytku i strojov. Okrem toho sa zlepšili životné podmienky zvierat. Uzavreté maštale zmenila na otvorené, čo spolu s lepšími kŕmnymi dávkami viedlo k trojnásobne vyššej dojivosti do roku 2005.

Podmienky na trhu prinútili Olgu nahradiť hovädzí dobytok ovcami. Začala produkovať ovčie mlieko a syr tradičnými metódami a predávať ich priamo spotrebiteľom; napokon si otvorila vlastný obchod. Jej spoločnosť dostala certifikát ekologickej výroby a získala „Značku kvality SK“ i ocenenie najlepší výrobca čerstvého syra a slovenskej bryndze.

Okrem toho, Olga plánuje rekonštruovať niektoré zvyšné budovy a meniť ich na hostovské priestory s wellness centrom pre tých, ktorí túžia po návrate k prírode.

S akými najväčšími prekážkami ste sa stretli, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Budovanie obchodných partnerstiev, lebo podnikanie bolo na Slovensku v tom čase ničím novým. A niektorí obchodní partneri neverili, že v tomto odvetví môže podnikáť aj žena.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Kríza znížila kúpnu silu obyvateľstva v našom regióne, a preto sme naše produkty museli začať dodávať do iných častí Slovenska. Vo februári sme sa zúčastnili svetovej výstavy o ekológii, ktorá ako dúfam, nám pomôže expandovať na trh EÚ i na ďalšie trhy.

Čo by ste poradili nádejnému podnikateľom?

Pokiaľ ste presvedčení o svojich nápadoch a veríte si, choďte do toho a nevzdávajte sa.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

Chcem, aby sa moje sny splnili, a preto som schopná využívať svoju tvorivosť a stále na sebe pracovať.



Mirjana Babić

Čierna Hora

Názov spoločnosti

Mira Soaps

Obchodný sektor

Agropotraviny a zdravotná starostlivosť

Rok založenia podniku

2009

Podporný program MSP

Centrum na podporu nových firiem v Bare

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

Žiadny

E-mailová adresa

cubi@t-com.me

Poštová adresa

Bulevar Revolucije b.b. Kula A
30000 Bar



„Žite s prírodou, využívajte jej dary a uchovávajte ich pre ďalšie generácie.“

Mirjana Babić, zakladateľka spoločnosti Mira Soaps, postrehla rastúci záujem spotrebiteľov o prírodné produkty, najmä v oblasti potravín a kozmetiky. Rozhodla sa vyrábať prírodné mydlo z olivového oleja, tak ako to robila jej stará matka a generácie Čiernohorcov v minulosti. Tento tradičný výrobok z regiónu takmer úplne zmizol, ale Mirjana Babić bola presvedčená, že môže vyrábať prírodný, ekologicky čistý produkt, ktorý by mohol prispieť aj k obnove národnej tradície.

Hlavná surovina používaná pri výrobe mydla pochádza z olivovníka nazývaného „žutica“. Tento materiál má preukázateľne liečebné účinky, ktoré sa zachovávajú pri výrobnom procese za studena. Výsledkom je vysokokvalitné, ekologické aromaterapeutické mydlo, ktoré sa dá použiť na pokožku aj na vlasy.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikat' v tejto oblasti?

Stará mama vyrábala mydlo z olivového oleja a vždy sa chcela s každým podeliť o účinky olivového oleja. Centrum na podporu nových firiem v Bare mi pomohlo premeniť môj nápad na skutočnosť.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...realizovať svoj nápad a byť sama sebe pánom. Navyše, keď dokážete zamestnať iných ľudí, stávate sa užitočným členom spoločnosti.

Čo by ste poradili nádejnému podnikateľom?

Buďte presvedčení o svojom nápade a ľahko sa nevzdávajte. Cieľom by mal byť váš podnik, nie peniaze.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Sústredte sa na menší počet cieľov a problémy riešte postupne. Snažte sa vyhnúť priveľkým pôžičkám.

Zvonko Biljecki

Chorvátsko

Názov spoločnosti

Geofoto

Obchodný sektor

Geodézia a geografické informácie

Rok založenia podniku

1993

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.geofoto.hr

E-mailová adresa

geofoto@geofoto.hr

Poštová adresa

Buzinski prilaz 28

10010 Zagreb



„Vedomosti, vedomosti a zase len vedomosti.“

Zvonko Biljecki je človek, ktorý sa vypracoval sám a ktorý dokázal, že spoločnosť z rozvíjajúcej sa krajiny sa môže stať medzinárodným lídrom vo svojom odvetví a môže poskytovať služby v oblasti high-tech. Spoločnosť Geofoto produkuje geodetické a geografické databázy, ktoré sa dajú využívať rôznym spôsobom: na aktualizáciu pozemkových registrov, na riadenie a plánovanie projektov infraštruktúry, na sledovanie poľnohospodárskych činností, na odminovanie bývalých vojnových zón, na ochranu životného prostredia atď. Geofoto poskytuje aj softvér potrebný na využívanie týchto dát a na vytváranie máp.

Pán Biljecki sa v roku 1988 presťahoval do Švajčiarska a desať rokov pracoval v geodetickej spoločnosti, kde sa čoskoro stal riaditeľom a spolumajiteľom. Neskôr sa vrátil do Chorvátska, aby tam založil vlastnú spoločnosť. Ako firma Geofoto rástla, predbehla niekoľko konkurentov a stala sa druhou najväčšou európskou spoločnosťou v oblasti geoinformatiky a pôsobí vo vyše desiatich krajinách Európy, Latinskej Ameriky a Blízkeho východu.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejako vašu obchodnú stratégiu?

Vynaložili sme veľké úsilie na zlepšenie efektívnosti našich postupov a kvality našich produktov. Rozhodli sme sa tiež vstúpiť na zahraničné trhy, kde sme predtým neboli aktívni, a vyvíjať nové produkty a služby.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

... vytvárajú nové hodnoty a majú spoločenskú zodpovednosť.

Moja rada pre tých, ktorí uvažujú o začatí vlastného podnikania, znie...

...sústredte sa na prípravu a analýzu a obklopte sa ľuďmi, ktorí majú viac skúseností ako vy.

Čo by mal podnikateľ robiť, aby prekonal krízu?

Pracovať dvakrát usilovnejšie a byť inovačný.



Genoveva Christova

Bulharsko

Názov spoločnosti

Ligna Group Ltd

Obchodný sektor

Nábytok – logistika

Rok založenia podniku

2006

Podporný program MSP

Agentúra MSP sponzorovala obchodné podujatia v západnej Európe

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.ligna-group.com

E-mailová adresa

g.christova@ligna-consult.com

Poštová adresa

82, Khan Omurtag St,
1124 Sofia



„Tvoríme váš úspech.“

Genoveva Christova a jej obchodná partnerka nemali pred sebou ľahkú úlohu, keď sa rozhodli vyrábať a vyvážať nábytok v „bulharskej macho spoločnosti“, no dnes sa ich objem predaja blíži k 2 miliónom eur. Ligna Group vyváža hotelový nábytok vyrobený v Bulharsku a objednaný na mieru do nových alebo renovovaných hotelov, hlavne vo Francúzsku a v Nemecku. Napriek finančnej kríze vzrástli tržby ich podniku o 28 percent, kým sektor s nábytkom v Bulharsku klesol o 37 percent. Ich ďalším cieľom je presadiť sa na trhoch vo Veľkej Británii a Taliansku.

Pani Christova a jej obchodná partnerka sa stretli v roku 1989 a otvorili si prvé Štúdio aerobiku vo Varne. Bolo to v čase starého komunistického Bulharska a ony boli mladé dievčatá, ktoré sa odvážne pustili do sveta biznisu.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...mať svoj osud v rukách a mať príležitosť viesť tím ľudí.

Čo by mal podnikateľ robiť, aby prekonal krízu?

Budte húževnatí a zdvojnásobte svoje úsilie, lebo 90 percent podnikateľských možností ešte len čaká na objavenie.

Moja rada pre tých, ktorí uvažujú o začatí vlastného podnikania, znie...

Uistite sa, že váš prieskum trhu je čestný a presný, aby ste si mohli nájsť svoje miesto na trhu.

Čo by ste označili za najlepšiu prípravu pre ľudí, ktorí sa chcú stať podnikateľmi?

Budte športovkyňou alebo športovcom ... Dodá vám to chuť víťaziť. Celé je to o sile vašej motivácie.



László Csonka

Maďarsko

Názov spoločnosti

Csonka és Fiai Kft (Csonka & Sons Ltd.)

Obchodný sektor

Výroba, obchod

Rok založenia podniku

1982

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.csonkaglas.com;
www.trendglas.com

E-mailová adresa

laszlo.csonka@csonkaglas.com

Poštová adresa

Baross u. 24
9400 Šopron



„Pomáhajte svojim partnerom. Ak sú úspešní, môžete byť úspešní aj vy.“

Od roku 1982 sa firma Csonka és Fiai Kft vyvíjala z rodinného podniku, ktorý vyrábal laboratórne a darčkové sklo, na medzinárodne úspešný podnik zameraný na Trendglas, jedinečnú značku ohňovzdorného skla. Vďaka tomu, že spoločnosť má osvedčenú kvalitu, stále zlepšuje svoje technológie a má dlhodobé skúsenosti s výrobou ohňovzdorného skla, je schopná garantovať svojim zákazníkom vysoko kvalitné výrobky.

V roku 1994 začala rodina obchodovať so spoločnosťou Schott Group. Keď Schott prestal vyrábať sklo pre domácnosť v Jene, kúpili niektoré ich stroje a formy... a vytvorili vlastnú značku, ktorú vyrábajú v Šoproni (Maďarsko). V Jene (Nemecko) vznikla nová obchodná spoločnosť.

Trendglas sa dnes predáva vo vyše 44 krajinách na celom svete (od Japonska, Kórey, Ruska až po Nemecko a USA), pričom len v samotnom Nemecku má vyše 700 maloobchodných predajcov.

Áká je špecifická vlastnosť, ktorou sa váš výrobok odlišuje od svojich konkurentov?

Pokiaľ ide o kvalitu, nerobím žiadne kompromisy, bez ohľadu na náklady.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...že môžem robiť to, v čom som dobrý a čo ma baví 24 hodín denne 7 dní v týždni.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Budte silní a nevzdávajte sa. Budte pripravení urobiť nejaké kroky, ktoré ste predtým považovali za nepotrebné.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

...vydávajú sa po nových a neznámych cestách, po ktorých môžu potom ísť ďalší.



Anna Darzenta

Grécko

Názov spoločnosti

To KASTRI Ženské agro-turistické družstvo

Obchodný sektor

Stravovacie služby, varenie, reštauračné služby, agroturistické pochúťky

Rok založenia podniku

2000

Podporný program MSP

Program EQUAL určený pre ženy – podnikateľky (financovaný Európskym sociálnym fondom)

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.agroshop.gr

E-mailová adresa

tokastri@otenet.gr

Poštová adresa

Agiou Sevastianou Street 41
84100 Ano Syros



„Nikdy sa nezastavte, stále pokračujte alebo začnite znova.“

Dvadsaťosem žien z gréckeho ostrova Ano Syros, ktorý trpí vysokou nezamestnanosťou, sa v roku 2000 rozhodlo vytvoriť robotnícke družstvo. Boli to väčšinou ženy v domácnosti bez špecifických zručností alebo vzdelania, ale pomocou finančnej podpory EÚ získali kontrolu nad svojou prítomnosťou aj budúcnosťou.

Družstvo vyrába cukrovinky a poskytuje stravovacie služby pre večierky na vlastnom ostrove aj na iných ostrovoch. Otvorili úspešnú reštauráciu, kde podávajú tradičné grécke jedlá za nízke ceny, čo je možné vďaka družstevnému charakteru.

Vďaka ich snahám bolo možné reštaurovať časť starého katólického kláštora sv. Sebastiána, ktorého opustené izby a sklady sa používali na skladovanie pecí, kuchýň, chladničiek a iných elektrospotrebičov...

S akými najväčšími prekážkami ste sa stretli, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Predsudky, ktoré mali ľudia proti nám ako ženám. Museli sme prekonať nedôveru prevádzkovateľov miestneho trhu a uzavretú myseľ dodávateľov pri spolupráci s podnikateľkami, ktoré nemali kvalifikáciu, vzdelanie ani školenie.

Využili ste pri rozvoji svojich produktov či služieb nejaké národné/regionálne podporné schémy/programy pre malé a stredné podniky?

