



GHID PRIVIND ATRAGEREA DE PARTENERI ȘI INVESTIȚII

August 2020

ELABORAT ÎN CADRUL PROIECTULUI

**„ACASĂ PLUS – ANTREPRENORI
PENTRU SUSTENABILITATE”,**

ID 107821

Cuprins ghid

1. Descrierea proiectului „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”	4
2. Scopul și descrierea „Ghidului privind atragerea de parteneri și investiții”	8
3. Abordare metodologică	9
3.1. Culegerea și analiza datelor	9
3.2. Ghidul de interviu	10
3.3. Graficul de realizare a activităților	10
4. Atragerea investițiilor	10
a. Nevoia de investiții și investitori	10
b. Tipuri de investitori	12
c. Găsirea și atragerea investitorilor	14
d. Pregătirea și susținerea pitch-ului	17
5. Afacerea pe timp de criză	21
a. Idei de afacere în perioadele de criză	21
b. Cum salvezi și crești afacerea pe timp de criză?	21
c. Cum protejați afacere în timpul Covid-19	23
6. Asocierea în afaceri	25
a. Nevoia de parteneriate în afaceri și avantajele parteneriatului în afaceri	25
b. De ce și când să nu vă asociați în afaceri?	27
c. Forme de asociere în afaceri	28
d. Transformarea patronului în partener de afaceri	30
7. Analiza interviurilor	32
a. Antreprenori începători	32
b. Dorința unui parcurs diferit în propriul business	32
c. Accesul antreprenorilor la surse de informare relevante	33
d. Afectarea afacerii în urma pandemiei cu noul coronavirus	33



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





UNIUNEA EUROPEANĂ



e.	Cât de pregătită a fost afacerea pentru pandemie	34
f.	Măsurile în viitor pentru situații neprevăzute.....	34
g.	Facilități din partea statului în perioada pandemiei.....	35
h.	Asigurarea surselor de finanțare	35
i.	Menținerea funcțională a afacerii	36
j.	Obținerea unei finanțări suplimentare.....	36
k.	Atragerea de capital străin	37
l.	Tipul de investitor preferat.....	37
m.	Renunțarea la o parte din afacerea	38
n.	Dificultăți întâmpinate (lipsa personalului calificat).....	38
o.	Sfaturi pentru antreprenori.....	39
	Centralizare informații oferite de către monitorii implicați în proiect.....	40
8.	Anexă	43
	Ghid de interviu beneficiari	43
	Ghid de interviu monitori	45
9.	Bibliografie	47



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





1. Descrierea proiectului „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”

Proiectul „**ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE**”, ID 107821, Diaspora Start Up, co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020 își găsește justificarea în realitatea socio-economică din România – aici se înregistrează o densitate redusă a afacerilor, comparativ cu Uniunea Europeană, disparități teritoriale semnificative și o rată de închidere ridicată a afacerilor. Totodată, numărul românilor plecați peste granițe a depășit în anul 2019 9 milioane. Principalele motive ale emigrării sunt sărăcia, corupția, nemulțumiri privind clasa politică românească și numărul insuficient al locurilor de muncă cu salarii la nivel așteptărilor.

În prezent, România nu prosperă din punctul de vedere al mediului de afaceri și al sprijinirii antreprenorilor. Cauzele asociate acestei realități vizează: infrastructura de afaceri slab dezvoltată și neuniform repartizată și numărul insuficient de incubatoare de afaceri în centrele urbane mici și slab dezvoltate; decăderea anumitor domenii de activitate și industrii; existența zonelor marcate de probleme sociale acute (sărăcie, comunități marginalizate); lipsa colaborării între mediul de afaceri și unitățile de formare (școli profesionale, universități, asociații ce furnizează cursuri); lipsa oportunităților privind locurile de muncă în regiunile slab dezvoltate, îndeosebi pentru tineri și forța de muncă de vârstă mijlocie și mare. Totodată, centrele urbane mici au alocate bugete locale restrânse și nu dețin capacitatea administrativă necesară pentru a putea susține dezvoltarea și dinamica antreprenorială.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





Proiectul „**ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE**”, ID 107821 promovează inovarea socială. **Măsurile** prin intermediul cărora această țintă poate fi atinsă vizează:

- Asistență personalizată acordată potențialilor întreprinzători și sprijin acordat în depășirea temerilor cu privire la deschiderea unei afaceri;
- Încurajarea identificării ideilor de afaceri;
- Crearea unei asociații cu statut juridic de ONG (Asociația de Sprijin a Antreprenorilor Debutanți - ASAD), pentru ca beneficiarii să colaboreze, să se sprijine și să capete acces la resursele necesare dezvoltării afacerii;
- Încurajarea afacerilor (inclusiv cele sociale) bazate pe model simplu, dar care răspund nevoilor din piață și valorifică oportunitățile locale.

Proiectul „**ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE**”, ID 107821 își dorește să creeze oportunitățile necesare pentru întoarcerea în România a potențialilor întreprinzători, prin valorificarea abilităților dobândite în străinătate. **Problemele propuse spre a fi rezolvate** ca urmare a implementării proiectului sunt:

- Competențele antreprenoriale insuficiente și gradul mic de motivație de a începe propria afacere;
- Suportul specializat scăzut pentru potențialii întreprinzători în dezvoltarea unei afaceri, cu accent asupra consilierii, mentoratului, structurii de sprijin, know-how-ului etc;
- Finanțare insuficientă și resurse insuficiente de altă natură pentru a demara și a susține o afacere.

Obiectivul general al proiectului: Creșterea gradului de ocupare și a culturii antreprenoriale în cele 7 regiuni mai puțin dezvoltate din România (Nord-Est, Nord-Vest, Vest,



Diaspora Start Up

Proiectul „**ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE**”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020





Sud-Vest Oltenia, Centru, Sud-Est, Sud-Muntenia), prin crearea și dezvoltarea de start-up-uri cu profil non-agricol în zona urbană, prin asigurarea accesului la informații, la formare antreprenorială, la servicii personalizate de mentorat și consiliere/consultanță, la finanțare și suport în dezvoltarea afacerilor a persoanelor din diaspora (Spania, cu preponderență/alte țări europene).

Prin atingerea acestui obiectiv, precum și a obiectivelor specifice proiectului, se facilitează, pe termen lung, în special, accesul pe piața muncii a persoanelor vulnerabile (șomeri/persoane inactive), dezvoltarea ocupării prin creșterea numărului de mici întreprinzători (creatori de locuri de muncă) în zonele urbane din regiunile mai puțin dezvoltate din România, dar și generare de creștere socio-economică în aceste regiuni. Proiectul se focalizează pe crearea unui mediu prietenos pentru afaceri și pentru întreprinzători, pentru motivarea persoanelor din grupul țintă de a deveni ele însele creatori de locuri de muncă, de venituri, de dezvoltare și coeziune socială, în România. În acest fel, proiectul contribuie la realizarea obiectivelor *Programului Operațional Capital Uman 2014-2020, Axa prioritară 3 – Locuri de muncă pentru toți, Obiectivul specific 3.7 – Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană.*

Obiectivele specifice:

Obiectiv specific 1: Dezvoltarea competențelor antreprenoriale a 400 de persoane aparținând grupului țintă din comunități din diaspora, prin organizarea de programe de formare profesională specifice în antreprenoriat, pentru capacitatea acestor persoane de a crea și dezvolta afaceri și activități sustenabile pe cont propriu în cele 7 regiuni mai puțin dezvoltate din România.

Obiectiv specific 2: Facilitarea dezvoltării de activități antreprenoriale de către persoanele din grupul țintă, prin oferirea de suport integrat și ajutor de minimis pentru înființarea a cel puțin 48 de afaceri în domenii non-agricole, în zonele urbane ale celor 7 regiuni mai puțin dezvoltate din România.