Mali sme šťastie, že sme boli zaradené do programu EQUAL určeného na podporu žien v podnikaní („iniciatíva TERAZ“ pre rozbehnutie sociálnych podnikov, „Práca v poľnohospodárstve pre emigrantov“ na školenie žien zo zahraničia a projekt EXADA na vydanie kníh s miestnymi receptami v angličtine a gréčtine).

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

Tvorí rast a pracovné miesta. Ako družstvo ponúkame bezpečnosť zamestnankyniam, ktoré sú zároveň členkami. Z pozície neziskovej spoločnosti môžeme ponúkať aj pomoc ľuďom v núdzi.

Moja rada pre podnikateľa – ako prekonať krízu...

Po neúspechu začať okamžite znova a ponúkať tovar a služby vysokej kvality.



Luciana Delle Donne

Taliansko

Názov spoločnosti

Officina Creativa Soc. Coop Sociale

Obchodný sektor

Nositeľné doplnky vyrobené z recyklovaných odpadových materiálov/obnoviteľná energia

Rok založenia podniku

2006

Podporný program MSP

Podpora pre nové firmy od mesta Lecce
Regionálne príspevky pre dopravné prostriedky a technologické zariadenia

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.o-c.it; www.madeincarcere.it;
www.er-re.it

E-mailová adresa

luciana724@gmail.com

Poštová adresa

Via 95 Reggimento Fanteria, 64
73100 Lecce (LE)



„Inovácia je výsledok tvorivosti aplikovanej na dobrý sedliacky rozum.“

Nová značka spoločnosti Officina Creativa „Made in Carcere“ („Vyrobené vo väzení“) dáva „druhú šancu“ materiálom, ktoré sa na jej výrobky používajú, aj ľuďom, ktorí tieto výrobky vyrábajú. Ako neziskové sociálne družstvo prispieva k školeniu a rehabilitácii väzenkýň, ktoré sa venujú výrobe látkových nákupných tašiek z prečistených a recyklovaných materiálov. Tak dostávajú tieto ženy príležitosť vypestovať si pracovné zručnosti a tým si zlepšiť šance na opätovnú integráciu do spoločenského a pracovného sveta, keď sa vrátia z väzenia domov.

Ďalšou iniciatívou spoločnosti Officina Creativa je ER-RE, čiže „oddelenie pre ľahko obnoviteľnú energiu“. Toto oddelenie je zamerané na zvyšovanie povedomia verejnosti o úspore energie a o využívaní obnoviteľných zdrojov energie. ER-RE využíva na dosiahnutie svojich cieľov aktivity v rámci sociálnej komunikácie a poskytuje pomoc ľuďom, ktorí musia robiť technické a finančné rozhodnutia pri plánovaní a zavádzaní energetických systémov.

Udalosťou, ktorá ma inšpirovala začať podnikáť...

...bolo stráviť jeden mesiac ako dobrovoľník v opatrovateľskom domove v Brazílii po tom, čo som 20 rokov pracoval ako riaditeľ banky. Uvedomil som si, aký by som mohol byť užitočný, keby som pracoval a zároveň pomáhal ľuďom z okrajových skupín spoločnosti!

Aká je špecifická vlastnosť, ktorou sa váš výrobok a služby odlišujú od svojich konkurentov?

Naše výrobky a služby rozprávajú príbeh o ľuďoch na okraji spoločnosti, ktorí dostali druhú šancu! Naše výrobky sú „ručnou prácou s hodnotami“ a odovzdávajú prínos väzenkýň s použitím recyklovaných odpadových materiálov pri vytváraní doplnkov s vášňou a tvorivosťou.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejako vašu obchodnú stratégiu?

Naša stratégia sa zrodila z krízy: z hospodárskej krízy a z krízy hodnôt. Sústredili sme sa na potrebu šetriť a zachraňovať pomocou existujúcich obnoviteľných zdrojov energie (slnko), recyklovaných odpadových materiálov (tašky a iné materiály) a „marginalizovaných“ ľudských zdrojov (väzenkyne).

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

...pre schopnosť inovovať a pre to, že sú hybnou silou rozvoja.



Patrick Deumer

Belgicko

Názov spoločnosti

Vetedy Belgicko

Obchodný sektor

Parkety a drevené terasy

Rok založenia podniku

2001

Podporný program MSP

Awex (belgická valónska exportná agentúra)

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.vetedy.com

E-mailová adresa

info@vetedy.com

Poštová adresa

Weyler, Zone Artisanale 50
6700 Autelbas (Arlon)



„Dôverujte sebe a svojim schopnostiam.“

Patrick Deumer najskôr desať rokov pôsobil ako samostatný parketár. Potom sa v roku 1999 stretol s novou výzvou – postaviť terasu. Hoci spočiatku išlo všetko hladko, po troch mesiacoch sa mnohé dosky posúvali a trhali skrutky. To ho podnietilo, aby navrhol taký systém na upevňovanie dreva, ktorý je trvácny a zároveň estetický. Povzbudený úspechom vlastnej inovácie svetovej úrovne, ktorú si dal v rokoch 2001 a 2003 patentovať, založil pán Deumer spoločnosť Vetedy Belgium, navštívil v spolupráci s Awexom niekoľko medzinárodných obchodných veľtrhov a vytvoril sieť distribútorov. Vďaka investícii do úplne automatizovanej výrobnéj linky dokáže rýchlo reagovať na dopyt, hoci má len niekoľko zamestnancov.

V roku 2009 dostal pán Deumer ocenenie Veľká podnikateľská cena Valónska v kategórii „začínajúci podnikateľ“.

Čo bolo pre vás najväčšou prekážkou alebo čoho ste sa najviac obávali, keď ste začínali budovať vlastnú firmu?

Nájsť banku, ktorá dôverovala mojej myšlienke a investícii a ktorá ich akceptovala.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Náš obrat poklesol o 20 %. Naším riešením je navštevovať viac veľtrhov a poobzerať sa po ďalších zákazníkoch, ktorí postupne nahradia tých väčších, ktorí stagnujú...

Prečo sú podnikatelia pre spoločnosť dôležití?

Podnikatelia sú motorom ekonomiky a sú tvorcami budúceho sveta.

Moja rada pre tých, ktorí uvažujú o začatí vlastného podnikania, znie...

...vypracovať realistický obchodný plán a rešpektovať svoje záväzky.



George Fantaros

Cyprus

Názov spoločnosti

Advance Medical Waste Management LTD

Obchodný sektor

Manažment nebezpečného odpadu

Rok založenia podniku

2004

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.advancewhs.com

E-mailová adresa

info@advancewhs.com

Poštová adresa

3rd Industrial Area Syllas
Ypsonas
P.O. BOX 50144
3601 Limassol



„Chodte za svojou víziou, dávajte si ciele a držte sa ich.“

Spoločnosť Georgea Fantarosa začala svoju činnosť ako firma poskytujúca služby spojené so sterilizáciou zdravotníckeho (klinického) odpadu a za krátky čas začala poskytovať služby zamerané na manažment nebezpečného odpadu. Táto firma, ktorá je typickým príkladom hesla „malé je pekné a uskutočniteľné“, prináša riešenie problému ostrovného štátu a prakticky odstrániť problémy a náklady súvisiace s vývozom malých množstiev odpadu na likvidáciu do väčších krajín.

Zamestnala vedeckých pracovníkov, čo bolo veľmi potrebné, a ďalej vyvíja know-how vhodné pre iné izolované miesta, ktoré sa nachádzajú v podobnej situácii.

Táto firma získala Cenu cyperskej vlády za ochranu životného prostredia za rok 2008 za to, že v spolupráci so svojou sesterskou spoločnosťou (práčovňou na uteráky a koberce) sa jej podarilo dosiahnuť úsporu vody až v objeme 85 %, ako aj za prístup, ktorý umožňuje trojnásobné použitie vody.

To, čo ma podnietilo zriadiť si vlastnú firmu...

...bol vstup Cypru do Európskej únie a potreba dodržiavať európske právne predpisy, ktoré sa týkajú nebezpečného odpadu.

Prečo sú podnikatelia pre spoločnosť dôležití?

Podľa mňa sú podnikatelia energickou zložkou spoločnosti, ktorá môže najviac prispieť k jej rozvoju.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

Výzva vytvoriť niečo nové a zmeniť podnikateľské nápady na úspešné produkty alebo služby.

Čo by ste označili za najlepšiu prípravu pre ľudí, ktorí sa chcú stať podnikateľmi?

Získať dobré vzdelanie, mať slobodného ducha, otvorenú myseľ a ochotu riskovať.



Sékolène Finet

Francúzsko

Názov spoločnosti

mamaNANA

Obchodný sektor

Elektronický obchod a móda

Rok založenia podniku

2005

Podporný program MSP

OSEO Francúzska verejná agentúra podporujúca MSP

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.mamanana.com

E-mailová adresa

segolene.finet@mamanana.com

Poštová adresa

1 bis, rue du Val Joyeux
78100 Saint-Germain-en-Laye



„Ak chcete byť dobrou matkou, nemusíte sa pre to vzdať sami seba.“

Keď Ségolène Finet založila mamaNANA, e-butik venovaný móde dojčiacich matiek, mnohí ľudia pochybovačne namietali: Načo zakladať firmu s módou pre dojčiace matky v krajine, ktorá má jeden z najnižších pomerov dojčiacich matiek v Európe?

Pani Finet bola presvedčená, že mnoho žien chcelo svoje deti dojčiť kvôli zdravotným i emocionálnym prínosom, ale často sa cítili nervózne, keď mali na verejnosti odhaliť „priveľa zo svojho tela“. Topy a šaty značky mamaNANA ženám umožňujú obliecť sa módne podľa svojho vkusu, a zároveň diskkrétne a pohodlne dojčiť. Všetky kusy oblečenia vyzerajú ako bežné oblečenie, až na jeden detail – majú otvor, ktorý dieťaťu umožní ľahko sa dostať k prsníku.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikat' v tejto oblasti?

V Kalifornii bolo v kruhoch, v ktorých som sa pohybovala, dojčenie samozrejmosťou a ja som svoje prvé dieťa s radosťou dojčila. Keď som sa vrátila do Francúzska, videla som, že moderné ženy tam nedojčia! Vytvorením módnej spodnej bielizne a oblečenia som chcela prelomiť kultúrne bariéry a umožniť ženám dojčiť so štýlom.

Áká je špecifická vlastnosť, ktorou sa váš výrobok odlišuje od svojich konkurentov?

Nikdy by vás nenapadlo, že naše topy a oblečenie sú určené dojčiacim matkám, lebo vyzerajú rovnako moderne ako bežné oblečenie.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Keď svet zasiahla recesia, mali sme obavy. Ale na prekvapenie, práve vtedy sa náš podnik začal naozaj rýchlo rozvíjať, takže ktovie, kde by sme dnes boli, keby neprišla recesia!

Moja rada pre tých, ktorí uvažujú o začatí vlastného podnikania, znie...

...nie je to len o tom, aby človek využil príležitosť podnikat' iba kvôli peniazom. Vyberte si niečo, čo vás skutočne zaujíma.



Antonio García Allut

Španielsko

Názov spoločnosti

Lonxanet

Obchodný sektor

Rybolov, ochrana životného prostredia
a podpora tradičných rybárskych komún

Rok založenia podniku

2001

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

<input type="checkbox"/> 20	<input type="checkbox"/> 20-30	<input type="checkbox"/> 30-40	<input type="checkbox"/> 40-50	<input checked="" type="checkbox"/> 50+
-----------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	---

Počet zamestnancov v roku 2009

<input checked="" type="checkbox"/> 2-50	<input type="checkbox"/> 50-100	<input type="checkbox"/> 100-150	<input type="checkbox"/> 150-200	<input type="checkbox"/> 200-250
--	---------------------------------	----------------------------------	----------------------------------	----------------------------------

Internetová stránka spoločnosti

www.lonxanet.com;
www.fundacionlonxanet.org

E-mailová adresa

antonio.garcia.allut@fundacionlonxanet.org

Poštová adresa

C/ Juan de la Cierva 26
15008 A Coruña





„Keď ste začali, už niet cesty späť. Dáva to zmysel vášmu životu a svetu, v ktorom žijeme.“

Lonxanet mení nevhodné sociálne, ekonomické a environmentálne podmienky, v ktorých pracujú tradičné rybárske komunity. Lonxanet vytvára efektívnejšie prepojenie medzi zásobovaním a dopytom tým, že predáva priamo jednotlivcom a reštauráciám po celom Španielsku. Rybári, ktorí sú zapojení do Lonxanetu, sú akcionármi, ktorí nielen zvyšujú svoj príjem, ale sú aj povzbudzovaní, aby sa zmenili z „lovcov rýb“ na správcov morského životného prostredia, ktorí sa budú starať o svoje zdroje a zabezpečia ich udržateľnosť pre budúce generácie. To viedlo k vytvoreniu „Chránenej námornej oblasti rybárskeho záujmu“, ktorá bola založená, definovaná a riadená samotnými rybármi.