Obiectiv specific 3: Consolidarea capacității celor 48 de afaceri de a acționa eficient într-un mediu concurențial, pentru dezvoltarea sustenabilă pe termen lung și a menținerii locurilor de



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





UNIUNEA EUROPEANĂ



muncă, printr-un program de monitorizare și suport specific și personalizat al antreprenorilor și al afacerilor acestora.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium

alianzas estratégicas





2. Scopul și descrierea „Ghidului privind atragerea de parteneri și investiții”

„Ghidul privind atragerea de parteneri și investiții” reprezintă un alt produs al proiectului ACASĂ PLUS (alături de „Ghidul de bune practici pentru antreprenorii debutanți”) ce urmărește să sprijine atât beneficiarii proiectului, cât și orice alt antreprenor la început de drum.

Principalele direcții ale celor două materiale informative au fost conturate pornind de la experiența celor ce s-au întors în țară cu ajutorul proiectului ACASĂ PLUS și care au deschis propriile afaceri. Majoritatea nu dețineau experiență în antreprenoriat, fiind angajați în diferite firme în țările în care emigraseră. Cu ajutorul experților din cadrul proiectului, dar și cu multă voință și muncă personală, aceștia au reușit să pornească în doar câteva luni afacerile dorite.

În prezent, afacerile beneficiarilor proiectului se află în diferite stadii: o parte a acestora se află încă în etapa de stabilizare, în timp ce altele au depășit-o și țințesc spre mai mult. Dincolo de a face afacerea „să meargă” apare și dorința de a o dezvolta. În acest caz există mai multe soluții: utilizarea resurselor proprii pentru dezvoltarea afacerii sau apelarea la sursele exterioare. În cadrul acestui document atenția este centrată pe cea de-a doua categorie de soluții, mai exact pe atragerea de investiții și parteneri în afaceri.

Atragerea de investiții și parteneri nu reprezintă modalități utile doar pentru a dezvolta afacerea – ele pot fi de ajutor și în cazul în care afacerea se află la început de drum sau este doar în stadiul de proiect. De asemenea, investițiile și partenerii de afacere pot reprezenta un ajutor și atunci când afacerea pare că stagnează sau intră într-un impas.

Cu ajutorul acestui ghid veți putea decide când și dacă este cazul să atrageți investiții și parteneri pentru afacerea dumneavoastră. De asemenea, veți afla cum să investiți și să vă asociați în beneficiul afacerii pe care o dețineți. În mod inteligent, minimizând riscurile și capcanele care v-ar putea periclita business-ul.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020





3. Abordare metodologică

Pentru realizarea ghidului vor fi utilizate metoda desk research alături de ancheta sociologică pe bază de interviu semi-structurat. Prin acestea, cercetătorii vor colecta informațiile necesare, atât din surse externe studiului (resurse online, reviste de specialitate, texte de lege) cât și interne (interviurile realizate cu antreprenorii). Cele două metode sunt descrise în sub-capitolele de mai jos.

3.1. Culegerea și analiza datelor

3.1.1. Desk research

Metoda desk research presupune culegerea, sortarea și analizarea de informații relevante din surse secundare. În cadrul acestui ghid sunt necesare date referitoare la categoriile de investiții, investitori, parteneri și tipuri de parteneriate, modalități de finanțare și alte aspecte importante contextului în care se află antreprenorii care doresc să atragă capital. Vor fi utilizate o serie de surse disponibile online, atât texte de lege cât și articole din reviste de specialitate, interviuri cu alți antreprenori sau alte astfel de surse pentru a colecta și sintetiza datele relevante care vor fi folosite în construirea ghidului.

Sursele utilizate vor fi prezente la capitolul **Bibliografie** al ghidului, alături de citarea corespunzătoare, și, acolo unde este cazul, link-ul pentru a accesa resursa menționată.

3.1.2. Ancheta sociologică pe bază de interviu semistrukturat

Culegerea de informații de la antreprenorii din proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821 va fi realizată prin intermediul unor interviuri telefonice și interviuri online. Datele extrase din aceste interviuri vor servi la o mai bună înțelegere a nevoilor antreprenorilor, și, ca atare, la completarea și adaptarea **Ghidului privind Atragerea de Parteneri și Investiții** pentru a se plia pe necesitățile acestora.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas



3.2. Ghidul de interviu

Structura ghidului de interviu (instrumentul de cercetare) a avut în vedere includerea în discuție a mai multor teme de interes, printre care: sursele de finanțare utilizate, intenția de a atrage investitori, dificultăți întâmpinate în procesul de finanțare sau parcursul afacerii în perioada restricțiilor datorate COVID-19. Instrumentul este unul semi-structurat, pentru a oferi flexibilitate în conversație și pentru a permite antreprenorului (persoana interviuată) să aducă în discuție și alte aspecte relevante din perspectiva atragerii de investiții și a nevoilor de dezvoltare. Ghidul de interviu integral este disponibil la capitolul **Anexă** al acestui document.

3.3. Graficul de realizare a activităților

Activitatea desfășurată	Perioada desfășurării
Propunerea și realizarea metodologiei de cercetare și a instrumentelor de cercetare necesare (ghidul de interviu)	Aprilie 2020
Culegere de date, analiza tipurilor de parteneriate/investiții, pentru a fi integrate în ghid ca modele posibile	Mai 2020
Realizarea de interviuri cu beneficiarii în legătură cu nevoile lor de dezvoltare parteneriate/investiționale	Mai-Iunie 2020
Analiza datelor obținute	Iunie 2020
Realizarea analizei sintetice și sistematizarea datelor de cercetare	Iulie 2020
Redactarea și elaborarea documentului "Ghid de atragere parteneri și investitori", ca document de susținere/analiză a mediului antreprenorial, online	Iulie-August 2020
Contribuție la diseminarea ghidului	Septembrie

4. Atragerea investițiilor

a. Nevoia de investiții și investitori

Orice firmă sau afacere la început de drum are nevoie de capital pentru a se pregăti de desfășurarea activității comerciale și mai apoi pentru menținerea activității. Aceste resurse pot fi proprii (bani acumulați sau împrumutați) sau pot veni de la investitori în afacere.

Investitorii sunt persoane care contribuie cu capital la afacere, fie sub formă de împrumut, fie primind la schimb o parte din companie (acțiuni) și, în unele cazuri, dividende, adică plata periodică a unei părți din profit, făcută celor care dețin acțiuni/părți din firmă.

În multe cazuri, resursele proprii, alături de eventuale împrumuturi personale făcute de antreprenorii aflați la început de drum nu sunt suficiente pentru a crește și dezvolta afacerea. Dincolo de aspectele financiare, este posibil ca un antreprenor cu experiență redusă să aibă nevoie de un plus de expertiză care poate veni sub forma unui investitor. Acesta, deținând alături de antreprenor o parte din companie, are interesul de a se implica în dezvoltarea afacerii și în asigurarea unui început de succes.

Un alt aspect la care se poate gândi un antreprenor este minimizarea riscului, care se poate realiza prin atragerea mai multor parteneri sau investitori. Cumularea expertizei și a capitalului investit de aceștia reprezintă o strategie comună de a face față provocărilor numeroase care apar la început. Investitorii pot juca un rol crucial în stabilirea lanțurilor de aprovizionare incipiente și în găsirea de clienți sau furnizori, aspecte care pentru o afacere nouă, fără experiență și un istoric în afaceri, pot fi dificultăți greu de depășit.

Având în vedere importanța unui start puternic și nevoia de a beneficia de toate avantajele pe care le poate obține un antreprenor începător, investițiile și partenerii de afacere pot reprezenta diferența între o afacere de succes și una care este destinată eșecului.

Impactul unui investitor într-o afacere depinde de nevoile antreprenorului și de condițiile pe care le-a stabilit atunci când a primit investiția. Unii investitori vor dori să facă parte din consiliul de administrație sau să primească un număr mare de acțiuni în companie. Astfel că întotdeauna este de preferat un investitor în care poți avea încredere că urmărește binele afacerii și dezvoltarea acesteia și nu doar interesul propriu. În cazul unei implicări mai mari a investitorului în companie, spre exemplu prin asumarea rolului de mentor sau a unei poziții executive, dezvoltarea unei relații mai apropiate sau chiar personale poate aduce beneficii colaborării și



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



desfășurării activităților companiei. Acest parteneriat poate fi întreținut cu mai mare ușurință dacă investitorul este o persoană care inspiră încredere, sinceritate, pasiune și interes pentru afacerea în care se implică.

Reputația unui investitor este întotdeauna importantă, însă potențialul dezvoltării unei relații personale și „chimia” dintre antreprenor și investitor este mult mai importantă dacă implicarea investitorului este crescută în afacere. Totodată, implicarea mare a investitorului poate presupune oferirea unei părți mai mari din companie acestuia, astfel că importanța încrederii și a unei relații bune cu investitorul crește.

b. Tipuri de investitori

Pentru a lua o decizie informată în ceea ce privește investitorii, un antreprenor trebuie să cunoască tipurile de investitori și motivațiile pe care aceștia le au atunci când hotărăsc să investească bani, timp sau efort într-o afacere.

Investitorul „înger”

Așa numitul „investitor înger” sau „business-angel” investește în companii care se află cât mai devreme în faza de dezvoltare sau care sunt încă în stadiu de proiect și caută afaceri despre care consideră că au un potențial mare de viitor. „Investitorii înger” ghidează antreprenorul și îl ajută să își crească afacerea din stadiul incipient și până în momentul în care ea este de succes, punct în care, de multe ori, aceștia își vând partea din companie (proces numit „exit”) și caută alte firme mici în care pot investi. Ei pot participa pe cont propriu sau pot face parte din rețele de „investitori înger”. Pentru acest tip de investitori sunt importante expertiza și pasiunea antreprenorului, dar și modelul de afacere propus de acesta.

Fondurile de investiții

O altă categorie de investitori sunt cei de tipul fondurilor de investiții, numite și „venture capital”. De această dată investitorul poate fi o companie specializată în investiții, formată din investitori experți, care caută și analizează firme care au nevoie de capital pentru a se dezvolta.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





Aceștia evaluează potențialul de creștere al companiei, nivelul de risc și alte aspecte relevante, urmând ca mai apoi să decidă dacă vor investi în respectiva afacere. Fondurile de investiții sunt mai degrabă interesate de chestiunile tehnice ale unei afaceri, încercând să minimizeze gradul de risc al investițiilor pe care le fac, și mai puțin de latura personală, a antreprenorului. De regulă, antreprenorii apelează la acești investitori odată ce afacerea este deja pusă pe picioare.

Familia, prietenii sau cunoscuții

Un alt tip de investitor este reprezentat de persoanele apropiate: membri ai familiei, prieteni, colegi sau cunoscuți care dispun de sume de bani necesare pentru a porni o afacere. Nivelul de flexibilitate al acestei categorii de investitor este unul mai crescut, existând un fundament de încredere bazat pe relațiile personale. Un cunoscut sau prieten care investește poate fi de acord cu termeni mai îngăduitori atunci când vine vorba de a împrumuta capital sau de a deține acțiuni în companie. De asemenea, acesta probabil cunoaște mai bine personalitatea antreprenorului și circumstanțele în care se află, însă posibila lipsă de experiență în afaceri a acestora trebuie să fie compensată de antreprenor sau de alte tipuri de investitori.

! Sunt de evitat investitorii foarte insistenți, care nu vor să semneze documente sau alte forme legale, care fac promisiuni nerealiste, care dau impresia că nu înțeleg domeniul și care cer condiții imposibil de îndeplinit. Este important ca antreprenorul să se documenteze în legătură cu istoricul sau CV-ul investitorului sau să ia legătura cu alte persoane care au apelat la serviciile acestuia. Un investitor care se implică pentru a înșela un antreprenor sau a urmări profit pe termen foarte scurt poate periclita dezvoltarea afacerii și poate aduce daune financiare și de imagine antreprenorului.

Fiecare tip de investitor vine cu avantaje și dezavantaje, fiind potrivit unui anumit tip de context sau stadiu de dezvoltare al afacerii. Aceștia au cerințe, capacități și interese diferite, putând reprezenta o parte activă sau pasivă a afacerii.

Înainte de toate este însă important să știți ce vă doriți de la un investitor, care sunt punctele slabe ale companiei sau ale planului de afacere și cu ce ar putea un investitor să



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





contribuie la dezvoltarea proiectului (capital, expertiză, conexiuni în domeniu etc.). Aspecte importante de avut în vedere sunt tipul de afacere pe care un antreprenor dorește să îl dezvolte, domeniul în care va activa, nivelul de risc al sectorului și stadiul în care se află cu proiectul. Care sunt însă modalitățile prin care un antreprenor poate găsi, atrage și convinge investitori să i se alăture?

c. Găsirea și atragerea investitorilor

În primul rând, este nevoie ca antreprenorul să aibă puse la punct criteriile legate de viitoarea investiție. De asemenea, el trebuie să cunoască detalii referitoare la așteptările pe care le are de la un investitor și să se asigure că le va comunica în mod clar acestuia. Există o serie de **pași premergători** abordării unui investitor care vor crește șansele de succes ale antreprenorului. Printre aceștia se numără:

- **Documentarea despre investitor.** Fie că este vorba de un „investitor înger” sau un fond de investiții este o idee bună să cunoașteți detalii despre trecutul acelui investitor, alte proiecte sau interesele personale ale acestuia, în măsura în care informația este disponibilă. La fel ca în cazul unui interviu pentru angajare, o cunoaștere de bază a interlocutorului arată interes și seriozitate din partea antreprenorului.
- **Cunoașterea pieței.** Este important să demonstrați că sunteți la curent cu domeniul în care afacerea dvs. va activa și că vreți să rezolvați o problemă sau ați descoperit un segment neacoperit. Puteți apela la o firmă de cercetare pentru un studiu de tip desk research sau chiar o analiză a consumatorilor sau puteți face asta pe cont propriu în măsura disponibilității informațiilor ori apelând la persoane pe care le cunoașteți din respectivul domeniu. Deținerea unor informații clare și precise despre piață oferă încredere investitorului că sunteți pregătit și că știți care sunt oportunitățile, nevoile și neajunsurile din piață.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas



- **Cunoașterea afacerii.** În această privință nu ar trebui să existe întrebări la care să nu puteți răspunde în legătură cu propria afacere sau propriul plan de afaceri. Trebuie să fiți deschis la curiozitatea firească a investitorului și să aveți răbdarea de a îi explica stadiul curent al firmei, viziunea dumneavoastră și modul în care vedeți afacerea în viitor.
- **Realism.** Viziunea și promisiunile pe care le faceți trebuie să fie realiste și sincere, dar în același timp convingătoare, atât cu privire la afacere cât și cu privire la nevoile pe care le aveți de la investitor. Acesta are, de regulă, experiență cu mai multe afaceri și își poate da seama dacă propunerea dvs. este nerealistă sau nu este bazată pe o analiză obiectivă și sinceră. Investitorul trebuie să știe când se poate aștepta la recuperarea sumei investite.
- **Flexibilitate.** Fiți pregătit să negociați ofertele de investiție și să nu refuzați din prima propunerea investitorului. Uneori, acesta va începe cu o ofertă mai avantajoasă pentru el, cu așteptarea că veți încerca să negociați sau să oferiți alternative. Un investitor, în special un fond de investiție, poate cere un loc în consiliul de administrație. Trebuie să aveți clare în minte nevoile dvs. și avantajele pe care le-ar aduce fiecare investitor în parte atunci când luați în considerare ofertele.
- **Cereți sfaturi.** O abordare care poate da roade frecvent este să cereți sfaturi investitorilor. Aceștia pot fi reticenți, în special inițial, dacă simt că antreprenorul este prea insistent sau apare din senin și cere capital. O atitudine deschisă și sinceră către a învăța de la investitor dă dovadă de un real interes pentru dezvoltarea afacerii și îi va oferi acestuia o doză de încredere cu privire la dvs. și la propunerea dvs.
- **Verificarea posibilităților investitori.** O abordare prudentă este să verificați persoanele cu care doriți să vă asociați. Astfel vă asigurați că nu veți alege investitorul greșit.
- **Dozarea corectă a timpului.** O resursă importantă este timpul dumneavoastră. Dacă întâlniți persoane care vă consumă mai mult timp decât este necesar și



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



constatați nu obțineți rezultatele scontate este bine să întrerupeți comunicare cu persoana respectivă și să vă folosiți mai eficient timpul. Asemenea resursei financiare și timpul este o resursă limitată.