Antonio García Allut sa delí o svoj model s ľuďmi po celom svete prostredníctvom RECOPEDES, čo je sieť podobných tradičných rybárskych komunít v Argentíne, Brazílii, Čile a v Uruguaji.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikat' v tejto oblasti?

Keď som bol dieťa, navštevoval som s otcom, ktorý bol lekár, domy rybárov na pobreží Galície. Videl som, v akých chudobných podmienkach žijú. Po dôkladnej analýze ekonomického modelu našej spoločnosti som prišiel s modelom, ktorý môže priniesť riešenia niektorých problémov tradičného rybárskeho sektora.

Čoho ste sa najviac obávali, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Najviac som sa obával toho, že hlavní aktéri tohto projektu, rybári, sa nebudú chcieť zapojiť. Po druhé, mal som obavy, že projekt budú bojkotovať rozhodujúci ľudia v rybárskom odvetví. A nakoniec som sa obával, že úrady nebudú tejto iniciatíve priaznivo naklonené.

Aká je špecifická vlastnosť, ktorou sa váš výrobok a služby odlišujú od svojich konkurentov?

Celý model je odlišný, lebo jeho hlavným cieľom nie je podnikanie, ale sociálna transformácia.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

...v prípade sociálnych podnikateľov, ako som ja, angažujeme ľudí, aby riešili miestne a regionálne problémy a hľadali predovšetkým sociálny, nie finančný prínos našich krokov. Naším cieľom je poľudšenie ekonomiky.

Cecilia Hertz

Švédsko

Názov spoločnosti

Umbilical Design

Obchodný sektor

Prenos vesmírnych technológií a vesmírny dizajn

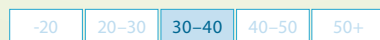
Rok založenia podniku

2001

Podporný program MSP

Podpora od Almi, Innovationsbron a od švédskej agentúry pre hospodársky a regionálny rast (Tillväxtverket)

Vekové rozpätie



Počet zamestnancov v roku 2009



Internetová stránka spoločnosti

www.umbilicaldesign.se

E-mailová adresa

cecilia.hertz@umbilicaldesign.se

Poštová adresa

Floragatan 13
114 31 Štokholm



„Začnite v malom, myslite vo veľkom a robte to so zanietím!“

Jedným z cieľov spoločnosti Umbilical Design je uľahčiť ľudský život využitím vesmírnych materiálov a technológií v každodenných komerčných produktoch, ako sú lyžiarske prilby, ochranné odevy pre tavičov a výstroj pre extrémne športy. Snažia sa o zavedenie zaujímavej spolupráce medzi odvetvami, ktoré vytvárajú riešenia s inovatívnym dizajnom. Spoločnosť sa angažuje aj v projekte s univerzitnými študentmi, ktorého cieľom je dať dohromady vesmírne technológie a obchodný rozvoj a vytvoriť zaujímavé pracovné miesta.

Umbilical Design je jednou z desiatich spoločností v Európe, ktoré boli vybrané do iniciatívy na prenos technológií koordinovanej Európskou vesmírnou agentúrou.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikat' v tejto oblasti?

Keď som ako študentka pracovala na vesmírnych dizajnerských projektoch, bola som očarená skutočnosťou, že v tomto odvetví je všetko možné.

Čo bolo pre vás najväčšou prekážkou alebo čoho ste sa najviac obávali, keď ste začínali budovať vlastnú firmu?

Postoje iných ľudí. Hovorili mi, že nemôžem založiť spoločnosť zameranú na vesmírny dizajn vo Švédsku. Hoci považujem za správne počúvať názory iných, som rada, že v tomto prípade som nepočúvala!

Využili ste pri rozvoji svojich produktov či služieb nejaké národné/regionálne podporné opatrenia/programy pre malé a stredné podniky?

Áno, v priebehu rokov získala spoločnosť Umbilical Design podporu z rôznych inovatívnych projektov od Almi a Innovationsbron. V rámci jedného z našich najvýznamnejších projektov s názvom „Späť na zem – komercionalizácia vesmírnych technológií pre udržateľnú zem“ spolupracujeme s Jönköping International Business School (JIBS) a získali sme podporu švédskej agentúry pre hospodársky a regionálny rast (Tillväxtverket). Prvé nápady a koncepty z oblasti udržateľného rozvoja založené na vesmírnych technológiách a materiáloch plánujeme predviesť na svetovej výstave Expo 2010 v Šanghaji.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Raz som počula jedného umelca povedať: „Zmena je vždy pozitívna.“ Prijala som toto vyjadrenie za svoje a to mi pomáha udržiavať veci v správnej perspektíve, a to aj v čase krízy.



Shefki Idrizi

Bývalá juhoslovanská republika
Macedónsko

Názov spoločnosti

Renova

Obchodný sektor

produkty pre stavebný priemysel

Rok založenia podniku

1997

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 **40-50** 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.renova.com.mk

E-mailová adresa

info@renova.com.mk

Poštová adresa

s. Dzepciste
1200 Tetovo



„Nič nie je nedosiahnutelné.“

Renova vyrába omietky, nátery a laky výnimočnej kvality. Všetky produkty sú vyrobené na prírodnej báze, sú ekologické a neobsahujú chemikálie, ktoré by znečisťovali životné prostredie. Tieto produkty prispievajú aj k úspore energie a sú odolné i voči najextrémnejším klimatickým podmienkam.

Ako základ na výrobu mnohých produktov používa spoločnosť vápenec z neďalekého vrchu Sharr. Vápenec z tejto skaly sa používal na výstavbu a maľbu stien už od staroveku a vyznačuje sa mimoriadnou belosťou v porovnaní s inými druhmi vápenca v tejto oblasti.

Renova neinvestuje len do svojich fabriek, ale aj do budúcnosti obyvateľstva. V roku 2005 firma založila nadáciu, ktorá udelila štipendium 94 univerzitným študentom a 65 stredoškolským študentom.

Človek alebo udalosť, ktorá ma inšpirovala pustiť sa do môjho podnikania...

Po rokoch práce vo Švajčiarsku som sa rozhodol začať sám podnikáť. Rodičia nechceli, aby som ďalej zostával vo Švajčiarsku, a tak som sa vďaka nim napokon rozhodol koncom roka 1991 vrátiť domov a začať podnikáť v mojej rodnej krajine.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

... podnikatelia s kvalitnými podnikateľskými nápadi sú v podstate podnecovateľmi celkového rozvoja spoločnosti.

Moja rada pre tých, ktorí uvažujú o začatí vlastného podnikania, znie...

... majú byť odhodlaní a veriť vo svoje ciele, lebo úrady im do cesty postavajú mnoho prekážok. Vytrvalým úsilím však svoje ciele dosiahnu.

Čo by ste označili za najlepšiu prípravu pre ľudí, ktorí sa chcú stať podnikateľmi?

Najlepším učiteľom je prax – najmä pri podstupovaní rizika a jasnom vytyčovaní cieľov. Podnikatelia, ktorí chcú dosahovať svoje ciele, by mali mať jasnú víziu.



Umut Karakaş

Nemecko

Názov spoločnosti

DATA 4U – Marketing and Media Research Institute

Obchodný sektor

Marketing / Výskum / Komunikácia

Rok založenia podniku

1997

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.data4u-online.de

E-mailová adresa

u.karakas@data4u-online.de

Poštová adresa

Schwedter Str. 1
10119 Berlin



„Neúspechy považujem za príležitosti, nie za porážku.“

Umut Karakaş je dcérou robotníckej tureckej rodiny, ktorá sa prisťahovala do Nemecka. Najprv začala pracovať v Data4u ako výskumná asistentka, aby si privyrobita počas štúdia na univerzite. Byť ženou z etnickej menšiny v sektore, v ktorom prevládajú muži, znamenalo, že jej postup v spoločnosti nebol ľahký. Napriek tomu dnes vlastní 50 percent spoločnosti a je jednou z jej riaditeľov.

Od roku 1991 poskytuje Inštitút pre marketing a mediálny výskum Data4u podnikom odborné znalosti a pomoc, ktorú potrebujú, aby získali konkurenčnú výhodu. Prostredníctvom tímu špecializovaných a rôznorodých odborníkov spája Data4u firmy v Nemecku s trhmi v Turecku a naopak. Služby, ktoré Data4u poskytuje podnikom, sú jedinečné, keďže táto spoločnosť disponuje informáciami, ktoré potrebujú podniky na to, aby mohli preniknúť na cieľové trhy medzi etnickými menšinami v celej Európe a Turecku.

Aká špecifická vlastnosť odlišuje vašu prácu od konkurencie?

Data4u je jediný inštitút prieskumu trhu a verejnej mienky v Európe, ktorý sa sústreďuje na trhy etnických menšín (najmä turecké, ruské a poľské). Práca Data4u stavia mosty medzi kultúrami, krajinami a zákazníkmi.

Čoho ste sa najviac obávali, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Moje podnikanie vznikalo s veľkou dávkou opatrnosti i s veľkou víziou. Práca s etnickými menšinami nám umožnila nájsť si správne miesto na trhu.

Moja rada pre tých, ktorí uvažujú o začatí vlastného podnikania, znie...

Dosiahnutie úspechu v podnikaní je ako menu s množstvom ingrediencií: kreativnosť, úsilie, zábava, vedomosti a odvaha veriť vo vlastné idey.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...radosť, ktorú pociťujem pri práci, a sloboda rozhodovať sa podľa seba.



Audrius Kavolis

Litva

Názov spoločnosti

A. Kavolis Súkromný podnik

Obchodný sektor

Spracovanie dreva

Rok založenia podniku

1991

Podporný program MSP

Štrukturálne fondy EÚ

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 **40-50** 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 **50-100** 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.drozle.lt

E-mailová adresa

kavolis@zebra.lt

Poštová adresa

A. Kavolio IJ, Daržinių k.
28420 Utenos raj.





„Ak sa odvážiš o niečom snívať, znamená to, že si schopný to uskutočniť.“

Audrius Kavolis vyrábala a vyvážal nábytok, až kým v roku 2009 neprišiel o objednávky v dôsledku finančnej krízy. Rozhodol sa poobzerať po novom trhu, a tak sa dostal k návrhu nového štýlu králikárni, ktoré sú lepšie ako bežné králikárne používané v Európe. Tieto králikárne umožňujú chovať králiky v priestrannejšom, humánnejšom a hygienickejšom prostredí. Majú energeticky úsporný vykurovací systém pre severnú klímu, ktorý podporuje rýchlejšiu rast mláďat, a tak je produkcia králičieho mäsa pre chovateľov, ktorí používajú tieto králikárne, výhodným podnikaním.

Spoločnosť prispieva k udržateľnému rozvoju tým, že zamestnáva miestnych obyvateľov vo vidieckej oblasti, kde má svoje prevádzky, aj tým, že dodáva na trh miestne vyprodukované králičie mäso, ktoré je zdravšou alternatívou hovädzieho alebo bravčového mäsa z masovej produkcie ponúkaného v obchodoch.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikat' v tejto oblasti?

Keď získala Litva v roku 1990 nezávislosť, hospodárstvo skolabovalo. Musel som nájsť spôsob, ako prežiť, a začať podnikat' bolo riešením.

Čoho ste sa najviac obávali, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Najväčšie obavy som mal z investičného rizika spojeného s nákupom zariadení a priestorov pre nový podnik. Musel som investovať svoje celoživotné úspory, lebo v tom čase bol bankový systém dosť primitívny.

Využili ste pri rozvoji svojich produktov či služieb nejaké národné/regionálne podporné opatrenia/programy pre malé a stredné podniky?

V roku 2008 sa moja spoločnosť zapojila do miestnej iniciatívy v zamestnanosti s využitím štrukturálnych fondov EÚ spravovaných litovským úradom práce. Vďaka tomu pracuje 8 zamestnancov v bezpečnom, modernom prostredí v drevospracujúcom odvetví.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...úplná absencia jednotvárnosti. Stále sa máte čo učiť, čo vidieť a objavovať. Každý deň je iný.

Sedat Kiliç

Turecko

Názov spoločnosti

ALSE Makine Pet. Tur. Ins. Ltd. Sti.