Acestea sunt câteva din pregătirile pe care un antreprenor trebuie să le facă și să le aibă în vedere atunci când va discuta cu un investitor. Poate cel mai important sfat este să nu se lase demoralizat de eșec și să învețe din experiența interviurilor cu investitori. Șansele sunt ca primul investitor pe care îl veți întâlni să nu fie în totalitate convins sau interesat ori să aibă reticențe în a investi. Este important să vedeți ce ați putea îmbunătăți și să fiți atenți la cerințele și întrebările investitorului pentru a fi mai bine pregătit data viitoare. Care sunt însă pașii concreți pentru a găsi un investitor?

Un prim pas, în funcție și de interesul și nevoia antreprenorului, ar putea fi **identificarea unui investitor din rândul cunoscuților**, al prietenilor sau al colegilor de muncă. Dacă investiția inițială necesară este una rezonabilă pentru a fi considerată de o persoană care nu deține un capital extraordinar, iar nevoia antreprenorului de expertiză externă este limitată, ajutorul din partea unei persoane din cercul apropiat poate fi un avantaj. Așa cum am menționat mai sus, încrederea și flexibilitatea acestui tip de investitor se pot dovedi utile, dar vin însă cu dezavantaje legate de posibila deteriorare a relației personale în cazul unui eșec sau în cazul amânărilor constante privind returnarea investiției.

O abordare bazată tot pe **fructificarea capitalului social** al antreprenorului este diseminarea mesajului necesității unui investitor prin intermediul „legăturilor slabe”, adică prin cunoștințele prietenilor sau colegilor. Gândindu-ne la faptul că fiecare persoană pe care o cunoaștem are la rândul ei colegi și prieteni, numărul de indivizi la care ar ajunge informația că un antreprenor este în căutare de investitori sau de capital poate fi unul impresionant. Valorificarea rețelei sociale personale poate fi o strategie de luat în considerare, mai ales că investiția asociată cu răspândirea acestei informații printre cunoscuți este minimă.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020





Dacă abordarea aceasta nu a dat roade sau nu este potrivită tipului de investiție sau investor de care are nevoie o afacere sau un plan de afacere, există opțiunea **apelării la investitori profesioniști**, fie că ne referim la „investitori de tip înger” sau fondurile de investiții. Există numeroase resurse online care pun la dispoziție antreprenorilor liste cu fonduri de investiții, investitori sau bănci și alte instituții dispuse să ofere capital. Un astfel de exemplu este Catalogul fondurilor de investiții din România de pe portalul Finanțare.ro¹, unde sunt prezentate principalele fonduri de credite, de venture capital, de garantare sau private equity, alături de informații despre activitatea lor și datele de contact.

Fiecare instituție este axată pe un anumit profil de afacere sau domeniu de activitate în care are expertiză, aspect de avut în vedere în procesul de documentare. De asemenea, este importantă documentarea temeinică în ceea ce privește particularitățile și preferințele de investiție ale respectivului fond. Uneori sunt disponibile interviuri online cu partenerii acestor fonduri, în care detaliază zonele de interes, investițiile preferate, și alte aspecte relevante pentru fond. Un exemplu în acest sens este interviul realizat de site-ul StartupCafe.ro cu Cristian Munteanu, Managing Partner la fondul Early Game Ventures², unde acesta prezintă aspectele pe care ar trebui să le aibă în vedere companiile care caută investiții și lucrurile pe care pune accentul fondul pe care îl conduce. Documentarea cu privire la preferințele și istoricul fiecărui fond de investiții înainte de a îl contacta reprezintă un pas esențial în creșterea șanselor antreprenorului de a primi investiția pe care și-o dorește.

d. Pregătirea și susținerea pitch-ului

Am menționat anterior faptul că scurta prezentare pe care o faceți afacerii dumneavoastră în fața investitorilor, adică pitch-ul, poate conduce la încheierea cu succes a interacțiunii dintre dumneavoastră și potențialii investitori. Fie că este vorba despre cei apropiați sau investitori din afara cercului dumneavoastră de cunoscuți, discursul de prezentare a afacerii proprii și a oportunității de investiție trebuie să fie unul cât mai convingător cu putință. Vă propunem, așadar,

¹ <https://www.finantare.ro/catalog-fonduri-de-investitii-romania>

² <https://www.startupcafe.ro/afaceri/finantare-fimra-it-startup-early-game-ventures-lectii.htm>



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020





câteva aspecte de care să Țineți cont pentru a avea un pitch cât mai clar, concis și convingător cu puțință.

Prezentați povestea din spatele afacerii. Cum v-a venit ideea de a porni această afacere? Care a fost „de ce-ul” dumneavoastră? Ce nevoie neacoperită ați descoperit în piață sau nevoie ați identificat că ar putea fi satisfăcută mai bine? Prezentați pe scurt motivele care v-au determinat să porniți afacerea și încercați să treziți o emoție în interlocutorul dumneavoastră. Este important ca potențialii investitori să rezoneze cu povestea pe care o spuneți. Dacă afacerea dumneavoastră se ocupă cu producția de cosmetice, este posibil ca investitorii să fie mai receptivi din punct de vedere emoțional la o poveste care scoate în evidență pasiunea dumneavoastră veche pentru a descoperi cea mai „curată” formulă, faptul că reprezintă o afacere de familie preluată din generație în generație sau că vă doriți să oferiți celorlalți produse tot mai bune pentru ei și pentru mediu.

- **Scoateți în evidență unicitatea afacerii dvs.** Faptul că afacerea dvs. aduce ceva în plus pe piață, îi asigură pe potențialii investitori de faptul că produsele/serviciile dvs. vor putea face față competiției. În mod evident, unicitatea nu înseamnă în mod automat și un atu pe piață. Este necesar să prezentați aspectele diferite ale afacerii dvs. doar în măsura în care ele sunt într-adevăr utile pieței.
- **Dovediți-vă pasiunea pentru domeniul și afacerea dvs.** În general, ascultați cu mai multă plăcere un prieten care vă vorbește cu pasiune și implicare despre ce a făcut în ultima perioadă sau unul care nu pare prea entuziasmat de cum au decurs ultimele zile? Cel mai probabil că prima variantă este cea pe care o veți alege. Același principiu se aplică și interacțiunii dintre dvs. și potențialii investitori – dacă arătați că sunteți o persoană pasionată de ceea ce faceți transmiteți mai multe mesaje interlocutorului. În primul rând, atrageți atenție asupra ideii dvs. și faceți să pară că aceasta *merită* interesul celorlalți; pasiunea dvs. oferă o garanție în plus că sunteți o persoană activă, dinamică, orientată către acțiune și a lupta pentru



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas



afacerea dvs. Veți obține, așadar, un avantaj în plus în fața unui alt antreprenor care nu pare nici el convins de potențialul afacerii sale.

- **Oferiți date concrete cu privire la afacerea dvs.** Faptul că spuneți povestea afacerii dvs. într-un mod care să capteze atenția vă ajută să câștigați atenția potențialilor investitori. Totuși, aceștia nu vor fi 100% convinși că vor să investească decât când vor vedea potențialul *în cifre* al afacerii. Nu uitați că scopul investorului este acela de a obține câștiguri în schimbul investiției realizate în afacerea dvs. Investitorii sunt persoane pragmatice, fiind în joc banii și reputația acestora. Atunci când urmează să vă prezentați afacerea dvs. unui potențial investor este important să vă faceți bine „lecțiile” înainte. Căutați date exacte despre dimensiunea pieței afacerii dvs., despre profilul potențialilor clienți și despre companiile concurente. De asemenea, trebuie să fiți pregătit să răspundeți la întrebări concrete privind afacerea dvs. până la acest punct: cum arată datele contabile din ultima perioadă? Ce previziuni puteți face cu privire la evoluția afacerii în perioada următoare? Chiar dacă aveți un contabil care se ocupă de toate aceste detalii, este important ca și dvs. să le cunoașteți. Un potențial investor își va pierde interesul dacă dvs. nu cunoașteți toate detaliile cu privire la propria afacere.
- **Cea mai valoroasă resursă a unei organizații o reprezintă resursa umană. Acest aspect este evidențiat în mod deosebit în cadrul organizațiilor care au nevoie de angajați cu o specializare înaltă. Dacă aveți astfel de angajați și sunt loiali companiei dumneavoastră, puteți menționa acest aspect în prezentarea afacerii și a avantajelor competitive.**
- **Repetati discursul înainte de a veni în fața potențialilor investitori.** Chiar și cei mai abili vorbitori în public își exersează discursul înainte de o mare prezentare. Din moment ce obținerea unei investiții reprezintă o miză mare pentru dvs., este bine să fiți cât se poate de pregătit pentru interacțiunea cu un posibil investor. Este de folos să vă structurați discursul și să memorați toate datele necesare. De asemenea,



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



puteți apela la prieteni/cunoștințe pentru a repeta pitch-ul cu *public* și pentru a primi feedback din partea acestora.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas



5. Afacerea pe timp de criză

a. Idei de afacere în perioadele de criză

În contextul actual au existat câteva afaceri care s-au menținut, iar altele care au avut un profit peste media anilor anteriori, aceste lucruri au putut fi observate mai ales când au început să dispară de pe piață, iar cererea a fost din ce în ce mai mare, fabricile de conserve, dezinfectanți și măști au avut o perioadă bună, dar și restaurantele și diverse firme de curierat care au colaborat în perioada pandemiei. Atunci când vă gândiți să începeți o afacere, luați în calcul și perioadele de criză și evenimente care pot apărea, anticipați neprevăzutul și gândiți-vă la o plasă de siguranță în cazul unei crize, un fond care să vă salveze din astfel de situații.

Referindu-ne la crize în general, ideile cele mai bune pentru afacere sunt cele de care oamenii au nevoie indiferent de contextul economic, câteva exemple de afaceri care funcționează și aduc profit, chiar dacă la nivel național situația economică nu e una promițătoare: servicii/reparații, magazinele cu preț unic, magazinele de lux, agroturismul, recuperarea datoriilor, firmele de servicii funerare. Înainte de a începe o afacere, este bine să gândiți pe termen lung, cum va evolua afacerea în următorii ani, care sunt prioritățile afacerii, ce tip de investiții veți face etc. În același timp trebuie să vă întrebați și cum va funcționa afacerea în timpul unei crize și ce soluții veți avea.³

b. Cum salvezi și crești afacerea pe timp de criză?

Pentru a putea stabili afacerea și a o menține pe linia de plutire este important să vă gândiți la mai mulți factori care influențează încasările și atragerea clienților către business-ul dumneavoastră.

³ <https://ideideafaceri.manager.ro/articole/start-in-afaceri-25/afaceri-care-produc-bani-si-pe-timp-de-criză-18796.html>





- 1. Oferte și produse/ servicii noi-** În primul rând trebuie să fiți atenți la concurență, în perioadele dificile trebuie să monitorizați atent ofertele și noutățile care apar pe piață, de la firmele cu același domeniu de activitate. Dacă afacerea dumneavoastră nu poate concura cu ofertele concurenței, încercați să veniți cu produse/ servicii noi, inovative și avantajoase pentru clienții fideli.
- 2. Eliminarea concurenței-** Observați perioadele în care puteți atrage cât mai mulți clienți, dacă există perioade în care business-urile practică reduceri și oferte, încercați să găsiți perioade potrivite pentru propriul business, de exemplu oferte sau reduceri de ziua firmei, de ziua de naștere a clienților, de ziua numelui etc. Astfel, prin aceste metode ajungeți să fidelizați clienții și să aleagă afacerea dumneavoastră în detrimentul concurenței.
- 3. Nevoile clienților-** În perioadele de criză există diverse lipsuri, observați care sunt nevoile clienților voștri și adaptați la afacere creând alternative pentru nevoile acestora sau dacă există posibilitatea, oferirea produselor și serviciilor de care aceștia duc lipsă, acerst lucru vă poate trece pe lista principală a clienților.
- 4. Afacerea în mediu online-** Pentru a ajunge la un număr cât mai mare de clienți și pentru a crește popularitatea business-ului, activitatea din mediul online a afacerii este un lucru important, în perioadele de criză, investițiile pot fi riscante, crearea unor pagini de Facebook, Instagram sau Twitter unde să publicați ofertele și să vă faceți business-ul cunoscut este o alternativă bună și gratuită. Ulterior, când afacerea are posibilitatea să investească în publicitatea online, puteți apela la firme specializate în acest domeniu, care să propulseze afacerea către cât mai mulți potențiali clienți.
- 5. Cheltuielile-** Fiecare cheltuială trebuie gândită, acțiunile care se fac în acest sens trebuie privite din mai multe puncte de vedere. Înainte de a achiziționa, investi sau cheltui orice sumă, este important să vă gândiți dacă aceasta merită în totalitate și dacă va avea un impact pozitiv în perioada de criză. Cel mai bine este să investiți doar în lucrurile necesare și să vă feriți de



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





cheltuielile care pot afecta afacerea, cu cât mai puține cheltuieli, cu atât mai mulți bani salvați pentru investițiile viitoare.⁴

c. Cum protejați afacere în timpul Covid-19

Protejați-vă angajații și comunitatea

În funcție de domeniul de activitate al afacerii dumneavoastră, dacă nu există posibilitatea de lucru de acasă, asigurați-vă că angajații dumneavoastră au la dispoziție toate măsurile de protecție și dotați sediul cu produsele necesare. Puneți la dispoziție produse de igienă și măști de protecție pentru toți angajații și măriți distanța dintre aceștia.

Mentineți legătura cu furnizorii și oferiți soluții

Discutați deschis cu furnizorii despre contextul în care vă aflați și încercați să găsiți împreună soluții care să vă avantajeze pe amândoi. Ajungeți la o înțelegere prin care puteți ține afacerea pe linia de plutire, o relație bună cu furnizorul în perioada pandemiei este un avantaj.

Oferiți explicații clienților

De asemenea, relația cu clienții este una importantă și trebuie să-i țineți cât mai aproape. Dacă sunteți în postura de a produce și a furniza, puteți oferi reduceri și oferte către clienți pentru a-i putea atrage, în această perioadă business-urile sunt atente la cheltuielile pe care le fac, iar ofertele pe care le expuneți sunt importante.

Protejați-vă organizația

⁴ <https://medijobs.ro/blog/covid-19-cum-sa-va-protejati-business-ul-in-timpul-pandemiei>



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020





În funcție de evoluția pandemiei, dacă vă așteptați ca producția și cererea să se diminueze, lucrul de acasă pentru angajați poate fi o soluție bună, norma parțială sau închiderea temporară a afacerii. Înainte de a lua o hotărâre, calculați toate situațiile posibile și consultați-vă cu persoanele în care aveți încredere.

Stabiliți regulile de remunerație în perioada pandemiei

În cazul în care vă hotărâți să lăsați angajații acasă, trebuie să stabiliți cum îi remunerați. Supraviețuirea este o problemă în această perioadă, dacă mulți nu vor avea un loc de muncă, se vor orienta către alte job-uri și în acest fel vă puteți pierde angajați, iar când perioada pandemiei va trece nu veți avea suficienți angajați. O soluție bună este să le faceți o ofertă din care să ieșiți amândoi câștigați.