Obchodný sektor

Systémy na úsporu plynu pre zváracie agregáty

Rok založenia podniku

2007

Podporný program MSP

Rozvojový program pre mladých podnikateľov
Organizácie pre rozvoj MSP v Turecku

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	--------------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	---------------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.alsemakine.com

E-mailová adresa

sedat@alsemakine.com

Poštová adresa

Cevat Dundar Caddesi 17/C
06370 Ostim-Yenimahalle
(Provincia Ankara)



„Budúcnosť vždy minulosť prekoná; žiadna inovácia nebude posledná!“

Keď bol Sedat Kiliç v druhom ročníku na Ekonomickej a technologickej univerzite TOBB v Ankare, založil firmu na distribúciu systému na úsporu plynu pre zvaracie agregáty, ktorý sám vyvinul. S podporou univerzity sa mu podarilo tento systém zdokonaľiť tak, že umožňuje až 90-percentnú úsporu plynu. Systém znižuje aj množstvo škodlivých plynov, ktoré pracovníci pri obsluhu zariadenia vdychujú, a chráni životné prostredie, lebo škodlivý plyn zastavuje.

Pozornosť médií, ktorej sa Sedatovi Kiliçovi dostalo za jeho vynález, vyvolala obrovský dopyt v medzinárodnom meradle. Jeho systém teraz využívajú také firmy, ako je FIAT, Hyundai, Mercedes, Renault, Aygaz, Beko a stovky ďalších spoločností so zvaračskými prevádzkami. Do roku 2009 sa tento systém rozšíril do viac ako 18 krajín v Európe, Amerike a Ázii.

S akými najväčšími prekážkami ste sa stretli, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Hlavnou prekážkou bol môj vek. Pretože som bol taký mladý, väčšina spoločností, ktoré som oslovil, nedôverovala ani mne, ani mojim nápadom.

Prečo je podnikateľstvo pre spoločnosť dôležité?

Technologický pokrok a pracovná sila sú v nepriamej úmere. Napríklad, zatiaľ čo v minulosti vyrábalo robot 100 robotníkov 1 mesiac, dnes sa dá vyrobiť za jeden deň bez jediného robotníka. Nárast nezamestnanosti, najmä medzi mladými ľuďmi, je hlavným ukazovateľom tejto situácie. Podnikatelia sú dôležití, lebo jednotlivci musia podporovať spoločnosť tým, že vytvárajú nové pracovné príležitosti v nových podnikoch, čím sa vyvažuje negatívny dopad technologického rozvoja.

Čo by ste poradili nádejnému podnikateľom?

Keď premýšľate, nebuďte skromní. Nevzdávajte sa nápadov, ktorým veríte. Nestrácajte amatérskeho ducha.

Čo by ste označili za najlepšiu prípravu pre ľudí, ktorí sa chcú stať podnikateľmi?

Motivácia a viera. Musíme si uvedomiť, že jediná vec, ktorú môžeme stratiť, je viera v seba samých.



Jacob Krogsgaard, Mikael Sloth, Thomas Luckmann, Jesper Boisen

Dánsko

Názov spoločnosti

H2 Logic

Obchodný sektor

Motory na palivové články a vodíkové čerpace stanice

Rok založenia podniku

2003

Podporný program MSP

Európske a národné podporné programy so zameraním predovšetkým na energetické technológie

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.h2logic.dk

E-mailová adresa

info@h2logic.dk

Poštová adresa

Industriparken 34 B
7400 Herning



„Nevidíme žiadne obmedzenia, len príležitosti!“

Od roku 2003 zastáva spoločnosť H2 Logic vedúce postavenie na svetovom trhu v oblasti systémovej a trhovej integrácie komplet-ných riešení hybnej sily vo forme vodíkových palivových článkov. Je to jedinečný výrobok, ktorý vyvinuli mladí inžinieri a ktorý rieši jeden z hlavných problémov súčasnosti a budúcnosti: vypúšťanie skleníkových plynov.

Základnou výhodou je, že systémy vodíkových palivových článkov dokážu poskytnúť nehučnú výkon hnacej sily bez emisií ako batérie a zároveň umožňujú podobný dojazd a krátky čas na natankovanie ako vozidlo so spaľovacím motorom na benzín.

Firma H2 Logic práve uzavrela partnerstvo zamerané na čisté technológie so spoločnosťou Shell s cieľom vybudovať infraštruktúru a čerpace stanice na tankovanie vodíka.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikat' v tejto oblasti?

Spoločnosť sme založili počas štúdia rozvoja podnikania v oblasti techniky na univerzite Aarhus University Herning v Dánsku. Obrovský úspech veterných turbín v Dánsku bol veľmi motivujúci a ďalším prirodzeným krokom bola pre nás orientácia na vodík.

Aká je špecifická vlastnosť, ktorou sa váš výrobok odlišuje od svojich konkurentov?

Celkove sú naše výrobky trvalo udržateľné a umožňujú budúcu nezávislosť od fosílnych palív. Keďže sme malá spoločnosť, zameriavame sa aj na veľmi efektívny vývoj a predaj našich výrobkov, pretože naše zdroje sú obmedzené. Poskytuje nám to cenovú výhodu v porovnaní s väčšími spoločnosťami, ktoré môžu byť menej efektívne.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...sloboda a tiež to, že prácu v skutočnosti nevnímame ako prácu. Je to ako tráviť čas tým, čo má človek rád.

Moja rada pre tých, ktorí uvažujú o začatí vlastného podnikania, znie...

Mali by ste začať snívať o tom, aký typ podniku by ste chceli vytvoriť. Sny sú najlepšou pohonnou látkou, ktorú môžete získať.



Eugeniu Lisnic

Rumunsko

Názov spoločnosti

SC JirmaN Engineering SRL

Obchodný sektor

Stavebníctvo, obnoviteľné zdroje energie

Rok založenia podniku

2007

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.woodengine.ro

E-mailová adresa

Lisnic_eugeniu@yahoo.com;
james@woodengine.com

Poštová adresa

Victory Avenue 3, no. 39, ap. 40
500222 Brašov



„Naozaj dobrá ľudská bytosť je tá, ktorá by mohla byť zlá, ale nie je.“ (Nicolae Iorga)

Keď Eugeniu Lisnic založil spoločnosť, ktorá bola zameraná na výstavbu drevených domov, bol vyzbrojený diplomom stavebného inžiniera (z Technickej univerzity Gheorghe Asachi v Iasi) a magisterským diplomom v oblasti obnoviteľných zdrojov energie a environmentálneho manažmentu (z Transylvánskej univerzity v Brašove), avšak ešte stále študoval. Mal len jedného zamestnanca na čiastočný úväzok – sekretárku a keďže nemal ani vlastnú kanceláriu, s prvými klientmi sa stretával v reštauráciách.

Prínosy domov s drevenou konštrukciou sa netýkajú len estetiky. Množstvo tepelnej energie, ktorá sa spotrebuje v drevených domoch je výrazne menšie než pri tehlových či betónových domoch. Použitie materiály sú obnoviteľné a pri celom procese výstavby sa neprodukuje žiaden toxický odpad. Postavenie domu s drevenou konštrukciou si okrem toho vyžaduje menej času a peňazí. Cieľom Eugeniu Lisnic je postaviť budovu, ktorá bude využívať výlučne obnoviteľné zdroje energie.

Čoho ste sa najviac obávali, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Môj vek. Myslel som si, že ľudia mi nebudú veriť, lebo som taký mladý.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Nedávna ekonomická kríza ovplyvnila môj podnik, ale nie moju stratégiu. Mojou stratégiou je ísť vpred napriek akýmkoľvek problémom a riešiť ich.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Snažiť sa čo najviac naučiť od skúsenejších podnikateľov.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...uviesť svoje myšlienky do života, páčiť sa zamestnancom a byť spokojný s rastom môjho podniku.



Magdalena Lubińska

Poľsko

Názov spoločnosti

Moho Design Co. Ltd

Obchodný sektor

Dizajn interiérov

Rok založenia podniku

2004

Podporný program MSP

Európsky fond regionálneho rozvoja (Regionálny operačný program 2007-2013 pre Sliezske)

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.mohodesign.com

E-mailová adresa

magda@mohodesign.com

Poštová adresa

ul. 3-go Maja 24/7
40-095 Katowice



„Jediné obmedzenie je vo vašej myslí.“

Magdalena Lubińska sa mala stať právničkou. No jej vášeň pre dizajn ju nakoniec priviedla k tomu, že odišla z univerzity, keď študovala štvrtý ročník, aby si mohla založiť vlastnú spoločnosť. Rohože a koberce, ktoré vyrába firma Moho Design na objednávku, sú z vlny z Nového Zélandu a sú tkané tradičnou poľskou metódou. Plstená tkanina je vysoko trvanlivý materiál, ktorý si uchováva pružnosť oveľa dlhšie ako iné tradičné materiály. Vlákna absorbujú veľmi málo prachu a sú odolné voči deformácii. Moho Design dokáže vyrobiť tkaný plstený produkt presne podľa požiadaviek klienta na hrúbku, hustotu, farbu, veľkosť a zmes materiálov.

Spoločnosť má zastúpenie vo Veľkej Británii, Poľsku, Nórsku, Nemecku, Rakúsku a v USA. Jej jedinečná práca bola korunovaná úspechom v roku 2006, keď jej bola udelená cena za dizajn **Wallpaper*** v kategórii Najlepšie Textílie.

Čo bolo pre vás najväčšou prekážkou alebo čoho ste sa najviac obávali, keď ste začínali budovať vlastnú firmu?

Pre akúkoľvek novú značku je ťažké sa presadiť, ale ešte ťažšie je to pre neznámu značku z Poľska, lebo naša krajina nie je tradičným centrom dizajnu.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Dopad krízy sme nepocítili. Dizajn je najdôležitejším prvkom obchodnej stratégie našej spoločnosti. Keďže firma Moho má jednotný prístup k dizajnu, nepotrebuje súťažiť s ostatnými ponúkajúcimi nižšiu cenu, ako to robia iné spoločnosti.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

Zohrávajú dôležitú úlohu v ekonomike, keďže ponúkajú nové technológie, riešenia a pracovné miesta.

Čo by ste poradili nádejným podnikateľom?

Riadte sa svojou intuíciou, chopte sa výziev, rozvíjajte svoje vášne a buďte odhodlaní za nimi ísť.



Sava Marinković

Srbsko

Názov spoločnosti

TeleSkin

Obchodný sektor

Lekárske zobrazovanie a diagnostika

Rok založenia podniku

2007

Podporný program MSP

Obchodno-technologický inkubátor – grant na inovácie (Ministerstvo vedy)

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

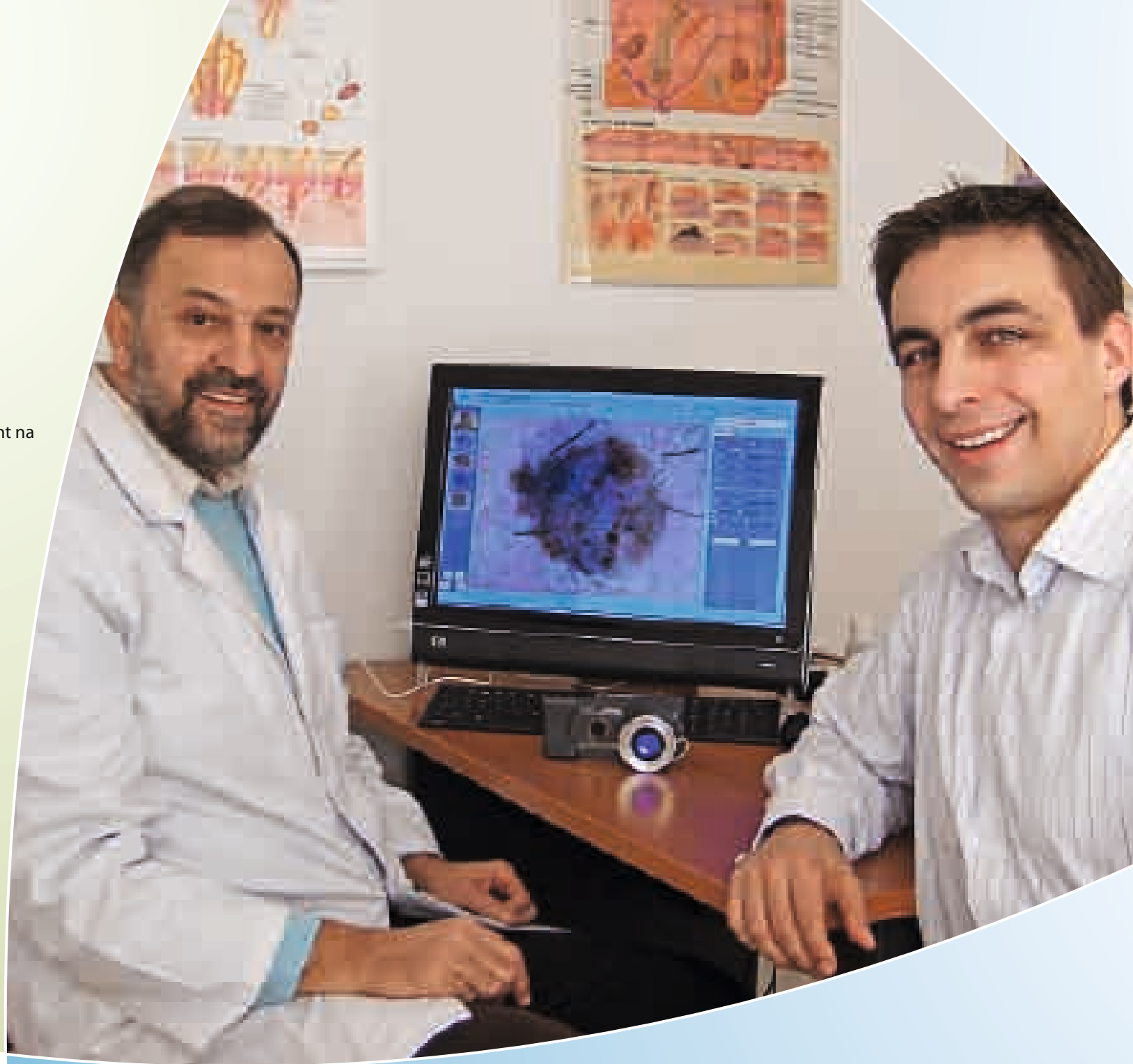
www.teleskin.org

E-mailová adresa

info@teleskin.org

Poštová adresa

Ruzveltova str. 1a
11000 Belehrad





„Ak sa každé ráno neprebúdzate s tým, že chcete zmeniť svet, potom si nájdite nejakú inú prácu.“

Teleskin využíva jednoduchý, finančne nenáročný postup, ktorý pomáha praktickým lekárom objaviť rakovinu kože a melanóm ešte v ranom štádiu. V tejto oblasti prebiehal na belehradských univerzitách sľubný výskum, ale následkom udalostí v nedávnej histórii tejto krajiny (sankcie, vojna, nepokoje) bolo ťažké premieňať vízie na skutočnosť.

Teleskin vyvinul v Srbsku tím výskumníkov, lekárov a popredných odborníkov na analýzu kože a vyhodnocovanie rakoviny. Je to úplne neinvazívny postup, ktorý je taký jednoduchý ako odfoťovanie kože digitálnym fotoaparátom. Teleskin je súčasťou projektu podporovaného ministerstvom vedy, ktorý sa uskutočňuje na siedmich klinikách v rôznych častiach Srbska s cieľom overiť tento systém. Teleskin predstavuje kombináciu podnikania a skúseností západného štýlu s miestnym srbským talentom.

Človekom, ktorý ma inšpiroval začať podnikáť v tejto oblasti...

...bol môj šéf a učiteľ, ktorý hovorieval: „Urob to, lebo ak to neurobíš, budeš si stále klásť otázku ‚Čo ak?‘“

Čo bolo pre vás najväčšou prekážkou alebo čoho ste sa najviac obávali, keď ste začínali budovať vlastnú firmu?

Rozhodnutie začať – znamenalo vzdať sa sľubnej kariéry vo firme, kde som pracoval, a pokúsiť sa realizovať víziu niečoho úplne nového. Bola to dlhá cesta k zháňaniu investičného kapitálu, niekedy plná pochybností, ale napokon sme boli zaplavení záujmom investorov, vďaka čomu sme sa naozaj rozbehli.

Využívali ste pri vývoji svojich produktov a služieb nejaké národné alebo regionálne podporné programy?

Áno, patrili sme do Obchodno-technologického inkubátora (www.bitf.rs) pre nové firmy v oblasti high-tech, ktorý je jedným z prvých svojho druhu v Srbsku. Dostali sme aj grant na inovácie od Ministerstva vedy Srbska na pomoc pri vývoji a overovaní našich výsledkov.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...vzrušenie spojené s víziou a možnosť pracovať v úžasnom tíme, ktorý môže premeniť túto víziu na skutočnosť.

Dr Barry McCleary

Írsko

Názov spoločnosti

Megazyme International

Obchodný sektor

Technológie

Rok založenia podniku

1988

Podporný program MSP

Dva granty prostredníctvom agentúry Enterprise Ireland

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.megazyme.com

E-mailová adresa

barry@megazyme.com

Poštová adresa

Bray Business Park
Southern Cross Road
Bray Co Wicklow



„Mám rád nezávislosť. Musím robiť vlastné rozhodnutia a vyrovnáť sa s ich následkami. Moja práca je mojím koníčkom.“

Megazyme International je globálnym lídrom vo výrobe a dodávkach vysoko kvalitných a inovačných testovacích technológií pre obilniny, potraviny, krmivá, fermentáciu, mliekarenstvo a vinárstvo. Spoločnosť Megazyme vytvorila nové štandardy v testovacích technológiách a teraz dodáva komplexný sortiment, ktorý tvorí vyše 70 diagnostických testovacích súprav a vyše 300 ďalších činidiel a substrátov. Významní výrobcovia enzýmov sa obracajú na firmu Megazyme so žiadosťou o činidlá s cieľom štandardizovať svoje komerčné produkty a objavovať enzýmy.

Barry McCleary začal podnikáť v roku 1988 v garáži svojho rodinného domu. Dnes ako generálny a technický riaditeľ firmy Megazyme predstavuje konkurenciu pre medzinárodné spoločnosti a vyváža až 97 % produktov. Firma Megazyme International bola označená za „inovátora roka“ a Združenie malých firiem jej udelilo národnú cenu pre malé podniky za rok 2009.

Čoho ste sa najviac obávali, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Keď som odišiel z istej pozície, ktorú som mal ako hlavný výskumný vedecký pracovník v štátnej inštitúcii, mal som určité obavy. No vedel som, že usilovná práca, zopár dobrých nápadov a zameranie na vývoj produktov, ktoré zákazníci naozaj potrebujú, povedú k úspechu.

Využívali ste pri vývoji svojich produktov a služieb nejaké národné alebo regionálne podporné programy?

Za posledných sedem rokov sme mali to šťastie, že sme získali dva granty prostredníctvom agentúry Enterprise Ireland. Prvý bol určený na inováciu výskumných technológií a podporoval rozvoj a rozbeh divízie molekulárnej biológie v našej spoločnosti. Druhý grant bol grant v rámci národného vývojového programu, ktorý umožnil firme Megazyme rozšíriť možnosti v oblasti molekulárnej biológie.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Minimalizujte možnosť vzniku krízy spočítaním rizík. Zostaňte pokojní. Analyzujte situáciu: vždy existuje nejaké riešenie. Buďte čestní.

Moja rada pre tých, ktorí uvažujú o začatí vlastného podnikania, znie...

Majte obchodný plán. Zamerajte sa na tok peňazí. Obmedzte úvery. Buďte pripravení usilovne pracovať. Buďte ochotní riskovať – a užívajte si to.



Gerrino Mulder, Mike Broers

Holandsko

Názov spoločnosti

Atalanta Sports

Obchodný sektor

Organizačné a konzultačné služby v oblasti športu, zdravia a aktívneho oddychu

Rok založenia podniku

2006

Podporný program MSP

Čiastočne (asi 30 – 40 % celkových príjmov) financované z miestnych a regionálnych dotácií

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.atalantasports.nl

E-mailová adresa

gerrino@atalantasports.nl

Poštová adresa

Lage Kanaaldijk 112d 9
6212 NA Maastricht



„Nebo sa začína na zemi.“

Tak ako Jamie Oliver propaguje zdravú stravu ako neoddeliteľnú súčasť zdravej spoločnosti, Gerrino Mulder a Mike Broers propagujú telesné cvičenie. Cieľom spoločnosti Atalanta Sports je podnieť obyvateľov Maastrichtu cvičiť, a tak potláčať obezitu a ďalšie ochorenia súvisiace so sedavým spôsobom života. Snažia sa organizovať podujatia, ktoré sú zábavné a prístupné a do ktorých sa ľudia radi zapoja.

Začali vo vlastnom regióne tým, že koordinovali tvorcov politik, firmy a ďalšie zainteresované subjekty z rôznych oblastí s cieľom zabezpečiť štruktúrované a dlhodobé investície do veľkých komunitných projektov, ktoré sú viac ako len dobrými predsavzatiami. Atalanta Sports chce dosiahnuť svoj cieľ spôsobom odzrkadľujúcim spoločenskú zodpovednosť: jej predstavitelia sú presvedčení, že šport musí byť finančne dostupný pre všetkých, a preto sa zameriavajú na nižšie spoločensko-ekonomické skupiny a na prisťahovalcov.

Aká je špecifická vlastnosť, ktorou sa váš výrobok a služby odlišujú od svojich konkurentov?

Nepochybne je to etický rozmer. V našich srdciach chceme naozaj ľuďom štruktúrovaným spôsobom pomáhať, aby sa stali aktívnymi a zdravými, a tak sa mohli viac tešiť zo života. A pre dosiahnutie tohto cieľa sme ochotní nenormálne tvrdo pracovať.

Čo bolo pre vás najväčšou prekážkou alebo čoho ste sa najviac obávali, keď ste začínali budovať vlastnú firmu?

Veľa ľudí spochybňuje čisté a dobré pohnútky podnikateľov. Dlhú dobu som s tým zápasil. Teraz je to už za mnou: som hrdý na to, kto som a čo robím.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

Sme odvážni! Situácie, ktoré iných odstrašujú alebo deprimujú, považujeme za výzvu.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Verte si. Kríza je veľmi dobrým zdrojom tvorivosti.



Lorenzo Mulè Stagno

Malta

Názov spoločnosti

Business Marketing Services Ltd (BMS)/
Allied Consultants Ltd (AC)

Obchodný sektor

Reklama a dizajn (BMS); prieskum trhu, školenia
o manažmente, obchodné poradenstvo, projekty
financované z prostriedkov EÚ (AC)

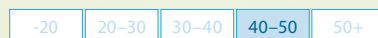
Rok založenia podniku

1991

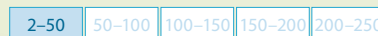
Podporný program MSP

Štrukturálne fondy EÚ

Vekové rozpätie



Počet zamestnancov v roku 2009



Internetová stránka spoločnosti

www.bms.com.mt;
www.alliedconsultants.com.mt

E-mailová adresa

lms@bms.com.mt

Poštová adresa

Teomangeo, Triq tal-Hriereb
1671 Msida



„Ste tým, čo zo seba urobíte.“

Lorenzo Mulè Stagno najskôr pôsobil ako učiteľ matematiky na štátnych stredných školách, no dnes je riaditeľom komunikačnej firmy Business Marketing Services (BMS).

Po tom, ako žil začiatkom 90. rokov 20. storočia asi rok v Nemecku, sa vrátil na Maltu, kde spolu s niekoľkými priateľmi založil vydavateľskú a reklamnú agentúru. Po necelých desiatich rokoch vytvorila jeho spoločnosť strategické spojenectvo s firmou Allied Consultants (AC) zameranou na obchodné poradenstvo a prieskum trhu. BMS je teraz úspešnou špecializovanou komunikačnou firmou, ktorá uplatňuje marketingovú teóriu aj vlastné know-how pre trh.

Medzi Lorenzove podnikateľské skúsenosti patrí vybudovanie oddelenia pre školenia o manažmente v rámci spoločnosti AC a zriadenie obchodnej fakulty na Malte. Keďže v duši je stále učiteľom, svoje akademické aj praktické poznatky využíva v prednáškach pre nádejných podnikateľov a začínajúce firmy, pri ktorých vychádza z reálneho života.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikáť v tejto oblasti?

V roku 1990 som opustil zabezpečený život na Malte a presťahoval som sa do veľkého mesta v Nemecku. Toto dobrodružstvo trvalo rok, ale veľa som sa za ten čas naučil: nebrať veci ako samozrejmé, považovať za normálne, že niečo necháte tak alebo že niečo nevyjde, nevzdávať sa pri prvej prekážke a byť aktívny.