Modificați temporar politicile companiei

Multe companii implementează sau modifică concediile medicale și politicile de muncă la distanță. Alte companii iau măsuri de precauție pentru a solicita angajaților să rămână acasă în urma călătoriei. Înainte de a schimba politicile, va trebui să luați în considerare cu atenție circumstanțele organizației, localizarea geografică și natura serviciilor oferite de compania pe care o dețineți.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



6. Asocierea în afaceri

a. Nevoia de parteneriate în afaceri și avantajele parteneriatului în afaceri

Parteneriatul în afaceri reprezintă un tip de relaționare bazat pe acordul dintre două sau mai multe persoane pentru a conduce o afacere. Tipul de parteneriat și nivelurile de implicare ale partenerilor poate să difere, de la caz la caz. Parteneriatul de afaceri presupune:

- Realizarea investițiilor împreună pentru afacere
- Împărțirea resurselor și abilităților personale
- Împărțirea atât a aspectelor bune, cât și a celor nemulțumitoare, a profitului și a pierderilor.

Parteneriatul de afaceri presupune o legătură legalizată, în care cei doi sau mai mulți parteneri își asumă să investească în afacere și să împartă profitul și pierderile. Partenerii stabilesc ce tip de parteneriat își asumă: care parteneri și în ce măsură se implică în activitatea afacerii. Aceștia pot stabili, de asemenea, și gradul de responsabilitate față de datorii și cadrul legal al fiecărui partener.

Ideea de a avea un partener de afaceri poate fi considerată una potrivită sau nu în funcție de perspectivele și opiniile fiecărui antreprenor. Pe lângă preferința de a conduce singur un business sau alături de cineva este important să fie examinate și celelalte aspecte pro, precum și cele contra. În cele ce urmează vă prezentăm avantajele de a avea un partener de afaceri:

- **Avantajul financiar.** În funcție de forma de asociere pentru care optați, partenerul dvs. poate deveni și investitor pentru afacere. Avantajul financiar este important mai ales pentru afacerile la început de drum, întrucât este nevoie de investiții pentru a putea demara și a susține ulterior activitatea desfășurată.
- **Partenerul poate aduce plus valoare afacerii din perspectiva abilităților necesare.** Să presupunem că aveți în plan să vă deschideți sau ați pornit deja un business în domeniul producției și comerțului cu produse de cofetărie realizate doar din ingrediente BIO. Vă



Diaspora Start Up
Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821
Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

ocupați personal de realizarea produselor, iar acestea au deja un renume printre cunoscuți. Majoritatea comenzilor vin, însă, doar din partea acestora. Ați dori să vă extindeți afacerea, dar cunoștințele dvs. cu privire la promovare, marketing și vânzări sunt limitate. În acest caz, un partener de afaceri poate fi un atu: vă puteți ocupa cu aceeași pasiune de realizarea prăjiturilor, în timp ce un partener cu abilități în vânzări vă poate ajuta să vă faceți pasiunea cunoscută cât mai multor oameni.

- **Partenerul de afaceri vă poate face să priviți afacerea într-un mod mai responsabil și să fiți mai implicat.** Chiar dacă la început deschiderea unei afaceri vă poate entuziasma, odată cu trecerea timpului implicarea dvs. poate intra pe un trend descendent. Un partener de afaceri vă poate ajuta să depășiți momentele în care afacerea tinde să stagneze (aspect valabil și reciproc).
- **Partenerul de afaceri vă poate ajuta să distingeți ideile cu adevărat bune de cele mediocre sau care vă pot afecta afacerea.** A conduce pe plan individual o afacere reprezintă o mare responsabilitate, presupunând asumarea deciziilor pe cont propriu. În mod evident, ideile și inițiativele pentru business pot fi discutate cu cei apropiați pentru a identifica și alte perspective decât cele personale. Un partener de afaceri poate aduce, însă, mult mai mult decât opiniile familiei și prietenilor: fiind implicat direct în activitatea business-ului și deținând, cel mai probabil, mai multe cunoștințe cu privire la acesta, vă poate oferi o perspectivă de luat în calcul cu privire la sugestiile de implementat în business. De asemenea, dorindu-și ca afacerea să meargă bine, acesta vă poate împărtăși și adevărurile mai puțin confortabile, legate de aspectele ce trag afacerea în jos.
- **Partenerul de business poate fi un sprijin în momentele dificile.** La fel ca în familie/cuplu, partenerii de afaceri luptă pentru scopul comun (afacerea) la bine și la greu. Momentele dificile sunt mai ușor de împărțit cu partenerii de afaceri, nu doar din perspectiva sprijinului emoțional, cât și al identificării soluțiilor care vă pot ajuta să le depășiți.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



b. De ce și când să nu vă asociați în afaceri?

Am descris anterior câteva dintre avantajele pe care le puteți obține dacă decideți să vă asociați în afacere cu unul sau mai mulți parteneri. Cu toate acestea, este bine să știți că nu orice asociere și nu orice situație este una prielnică pentru afacerea dvs. În cele ce urmează vă prezentăm câteva situații și contexte în care este recomandat să nu realizați parteneriate în afacerea dvs. sau, cel puțin, să analizați mai în detaliu situația pentru a fi siguri că luați decizia corectă.

▪ Nu vă asociați în afacere dacă nu sunteți dispus să renunțați la proprietate sau putere.

Avantajele enumerate anterior nu pot fi obținute decât prin renunțarea la controlul și proprietatea absolută asupra afacerii dvs. Altfel spus, pentru a câștiga ceva trebuie să renunțați la ceva. A avea un partener de afacere presupune să împărțiți investițiile, câștigurile, responsabilitățile și pierderile cu altcineva. În cazul în care încă nu doriți să renunțați la o parte din drepturile și responsabilitățile dvs. asupra afacerii, dacă nu sunteți pe deplin convins că, cel puțin în această etapă a afacerii, aveți nevoie de un partener sau dacă încă nu credeți că ați găsit partenerul potrivit, cel mai bine ar fi să amânați pentru moment asocierea în afacerea dvs. De asemenea, dacă nu sunteți dispus să vă asumați responsabilitatea comună, inclusiv pentru acțiunile și deciziile partenerului dvs. de afaceri (care, cel mai probabil, nu vor fi întotdeauna cele mai bune), ar fi mai potrivit să vă continuați, pentru moment, drumul business-ului pe cont propriu.

▪ Nu vă asociați în afacere dacă potențialul dvs. partener deține convingeri fundamentale diferite de ale dvs.

Am menționat în cadrul secțiunii anterioare faptul că o perspectivă diferită de cea a dvs., primită de la un partener de afaceri în anumite momente cheie, poate reprezenta un avantaj pentru afacere. Totuși, opiniile fundamentale diferite cu privire la parcursul business-ului pot produce mai mult rău decât bine. Astfel de convingeri diferite pot viza realizarea investițiilor, dorința de a extinde afacerea, de a introduce produse/servicii noi sau chiar de a schimba traiectoria actuală a business-ului. Din acest punct de vedere, discuțiile inițiale cu privire la asociere sunt esențiale. Dacă în urma



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





acestora nu sunteți convins complet de faptul că dvs. și potențialul partener vă aflați pe aceeași lungime de undă privind afacerea, cel mai bine ar fi să vă mai acordați timp pentru discuții sau să căutați un alt potențial partener.

- **Nu vă asociați în afacere dacă dețineți perspective diferite privind munca și business-ul dvs.** Dincolo de convingerile diferite privind parcursul business-ului, este necesar să țineți cont și de perspectiva partenerului dvs. de afaceri cu privire la o anumită etică a muncii. Este normal să existe diferențe în ceea ce privește implicarea în afacere sau pasiunea pentru munca depusă, dar un grad crescut al acestor diferențe nu este benefic într-o asociere în afaceri.

c. Forme de asociere în afaceri

Există mai multe tipuri de parteneriate ce pot stabili pentru un anumit business, în funcție de scopul și rolul dorit:

- **Parteneriat general sau limitat.** Parteneriatul general presupune co-managerierea afacerii și asumarea responsabilității comune privind datoriile și obligațiile. Parteneriatul limitat presupune realizarea investițiilor, dar neparticiparea la procesul de management.
- **Equity partners sau parteneri salariați.** Există posibilitatea ca partenerii să fie și salariați sau doar să aibă o cotă de proprietate.