Využívali ste pri vývoji svojich produktov a služieb nejaké národné alebo regionálne podporné programy?

Ako presvedčení zástancovia konzultácií sme získali bezplatné konzultácie cez Európsky sociálny fond (ESF) pre naše reklamné a vydavateľské oddelenia. Okrem toho sme v procese podávania žiadosti o granty z Európskeho fondu pre regionálny rozvoj (ERDF) na vytvorenie portálu pre e-business pre naše školenia v oblasti obchodu a manažmentu, ako aj pre naše oddelenia prieskumu trhu a obchodného poradenstva.

Ako prekonať prípadnú krízu:

Nepodľahnite panike, udržujte svoj mozog v činnosti, buďte tvoriví a snažte sa nájsť príležitosti aj v kríze.

Čo by ste poradili nádejným podnikateľom?

Potrebujete rovnakú dávku nadšenia a rozumu. Nebojte sa neúspechu a vrhnite sa do toho.



Kolbrún Eydís Ottósdóttir

Island

Názov spoločnosti

Nox Medical

Obchodný sektor

Zdravotnícka technológia

Rok založenia podniku

2006

Podporný program MSP

2006-2008: Vládny grant na prácu na pediatrických diagnostických riešeniach spánkových porúch

2006-2009: Miesto v Inovačnom centre na Islande

2009: Ďalšie vládne granty na rozvoj marketingu a vedľajších produktov

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.noxmedical.com

E-mailová adresa

keo@noxmedical.com

Poštová adresa

Kim Medical Park Vatnagardar 18
104 Reykjavik





„Bude to ťažké a bude si to vyžadovať veľa práce a zanietenia, ale ak je to váš sen ... nevzdávajte sa ho!“

Spoločnosť Nox Medical založila v roku 2006 na Islande skupina inžinierov, lekárske odborníkov a investorov s rozsiahlymi skúsenosťami v oblasti diagnostiky spánkových porúch. Poslaním spoločnosti je vyvinúť novú generáciu diagnostických systémov pre oblasť porúch spánku založenú na najnovších výtobytkoch v oblasti elektroniky, bezdrôtovej technológie a softvérovej architektúry. Inovácie spoločnosti Nox Medical, ktoré prinášajú pokrokovejšiu diagnostiku porúch spánku, prispievajú k lepšiemu zdraviu obyvateľstva tým, že zjednodušujú, zefektívňujú a spríjemňujú diagnostiku porúch dýchania počas spánku u všetkých typov pacientov, najmä u detí.

Tím ľudí v tejto spoločnosti predtým pracoval pre inú firmu, ale keď sa tá presťahovala do inej krajiny, zostali bez práce. Vtedy sa rozhodli založiť si vlastnú spoločnosť, ktorej poslanie asi najlepšie vystihujú slová: „Spánok pre všetkých.“

To, čo ma podnietilo zriadiť si vlastnú firmu...

...keď spoločnosť, pre ktorú som pracovala už desaťročie, prestala pôsobiť na Islande. Považovala som to za príležitosť a výzvu začať podnikáť na základe vlastných schopností a vízií.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...príležitosť zlepšiť kvalitu života aspoň niektorým z miliónov ľudí, ktorí trpia poruchami spánku.

Čo by ste označili za najlepšiu prípravu pre ľudí, ktorí sa chcú stať podnikateľmi?

Majte jasný cieľ, dobrý podnikateľský plán a dobrý prehľad o situácii na trhu a naučte sa, ako riadiť svoj podnik.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

...zasievajú semená budúcnosti.

Miguel Pina Martins

Portugalsko

Názov spoločnosti

Science4you

Obchodný sektor

Výroba vedeckých hračiek a organizácia animácií

Rok založenia podniku

2008

Podporný program MSP

FINICIA (štartovací program pod vedením IAPMEI – Portugalský inštitút pre MSP a inovácie)

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.science4you.pt;
www.science4you.es

E-mailová adresa

info@science4you.pt

Poštová adresa

Edifício ICAT – Faculdade de Ciências
da Universidade de Lisabon
1749-016 Campo Grande (Lisbon)



„Človek je tím, čo sám zo seba urobí.“

Science4you je úspešným obchodným projektom medzi štátnou univerzitou a podnikateľmi, ktorá kombinuje spoločenskú zodpovednosť s podnikateľskými cieľmi. Vznikla ako iniciatíva Lisabonskej univerzity s cieľom pritiahnúť deti k vede prostredníctvom vývoja vedeckých hračiek. Tak sa vytvorilo partnerstvo s obchodnou školou ISCTE (Lisabonský univerzitný inštitút) a skupina študentov navrhla vytvoriť z navrhovaných činností a produktov podnik.

Hračky a aktivity, ktoré ponúka Science4You, sú inovatívne, náučné a tešia sa veľkej obľube u rodičov, učiteľov aj detí. Partneri projektu veria, že tieto produkty vychovávajú nových vedcov a podnikateľov v oblasti technológií. Všetkých deväť zamestnancov, ktorí v súčasnosti pracujú v Science4You, má menej ako 30 rokov a predseda predstavenstva má 25 rokov.

Využili ste pri rozvoji svojich produktov či služieb nejaké národné/regionálne podporné opatrenia/programy pre malé a stredné podniky?

Asi desiatka finančných partnerov (spomedzi študentov z oboch škôl a niektorých učiteľov) spojila svoje sily na uskutočnenie tohto projektu a konečný impulz dostali v štartovacom programe s názvom FINICIA pod vedením IAPMEI, ktorý podporuje kapitálové operácie najmenších podnikov.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

...prispievajú k dôležitým hodnotám v spoločnosti – hodnotám, ktoré vytvárajú prácu, a hodnotám, ktoré vytvárajú lepší svet.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Science4you začala s predajom produktov uprostred krízy, takže my vieme len to, ako prospievať počas krízy.

Čo by ste poradili nádejnému podnikateľom?

Napriek ťažkostiam nikdy nestrácajte odvahu, nádej a túžbu uspieť.



Nataša Ratej

Slovinsko

Název spoločnosti

Rima LLC

Obchodný sektor

Stavebníctvo, prefabrikované domy

Rok založenia podniku

1990

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.rima.si

E-mailová adresa

natasa.ratej@rima.si

Poštová adresa

Cesta 30.avgusta 4
1260 Ljubljana Polje



„Budte k sebe poctiví.“

Spoločnosť RIMA LLC ponúka kvalitné prefabrikované domy prispôbené túžbam zákazníka. RIMA bola založená v 90. rokoch 20. storočia a ako jedna z prvých spoločností v Slovinsku používala prefabrikáty na stavbu domov – so zníženými stropmi a prefabrikovanými stenami. Napokon RIMA začala ponúkať kompletný sortiment služieb v oblasti stavebníctva.

Vďaka inováciám dosiahla spoločnosť v Slovinsku výrazný úspech. Jedným príkladom sú mobilné domy RIMA – sú to mobilné jednotky vhodné tak pre rekreačné, ako aj pre obchodné účely. Ďalšou inováciou je Flexsys, čo je systém prefabrikovaných priestorov, ktoré sa dajú postaviť a rozširovať podľa meniacich sa potrieb majiteľa.

RIMA LLC sa aj naďalej snaží vyvíjať nové produkty na základe reálnych potrieb zákazníkov.

Človek alebo udalosť, ktorá ma inšpirovala pustiť sa do môjho podnikania...

V roku 1990 sme začali spolu s manželom podnikáť, lebo sme túžili mať vlastnú firmu a byť úspešní. Po manželovej smrti v roku 2004 som firmu prebrala ja.

Čoho ste sa najviac obávali, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Spočiatku sme sa obávali, že nebude dosť práce. Potom, že sa nedokážem presadiť v odvetví, kde dominujú muži, a že budem musieť pracovať s neetickými partnermi.

Čo by ste poradili nádejnému podnikateľom?

Budte vytrvalí, dávajte si realistické ciele a plňte ich pomocou plánu.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Budte kritickí k vlastnému podniku a budte pripravení robiť náročné rozhodnutia, aby ste udržali firmu v dobrom stave. Rýchlo sa prispôbujte novým okolnostiam.



Tzony Siegal

Izrael

Názov spoločnosti

Non Linear Technology

Obchodný sektor

Lekárske prístroje

Rok založenia podniku

2006

Podporný program MSP

Izraelský program technologických inkubátorov

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.nonlinear-tech.com

E-mailová adresa

tzony.s@nlt.co.il

Poštová adresa

6 Yoni Netanyahu Street
60376 Or Yehuda



„Robme veci jednoducho.“

Nelineárna technológia (NLT) umožňuje použiť naozaj minimálne invazívny prístup pri liečbe rôznych degeneratívnych ochorení bedrovej chrbtice. Ich jedinečný dizajn umožňuje zaviesť rôzne nástroje a implantáty na postihnuté miesta a manévrovať nimi v tele pacienta.

NLT je vynikajúcim príkladom motivačnej úlohy, ktorú na trhu zohrávajú technologickí inovátori. Na začiatku bol iba nápad jedného lekára a jedného podnikateľa, ktorí zostavili tím odborníkov, vybudovali spoločnosť a vytvorili súbor produktov, ktoré technologicky stoja na čele svetového priemyslu s lekáorskými prístrojmi.

Používate pri vývoji vašich produktov a služieb nejaké národné alebo regionálne podporné programy?

Izraelský program technologických inkubátorov.

Čo by ste označili za najlepšiu prípravu pre ľudí, ktorí sa chcú stať podnikateľmi?

Naučte sa, ako svoje nápady dobre predať na trhu a zveriť ich správnym investorom.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...vzrušenie, ktoré ponúka výskum a vývoj vo všetkých štádiách.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

...predbehli svoju dobu a ak budú úspešní, prinesú zmeny, ktoré povedú k spoločenským i finančným zlepšeniam.



Guy Stamet

Luxembursko

Názov spoločnosti

AirFlowControl SA

Obchodný sektor

Ekotechnológie

Rok založenia podniku

2006

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.afc.lu

E-mailová adresa

guy.stamet@afc.lu

Poštová adresa

2A, rue de l'École
4394 Pontpierre



„Kríza je len situácia, nie koniec!“

AirFlowControl je systém úspory tepelnej energie založený na riadení otvorov na vetranie a odvádzanie dymu, ktorými sú povinne vybavené výtahové šachty. Medzi výhody tohto systému patria úspory vykurovacích nákladov a znižovanie emisií CO₂. Sú s ním spojené aj pozitívne účinky na komfort, čistotu a lepšiu kvalitu vzduchu v miestnostiach susediacich s výtahom.

Investičné náklady na jednu výtahovú šachtu predstavujú 2 500 eur a priemerná návratnosť investície je menej ako dva roky. Praktické skúšky preukázali, že ročné úspory môžu presiahnuť 5 000 eur na jednu výtahovú šachtu v závislosti od rozmerov šachty a architektúry budovy. Podľa predpokladov sa v roku 2010 predá 5 000 až 10 000 jednotiek.

Človek alebo udalosť, ktorá ma inšpirovala pustiť sa do môjho podnikania...

Bol som hrdý na to, že som pracoval pre medzinárodnú spoločnosť, ale v roku 2004 som mal prvýkrát za svoju kariéru vážne nehody s generálnym riaditeľom o etických hodnotách. Našťastie som sa zúčastnil školenia na tému „Rozhodni za seba – kým za teba nerozhodnú iní“. Odišiel som domov – a rozhodol som!

Využívali ste pri vývoji svojich produktov a služieb nejaké národné alebo regionálne podporné programy?

Spočiatku sme sa obávali komukoľvek ukázať náš podnikateľský nápad, lebo sme mali obavy, aby niekto náš model neskopíroval. To bola chyba. Náš výskum a vývoj mohol byť efektívnejší a úspornejší, keby sme sa snažili získať oficiálnu podporu z existujúcich programov, ktoré spravidla riadia skúsení a ochotní odborníci!

Čo by ste poradili nádejným podnikateľom?

Dobrý podnikateľský nápad môže byť podnetom na začatie podnikania. Avšak kľúčom k trvale prosperujúcemu a rentabilnému podniku je pokora, stála sebareflexia a schopnosť generálneho riaditeľa venovať sa zamestnancom a pomáhať im!

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Stretnúť sa s krízou hneď po začatí podnikania nebolo najpríjemnejšie. Presadzovali sme našu strategickú orientáciu na služby a produkty, ktoré sú ešte silnejšie prepojené na úsporu energie. A tak sa ďalšie tri nedávno vytvorené spoločnosti zrodili vďaka príležitostiam, ktoré ponúkla kríza.