De asemenea, parteneriatele se pot diferenția și pe **niveluri**, putând exista parteneri juniori sau parteneri seniori. În funcție de această categorisire, partenerii își atribuie anumite responsabilități conform experienței.

Care sunt formele de cooperare puse la dispoziție însă de cadrul legislativ românesc? Legea 31/1990 conține textul legal inițial referitor la aceste tipuri de organizații.

Există mai multe forme de entități ca formă juridică de asociere:

- Societatea în nume colectiv (SNC)
- Societatea cu răspundere limitată (SRL)



Diaspora Start Up
Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821
Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





- Societatea în comandită simplă (SCS)
- Societatea pe acțiuni (SA)
- Societatea în comandită pe acțiuni (SCA)

Societatea în nume colectiv (SNC)

Acest tip de societate este caracterizată prin garantarea obligațiilor sociale prin răspunderea nelimitată și prin patrimoniul social. Este o formă foarte simplă de societate comercială, potrivită pentru un număr mic de persoane, care se cunosc bine între ele.

Societatea cu răspundere limitată (SRL)

Similară cu societatea în nume colectiv (SNC), însă răspunderea asociaților este, așa cum indică și numele, limitată, fiind o formă hibrid între o corporație și un parteneriat. Răspunderea limitată se referă la faptul că proprietarii sau asociații sunt răspunzători doar cu capitalul de start al companiei (de minimum 200 de lei), pe care trebuie să îl declare atunci când desfășoară activități comerciale. În cazul acestei forme de organizare, patronii (minimum unul și maximum 20) se numesc asociați iar părțile din companie deținute se numesc „părți sociale”.

Societatea în comandită simplă (SCS)

În această societate există două tipuri de asociați: comanditații (care răspund nelimitat și solidar) și comanditarii (care răspund în măsura aportului lor la capitalul social). Pe scurt, este o asociere între muncă (comanditați) și capital (comanditari). Termenul folosit pentru numirea părților din companie este de „părți sociale”, la fel ca în cazul societăților cu răspundere limitată.

Societatea pe acțiuni (SA)

Proprietarii acestui tip de organizare se numesc acționari și au nevoie de echivalentul în lei a 25.000 euro pentru înființarea companiei. Trebuie să existe minimum doi acționari, iar capitalul social este împărțit în acțiuni. Există reglementări, controale și audite mult mai riguroase pentru societățile pe acțiuni.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





Societatea în comandită pe acțiuni (SCA)

Hibrid între societatea în comandită și societatea pe acțiuni, acest tip de firmă este împărțită pe acțiuni, are nevoie de echivalentul în lei a sumei de 25.000 de euro pentru înființare și păstrează caracteristicile menționate pentru comanditari și comanditați.

Având în vedere schimbările permanente în ceea ce privește plata taxelor și a altor contribuții, acest ghid va lăsa antreprenorul să se informeze cu cele mai recente actualizări referitoare la aspectele menționate. Acest capitol are rolul de a prezenta, pe scurt, câteva dintre opțiunile de asociere disponibile.

d. Transformarea patronului în partener de afaceri

Un aspect important în mediul de afaceri este reprezentat de extinderea unei companii sau entități comerciale pentru a capta o cotă de piață mai mare sau a crește veniturile și profiturile firmei. Aceasta se poate realiza prin mijloace diverse, unul dintre ele fiind extinderea pe piețe străine fie prin afilierea cu firme din țara respectivă fie prin deschiderea de noi sucursale sau entități. Dacă aveți o idee de afacere sau aveți deja o afacere funcțională de puțin timp, o oportunitate de finanțare și investiție poate fi reprezentată de implicarea actualului sau fostului dvs. patron de a deveni partener în afacerea dvs.

Transformarea actualului/fostului patron în partener de afaceri/investitor poate constitui o soluție bună pentru dvs. mai ales dacă:

- Dețineți o relație bună cu acesta, iar acesta înțelege interesul și nevoia dvs. a de porni un business pe cont propriu.
- Actualul/fostul patron este o persoană interesată de a face afaceri și urmărește modalități de a investi sau de a-și extinde afacerea.

Această oportunitate se potrivește foarte bine românilor care locuiesc și lucrează în prezent în afara țării, dar care vor să își deschidă o afacere și vor să se întoarcă în România. Ei ar putea beneficia de sprijinul actualului angajator din străinătate în punerea pe picioare a unei



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





companii, dacă prezintă în mod clar și onest avantajele investiției într-o companie bazată în România. Dacă încă nu aveți o idee de afacere pe care să o fructificați, puteți aduce, cu sprijinul patronului dvs., ideea acestuia de afacere în țară. În funcție de interesul patronului, îl puteți coopta pe acesta chiar și într-o idee nouă de afacere, într-un domeniu diferit.

Cum poate fi convins fostul/actualul patron să se asocieze cu dvs.?

Pe lângă sfaturile menționate la sub-capitolul legat de pregătirile necesare înainte de abordarea unuia potențial investitor, există câteva avantaje și particularități ale situației de față:

- investitorul este sau a fost și el antreprenor
- există o relație profesională solidă între investitor și antreprenor
- investitorul cunoaște bine domeniul în care antreprenorul urmează să își deschidă afacerea iar noua firmă va activa într-o piață în continuă expansiune, unde costurile forței de muncă sunt încă la un nivel scăzut în comparație cu statele occidentale.

Aceste avantaje pot reprezenta puncte centrale ale argumentului cu care antreprenorul dorește să convingă actualul patron să investească într-o afacere pe care urmează să o deschidă în România.

Succesul în prezentarea avantajelor menționate mai sus depinde în mare măsură de dorința și capacitatea patronului de a investi într-o nouă afacere și de relația dintre antreprenor și patron, însă există, bineînțeles, și alți factori care vor influența decizia de investire. Sarcina viitorului antreprenor este să se concentreze pe factorii pe care îi poate controla, în special pe modul în care prezintă atât planul său de afaceri cât și avantajele pe care le are piața din România și potențialul ei de extindere.

Situația în care patronul va deveni un investitor îmbină avantajele tipurilor de investitori descrise în sub-capitolele anterioare. Pe deoparte, există relația de încredere între antreprenor și investitor, bazată pe o cooperare profesională anterioară, ceea ce crește șansele unei flexibilități sporite în negociere și derularea activităților companiei, iar pe de altă parte investitorul dispune de



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





experiență directă în domeniu și poate deveni un mentor al antreprenorului aflat la început de drum.

7. Analiza interviurilor

a. Antreprenori începători

Înainte de a începe o afacere, antreprenorii recomandă să se cerceteze piața și concurența. O informare corectă și completă legată de legislație și procedurile care au loc la deschiderea unei firme sunt de asemenea, aspecte importante de care fiecare antreprenor trebuie să țină cont la început de drum. Informarea din mai multe surse sigure, cum sunt platformele administrate de către guvern, asigură informațiile noi și relevante. Un alt lucru foarte important sunt colaboratorii antreprenorilor, oamenii pe care se pot baza, cum sunt contabilii, cu care este ideal să aibă o relație armonioasă.

„În primul rând trebui să știi pe ce vrei să te axezi, dacă afacerea are succes sau nu, piața de desfacere, trebuie să vezi unde trebuie să deschizi, care sunt competitorii, ce prețuri au.”