Heini Staudinger

Rakúsko

Názov spoločnosti

GEA

Obchodný sektor

Obuv a nábytok

Rok založenia podniku

1980

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.gea.at

E-mailová adresa

heini@gea.at

Poštová adresa

Niederschremserstraße 4
3943 Schrems



„Už ste to niekedy skúšali a neuspeli ste? Nevadí. Skúste to znova, neuspejte znova, ale neuspejte lepšie.“ (Samuel Beckett)

Firma bola založená v čase, keď bol v Európe sektor obuvi už v kríze. Za posledných desať rokov sa spoločnosti podarilo rásť každý rok – z 12 zamestnancov na začiatku na súčasných 120. Bolo to možné vďaka férovej spolupráci, autentickému marketingu a vybudovaniu vlastných firemných distribučných kanálov, t. j. zriadeniu obchodov s obuvou v niekoľkých väčších mestách. Táto spoločnosť venuje osobitnú pozornosť potrebám zákazníkov a ponúka plne flexibilné služby (napr. topánky vhodné pre špeciálnych zákazníkov). Tým si GEA vybudovala reputáciu spoločnosti predávajúcej výrobky vysokej kvality, získala dôveru zákazníkov vo svoju filozofiu a uznanie za snahu prispieť k pozdvihnutiu waldviertelského regiónu.

Okrem hlavného predmetu podnikania sa Heini Staudinger snaží o preniknutie do oblasti ochrany životného prostredia zriadením výrobného komplexu využívajúceho na 100 % len slnečnú energiu (100 kW). Podnik je financovaný podielovým kapitálom zákazníkov; spája sociálnu zodpovednosť so spravodlivou mzdou pre svojich zamestnancov a s iniciatívou pre nemocnice v Afrike (na ktoré sa mu podarilo vyzbierať 500 000 eur).

Čoho ste sa najviac obávali, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Bola som naivná. Bola som proste presvedčená, že to pôjde. Neobávala som sa vôbec ničoho.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Od vypuknutia krízy naša firma v skutočnosti o 30 % narástla. Máme stále rovnakú stratégiu. No od vypuknutia krízy čoraz menej ľudí dôveruje globálnej ekonomike – nášmu posolstvu rozumejú čoraz lepšie a páči sa im stále viac.

Prečo sú podnikatelia pre spoločnosť dôležití?

Podnikatelia sú dôležití pre spoločnosť len dovedy, kým zostávajú ľuďmi. Ak nimi nezostanú, potom môžete vidieť neludzské výsledky.

Čo by ste poradili nádejným podnikateľom?

Buďte si vedomí svojich schopností. Ešte dôležitejšie je vedieť, KTO ste.



Kath Sutherland

Spojené kráľovstvo

Názov spoločnosti

START (Ability)

Obchodný sektor

Poskytovanie služieb

Rok založenia podniku

1999

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 **40-50** 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.startability.org.uk

E-mailová adresa

start.ability@ntlworld.com

Poštová adresa

21 Shrewsbury Road, Heaton, Bolton
Lancashire BL1 4NW



„Každý z nás je ako anjel, ktorý má len jedno krídlo. Lietat' môžeme len vtedy, keď sa navzájom objímeme.“ (Luciano de Crescenzo)

Spoločnosť START (Ability) umožňuje jednotlivcom, ktorí boli sociálne vylúčení, získať prístup k verejným službám, zamestnaniu, zariadeniam na trávenie voľného času a v niektorých prípadoch, začať podnikat'. Táto spoločnosť pomáha takýmto ľuďom robiť informované rozhodnutia tým, že im adekvátnou formou poskytuje dostupné informácie a poradenstvo.

Zakladateľka spoločnosti START (Ability) Kath Sutherland veľmi dobre pozná problémy, ktoré trápia postihnutých, lebo sama trpí zdravotným postihnutím. Spolupracuje s mnohými ďalšími organizáciami pri hľadaní praktických riešení často veľmi náročných problémov.

Medzi jej úspechy patrí aj ľahko čitateľná príručka s názvom „Začínate podnikat'? Praktická príručka pre zdravotne postihnutých a ich poradcov“, poskytovanie poradenstva pre podnikateľov ako aj školiacich materiálov a podpory pre zdravotne postihnutých, ktorí organizujú alebo riadia skupiny.

To, čo ma podnietilo zriadiť si vlastnú firmu...

...bol rozhovor s mojím úžasným manželom! Bedákala som nad tým, aké je nespravodlivé, že zdravotne postihnutí a tí, ktorí im poskytujú každodennú podporu, nedostávajú kvalitné služby a praktickú podporu. Povedal mi, nech idem a niečo s tým urobím!

Využili ste pri rozvoji svojich produktov či služieb nejaké národné/regionálne podporné opatrenia/programy pre malé a stredné podniky?

Požiadala som o radu Sieť pre zdravotne postihnutých podnikateľov, kde som získala neoceniteľné informácie o tom, ako môžem ako zdravotne postihnutá začať podnikat'. Povedali mi, ako môžem získať finančnú pomoc pre asistentku a na technické pomôcky, ktoré som potrebovala na prácu s počítačom.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

Mojou víziou je vedomie, že pokiaľ ide o štandardy alebo normy, ktorými sa riadi moja firma START (Ability), nemusím robiť kompromisy.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Nevzdávajte sa! Každé podnikanie prechádza ťažkými obdobiami. Úspech znamená nachádzať alternatívne spôsoby prekonania krízy.



Lotte Tisenkopfa-Iltnerē

Lotyšsko

Názov spoločnosti

MADARA Cosmetics Ltd.

Obchodný sektor

Kozmetika

Rok založenia podniku

2006

Podporný program MSP

Európsky sociálny fond (ESF)

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.madara-cosmetics.com

E-mailová adresa

info@madara-cosmetics.lv

Poštová adresa

2 Sampetera street
1046 Riga



„Robte veci s nadšením a prinesie to dobré výsledky.“

MADARA vyrába širokú paletu prípravkov prírodnej a organickej kozmetiky s použitím surovín z Lotyšska. Značka získala certifikát podľa medzinárodného štandardu ECOCERT, ktorý je prísnejší ako bežné predpisy týkajúce sa kozmetických prípravkov. Dodržiavanie tohto štandardu je zárukou, že sa naozaj uplatňuje rešpekt voči životnému prostrediu v celom výrobnom procese a že sa používajú prírodné látky najvyššej ekologickej kvality. Využíva sa energeticky úsporné výrobné zariadenie a aj balenie je šetrné k životnému prostrediu. Spoločnosť MADARA je považovaná za „najzelenší“ podnik v Lotyšsku.

Prípravky tejto spoločnosti sa len tri roky od uvedenia na trh predávajú v 23 krajinách celého sveta (nielen v krajinách EÚ, ale aj v Mexiku, Japonsku, Kórei, Hongkongu, Singapure, Malajzii, na Ukrajine atď.) A v roku 2010 plánuje Madara začať spoluprácu s USA, Ruskom a Čínou.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikat' v tejto oblasti?

Nadšenie pre prirodzený životný štýl a môj koníček, ktorým bola domáca výroba organickej kozmetiky, ma podnietili začať vyrábať kozmetiku MADARA.

Používate pri vývoji vašich produktov a služieb nejaké národné alebo regionálne podporné programy?

Áno, dostali sme malý grant z programu ESF, ktorý podporuje podnikateľky. To nám pomohlo kúpiť si nejaké laboratórne vybavenie potrebné na vývoj produktov.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Snažte sa zistiť, aké sú potreby trhu. Hovorte s ľuďmi a pozorne sledujte situáciu.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...byť tvorivým a pozitívnym človekom.



Igor Tjurin

Estónsko

Názov spoločnosti

Audes LLC

Obchodný sektor

Elektronické zariadenia

Rok založenia podniku

1992 (predchodca od 1935)

Podporný program MSP

Program EAS Estónsko na vývoj výrobkov

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.audes.ee

E-mailová adresa

audes@estpak.ee

Poštová adresa

Pae street 3a,
41533 Jõhvi





„Prvú polovicu svojho života pracujete pre dobré meno; druhú polovicu života pracuje dobré meno pre vás.“

Spoločnosť Audes LLC vyrába elektronické zariadenia vysokej kvality so zameraním na reproduktory všetkých tvarov a rozmerov. Spoločnosť sa nezameriava len na kvalitu; snaží sa zachytiť samotnú podstatu a význam zvuku a myšlienok, ktoré vyvoláva. Cieľom spoločnosti Audes je v skutočnosti opäť vytvoriť zvuky prírody a len na jedno počutie poskytnúť harmóniu života prostredníctvom rôznorodosti zvukov. Spoločnosť sa zameriava nielen na zdokonalenie zvuku, ale aj na zdokonalenie poslucháčov.

Hoci je to podľa noriem EÚ dosť malá spoločnosť, so 63 zamestnancami a s obratom 25 miliónov estónskych korún (približne 1,6 milióna EUR) v roku 2009 (predtým bol vyšší), našla si na vývoz mnoho „exotických“ trhov. Reprodukory predávajú napríklad v Bahrajne, Egypte, Ománe, Nórsku, Kuvajte, Rusku, Katare, Saudskej Arábii, Taiwane, Jemene, USA, na Ukrajine a vo väčšine krajín EÚ.

Udalosť, ktorá ma inšpirovala pustiť sa do môjho podnikania...

...bol pád Sovietskeho zväzu a vyhlásenie estónskej nezávislosti. Zároveň bol veľkou výzvou nedostatok vedomostí o tom, ako fungujú pravidlá predaja a marketingu v kapitalistickom systéme.

Aká je špecifická vlastnosť, ktorou sa váš výrobok a služby odlišujú od svojich konkurentov?

Ak má zákazník problém s kvalitou, opravíme to čo najrýchlejšie a urobíme to na vlastné náklady. Uprednostňujeme finančnú stratu pred stratou nášho dobrého mena.

Čo by ste povedali inému podnikateľovi, ktorý je konfrontovaný s krízou?

Mali by ste si veriť a posilniť to ešte väčším množstvom vytrvalej práce.

Čo by ste poradili tým, ktorí uvažujú o založení vlastnej firmy?

Mali by ste si uvedomiť, že len čo si založíte vlastnú firmu, budete mať najnemilosrdnejšieho zamestnávateľa – seba.

Silje Vallestad

Nórsko

Názov spoločnosti

Bipper Communication

Obchodný sektor

Mobilná komunikácia

Rok založenia podniku

2007

Podporný program MSP

Innovation Norway a program Inkubátor

Vekové rozpätie

-20	20-30	30-40	40-50	50+
-----	-------	-------	-------	-----

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50	50-100	100-150	150-200	200-250
------	--------	---------	---------	---------

Internetová stránka spoločnosti

www.bipper.com

E-mailová adresa

post@bipper.no

Poštová adresa

Thormøhlensgate 51
5006 Bergen



„Samozrejme, že to môžem urobiť!“

Keď si Silje Vallestad uvedomila, že jej malé deti začnú čoskoro používať mobilné telefóny, chcela sa dozvedieť, čo môže urobiť pre to, aby bolo ich používanie pre jej deti bezpečné. Nedostatok existujúcich možností ju podnietil založiť spoločnosť Bipper Communication vyvíjajúcu softvérové riešenia, vďaka ktorým sú mobilné telefóny bezpečnejšie a lepšie prispôsobené pre deti. Spoločnosť poskytuje svoje služby zamerané na rodičov prostredníctvom internetu. Pomocou on-line administratívneho portálu s jednoduchým ovládaním môžu rodičia pre svoje deti definovať a nastaviť obmedzenia pre používanie mobilných telefónov. Rodičia môžu telefóny vybaviť aj bezpečnostným alarmom a lokalizovať telefón (a svoje dieťa) pomocou on-line mapovania.

Okrem toho je spoločnosť Bipper Communication prostredníctvom svojej nadácie „Robme dobro“ ochotná angažovať, vyškoliť a vyzbrojiť deti a mladých ľudí tak, aby mohli aj oni prispieť k vytvoreniu bezpečnejšieho a lepšieho sveta.

Čo vás inšpirovalo k tomu, aby ste začali podnikáť v tejto oblasti?

Jedného dňa mi šesťročná dievča zo susedstva ukázalo svoj mobilný telefón. Šokovalo ma, že deti v takom veku používajú mobilné telefóny. Keď som si uvedomila, že aj moja dcéra bude chcieť čoskoro vlastný mobilný telefón, hľadala som riešenie, vďaka ktorému by ho mohla používať bezpečne. Keďže som však nenašla žiadne, ktoré by sa mi páčilo, musela som s ním prísť sama – a tak som založila Bipper!

Čo bolo pre vás najväčšou prekážkou alebo čoho ste sa najviac obávali, keď ste začínali budovať vlastnú firmu?

Keď som Bipper zakladala, nevedela som nič o technológiách ani o telekomunikáciách. Jediné, čo som mala, bola predstava produktu, ktorý som chcela pre svoju mladú rodinu a pre seba, ale nevedela som, či to bude možné realizovať. Začala som naozaj od piky a musela som sa ťažko prebijať dopredu. Vzdať sa istej a dobre platenej práce bolo ťažké, no svojmu projektu som sa musela venovať na 100 percent.

Využili ste pri rozvoji svojich produktov či služieb nejaké národné/regiónálne podporné opatrenia pre malé a stredné podniky?

Áno. Program Innovation Norway mi bol veľkou pomocou. Okrem toho bola naša spoločnosť umiestnená prvé dva roky v „inkubátore“, vďaka čomu sme mali k dispozícii veľkú sieť podpory a poradenské služby.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejakú vašu obchodnú stratégiu?

Nedávna recesia prinútila Bipper upustiť od kapitálovo intenzívneho rozvoja vlastného mobilného telefónu Bipper-Mobile a zamerať sa na vývoj inovatívneho softvérového riešenia. Táto zmena zamerania sa ukázala ako pozitívna, lebo minimalizovala viazanosť nášho kapitálu. Napriek tomu sme niekoľkokrát takmer zbankrotovali. Bolo to naozaj ťažké!



Linda Vavříková

Česká republika

Název společnosti

Allegría – společnost pro zážitky

Obchodný sektor

Služby

Rok založení podniku

2004

Podporný program MSP

Žiadny

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.darky-jsou-zazitky.cz

E-mailová adresa

kontakt@firmanazazitky.cz;
lv@firmanazazitky.cz

Poštová adresa

Nad Petruskou 63/1
120 00 Praha 2



„Budte tvrdohlaví a verte vo svoj produkt.“

Spoločnosť Allegria sprostredkúva rôzne druhy nekonvenčných zážitkov – ako sú kultúrne alebo športové podujatia, gastronomické alebo wellness služby, či dokonca adrenalínové zážitky – ktoré je možné darovať jednotlivcom aj firemným klientom.

Linda Vavříková začala podnikat' koncom roku 2004 ešte počas štúdiá na univerzite, keď si uvedomila, že vybrať darček pre príbuzných a priateľov býva často dosť náročné. Uvedomila si, že v západných krajinách podobné podnikateľské modely už existujú a rozhodla sa rozvinúť tento nápad v Českej republike a na Slovensku. Dá sa povedať, že so svojím tímom vlastne v oboch krajinách tento segment vytvorila. Neskôr bola ocenená ako česká začínajúca podnikateľka roka 2008.

Najlepšou publicitou pre firmu Allegria sú spokojní klienti, ktorí rozprávajú o svojich zážitkoch ostatným. Spoločnosť teraz ponúka širokú škálu zážitkov, ktorá je založená na očakávaniach klientov.

S akými najväčšími prekážkami ste sa stretli, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Byrokracia. Neznášam papiere...

Využívali ste pri rozvoji svojich služieb nejaké podporné programy pre MSP?

Hospodárska komora ČR nám pomohla získať ISO 9001:2001.

Ovplyvnila súčasná hospodárska kríza nejako vašu obchodnú stratégiu?

Áno, ľudia začali kupovať lacnejšie zážitky a minulý rok sme mali menej klientov B2B. To sa zmenilo na konci roka a Vianoce boli veľmi úspešné.

Najlepšie na tom, že som podnikateľom, je pre mňa...

...sloboda rozhodovania.



Mimoza **Vojka Emanuels**

Albánsko

Názov spoločnosti

SAM Ltd.

Obchodný sektor

Výrobca športového oblečenia na objednávku

Rok založenia podniku

1993

Podporný program MSP

USAID (Agentúra USA pre medzinárodný rozvoj)

Albinvest (Albánska agentúra pre obchod a investície)

ANE (predtým Agentúra na podporu vývozu)

GTZ (Agentúra pre technickú spoluprácu)

BAS (Poradenské služby pre obchodnú činnosť)

Vekové rozpätie

-20 20-30 30-40 40-50 50+

Počet zamestnancov v roku 2009

2-50 50-100 100-150 150-200 200-250

Internetová stránka spoločnosti

www.samwear.eu

E-mailová adresa

info@samwear.eu

Poštová adresa

Rruga siri kodra

Ish blloku magazinave

0000 Tirana



„Vedieť, ako vyrábať a vedieť, ako slúžiť.“

Po tom, ako spoločnosť Sam Ltd. pracovala 15 rokov pre toho istého klienta, bola nútená prepustiť 50 zamestnancov, keď tohto klienta zasiahla finančná kríza a neobjednával dostatočné množstvá tovaru na to, aby mali prácu všetci naši zamestnanci. Spoločnosť spustila asi pred piatimi rokmi linku na športové oblečenie na objednávku a investovala do všetkých potrebných nových strojov. Zároveň nakupovala a skladovala rôzne látky, doplnky a ďalší spotrebný materiál.

V súčasnosti má táto linka kapacitu asi 400 kusov odevov denne a pracuje pri nej 30 zamestnancov. Každé oblečenie môže byť iné. Pre žiadnu objednávku nie sú stanovené minimálne množstvá a klienti nie sú nijako obmedzovaní, pokiaľ ide o dizajn a použité farby. Napriek tomu, že Mimoza Vojka Emanuels znížila počet zamestnancov o dve tretiny, tento rok očakáva nárast obratu asi o 30 % a na budúci rok o ďalších 50 %.

S akými najväčšími prekážkami ste sa stretli, keď ste rozbiehali vlastnú firmu?

Ako jeden z prvých súkromných podnikov v Albánsku sme vždy museli – a ešte stále občas musíme – ísť neznámymi cestami plnými väčších či menších prekážok. No nebojte sa – je to len cesta!

Ako nedávna hospodárska kríza ovplyvnila vašu obchodnú stratégiu?

Po 15 rokoch sme museli v našej spoločnosti prepúšťať, lebo sme mali málo objednávok. Po znížení počtu pracovníkov vo februári 2009 sme sa zamerali na investovanie a predaj oblečenia na objednávku, čo v tom istom roku viedlo k 10-percentnému nárastu obratu.

Moja rada iným podnikateľom...

Veci nekomplikujte, zamerajte sa na cieľ a nevzdávajte sa.

Podnikatelia sú pre spoločnosť dôležití, pretože...

Okrem vytvárania pracovných miest podporujeme osobný a spoločenský rozvoj.



Ďalšie informácie:

EURÓPSKY TÝŽDEŇ MSP 2010:

<http://ec.europa.eu/sme-week>

EURÓPSKY PORTÁL PRE MSP:

<http://ec.europa.eu/small-business>

FINANCOVANIE PRE MSP:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/index_en.htm

Viac doplňujúcich informácií o Európskej únii je k dispozícii na internete. Sú dostupné cez server Európa (<http://europa.eu>).

Katalogizačné údaje nájdete na konci tejto publikácie.

Európska komisia
Podnikanie a priemysel

Luxembursko: Úrad pre vydávanie úradných publikácií Európskej únie, 2010

ISBN 978-92-79-14678-7
2010 – 80s. – 29,7 x 21 cm

DOI 10.2769/50122

© Európska únia, 2010.

Rozmnožovanie je povolené len so súhlasom autora.

Printed in Germany

Vytlačené na papieri bielenom bez použitia elementárneho chlóru (ECF)

EUROPE DIRECT je služba, ktorá Vám pomôže zodpovedať otázky o Európskej únii

Bezplatné telefónne číslo ^(*):
00 800 6 7 8 9 10 11

^(*) Niektorí prevádzkovatelia mobilných telefónnych sietí neumožňujú prístup na čísla 00 800, alebo môžu účtovať tieto hovory.

Ako je možné získať publikácie EÚ?

Publikácie na predaj:

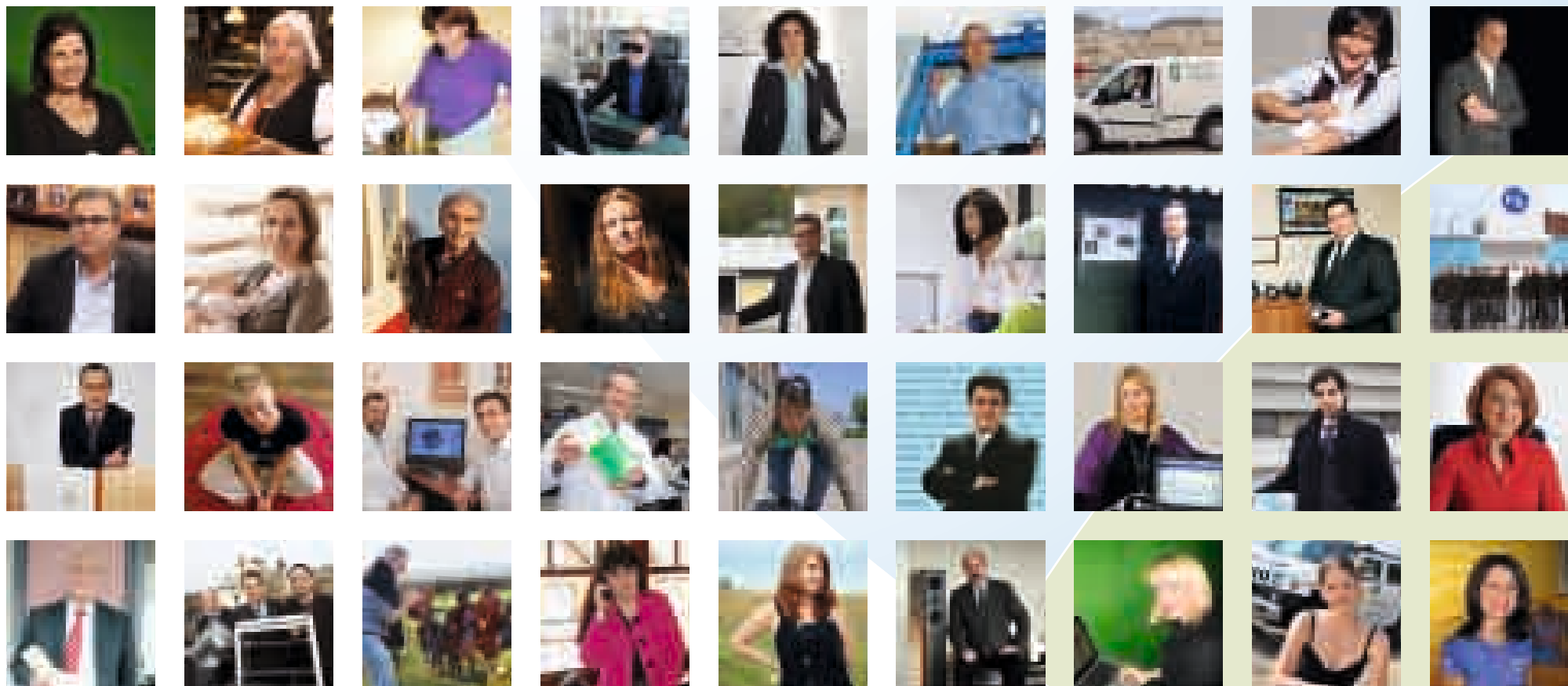
- prostredníctvom EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- u vášho kníhkupca s uvedením názvu, vydavateľstva a/alebo čísla ISBN;
- priamo prostredníctvom jedného z našich obchodných zástupcov. Kontaktné údaje na týchto obchodných zástupcov je možné získať na webovej stránke <http://bookshop.europa.eu> alebo zaslaním faxu na +352 29 29-42758.

Bezplatné publikácie:

- prostredníctvom EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- na zastúpeniach alebo delegáciách Európskej komisie. Kontaktné údaje na tieto zastúpenia alebo delegácie EK je možné získať na webovej stránke <http://ec.europa.eu/> alebo zaslaním faxu na +352 29 29-42758.

<http://ec.europa.eu/sme-week>

NB-80-09-173-SK-C



ISBN 978-92-79-14678-7



Táto publikácia je financovaná z prostriedkov
Rámcového programu EÚ pre konkurencieschopnosť a inovácie (CIP),
ktorého cieľom je podporiť konkurencieschopnosť európskych podnikov.