(Antreprenor, domeniul entertainment)

„Întotdeauna îți trebuie un contabil bun care să-ți dea siguranță.” (Antreprenor, domeniul marketing)

b. Dorința unui parcurs diferit în propriul business

Nu toate lucrurile au decurs așa cum se așteptau antreprenorii, au intervenit situații neprevăzute care au trebuit soluționate astfel încât business-ul să funcționeze la un nivel optim. Aceștia au întâmpinat dificultăți în deschiderea afacerii când au început demersurile, ceea ce a dus la scepticism și a îngreunat parcursul business-ului. Printre acestea se numără și neînțelegerile cu privire la fondurile alocate pentru achiziționarea echipamentelor necesare desfășurării activității, ceea ce i-a determinat să aloce bani din fonduri proprii sau să găsească alte soluții cum sunt împrumuturile.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





„Singurul lucru pe care nu-l regret este că am venit acasă, că am avut ideea asta, o am în inimă, o simt, ador ceea ce fac, dar nu m-am așteptat să fie chiar atât de greu.” (Antreprenor, domeniul confecțiilor)

„Ar fi câteva chestii, probabil aș fi modificat cash-flow-ul acela, pentru că din fondurile europene, mi-am cumpărat elevatoare, toate sculele necesare pentru service și din banii din fonduri n-am putut să-mi autorizez elevatoarele.” (Antreprenor, domeniul auto)

c. Accesul antreprenorilor la surse de informare relevante

În ceea ce privește accesul antreprenorilor la sursele de informare relevante, părerile sunt împărțite. Unii antreprenori consideră că există surse de informare, iar alții că nu sunt suficiente. Însă acestea au un punct comun, dacă sursele de informare există, acestea trebuie căutate foarte mult de către antreprenori, informația există, dar nu ajunge la urechile celor interesați de aceasta. Astfel, o vizibilitate mai bună a informațiilor și distribuirea lor pe mai multe canale de comunicare, ar ajuta în procesul de informare.

„Eu cred că acces are, acum depinde de el, de persoana respectivă, de antreprenor, câtă deschidere are și cât e de important să cunoască și cât vrea să cunoască.” (Antreprenor, domeniul panificațiilor)

„Nu sunt surse de informare aproape deloc, chiar și acum avem clienți de-ai noștri care ne întreabă cum am făcut afacerea și că le-ar trebui și lor informațiile astea.” (Antreprenor, domeniul consultanței)

d. Afectarea afacerii în urma pandemiei cu noul coronavirus

Odată cu instalarea pandemiei și aplicarea restricțiilor, business-urile au avut de suferit, fie că acestea nu au mai putut funcționa, fie că încasările au fost reduse, cheltuielile mai mari sau norma de lucru a fost redusă. În funcție de domeniul în care activa fiecare antreprenor, situațiile au stat diferit, unii antreprenori nu au simțit schimbările, iar vânzările lor au decurs normal sau au avut o situație mai bună, decât cea din trecut. Activitățile care presupuneau interacțiuni directă cu oamenii, au avut mai mult de suferit.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





„În business-ul meu eram îndreptat să atrag turiști din afară spre România, va dați seama că am fost lovit din plin.” (Antreprenor, domeniul turistic)

„Nu, nici nu sunt schimbări, noi am lucrat normal, am vândut normal.” (Antreprenor, domeniul panificațiilor)

e. Cât de pregătită a fost afacerea pentru pandemie

Afacerile antreprenorilor nu erau pregătite pentru venirea unei pandemii, sau pentru alte situații neprevăzute care să schimbe radical atât funcționarea acestora, cât și încasările pe care le aveau. Majoritatea antreprenorilor au venit cu banii proprii pentru a susține afacere, au plătit angajații și au suportat cheltuielile din resursele personale. Mulți dintre ei au incertitudini cu privire la recuperarea banilor pe care i-au investit în firmă și la revenirea unei situații normale din punct de vedere financiar.

„Am 2 angajați și plătesc în continuare din surse proprii din împrumuturi către firmă și i-am menținut și o să-i mențin până la sfârșitul perioadei de sustenabilitate. Dacă merge treaba o să-i susțin pe amândoi, dacă nu merge conform așteptărilor, cu siguranță o să susțin măcar unul.

Momentan îi plătesc din buzunar.” (Antreprenor, domeniul tonomatelor)

„Din banii firmei (am susținut afacere), dar depinde cum priveți, că dacă mâine mai trebuie să aduc bani, nici nu știu de unde să aduc, sunt o grămadă de bani pe care i-am băgat în firmă și încă nu i-am recuperat.” (Antreprenor, domeniul curățeniei)

f. Măsuri în viitor pentru situații neprevăzute

În urma situației cauzate de nou coronavirus antreprenorii s-au gândit la modalități prin care pe viitor să-și poată susține afacerea, în cazul în care apar situații neprevăzute. Soluțiile identificate de aceștia se bazează pe mărirea portofoliului de produse și servicii astfel încât să îndeplinească dorințele diferite ale clienților, iar afacerea să meargă indiferent de situație. Iar cea de-a doua soluție identificată de aceștia face referire la o plasă de siguranță, prin păstrarea unor sume de bani în firmă pentru a avea acces la fonduri rezervate pentru situațiile care intervin pe parcursul anului.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





„Planificăm să schimbăm un pic natura business-ului, nu domeniul, ci felul cum se face business-ul. Vream să oferim servicii integrate... să ne extindem cumva portofoliul de servicii.” (Antreprenor, domeniul marketing)

„Singura măsură e să ai un cash-flow în firmă pentru a preveni astfel de situații, să nu depinzi 100% de ceea ce facturezi.” (Antreprenor, domeniul consultanței)

g. Facilități din partea statului în perioada pandemiei

Perioada pandemiei și a restricțiilor au creat dificultăți pentru afaceri în general, dar mai ales pentru antreprenorii la început de drum, unii dintre ei nu s-au putut descurca cu fondurile proprii și au apelat la ajutorul din partea statului, șomajul tehnic, reducerea normei sau închiderea temporară, au fost primele lucruri implementate de către antreprenori pentru supraviețuire. Alți antreprenori au decis să-și țină afacerile deschise pentru că se aflau în perioada de sustenabilitate, iar modificările i-ar fi afectat și mai tare, ducând la închiderea business-urilor definitiv.

„Ni s-a dat 75% pentru șomaj tehnic, doar că noi n-am intrat chiar în șomaj tehnic imediat, pentru că am mai venit și la salon cu persoanele de la fondurile pe care le-am luat, am vorbit și am încercat să facem cum este mai bine.” (Antreprenor, domeniul înfrumusețării)

„Am rămas și cu cheltuielile pentru a nu opri perioada de sustenabilitate, deci am rămas ca și cum aș funcționa, dar de fapt cu o reducere de normă de până la 3 ore.” (Antreprenor, domeniul entertainment)

h. Asigurarea surselor de finanțare

Multe business-uri au întâmpinat perioadele dificile și au trebuit să-și asigure partea financiară prin diferite metode de care dispuneau. Au încercat să economisească bani din diverse părți, au ajuns la înțelegeri cu proprietarii spațiului închiriat pentru a amâna sau chiar pentru a fi scutiți de plata chiriei în perioada pandemiei. Alți antreprenori au făcut ore suplimentare pentru asigurarea cash-flow-ului necesar pentru supraviețuire. Aceste modificări de activitatea i-au ajutat să se mențină pe linia de plutire în perioadele în care restricțiile erau impuse.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





„Cu chiria am ajuns la o înțelegere cu proprietarul și nu mi-a luat chirie, asta a fost de mare ajutor și contribuțiile din economii, sigur că da.” (Antreprenor, domeniul înfrumusețării)

Da. Am făcut și ore suplimentare. Mie îmi place ce fac și uneori am lucrat de la 7 dimineața la 10 seara. Avem oferte de fidelizare, oferte pentru pensionari. (Antreprenor, domeniul înfrumusețării)

i. Menținerea funcțională a afacerii

După ridicarea restricțiilor, antreprenorii nu au avut încasările așteptate, mulți dintre clienții fideli se feresc de interacțiune, iar acest lucru a cauzat probleme pentru funcționarea normală a business-urilor. Antreprenorii au gândit strategii diverse pentru a atrage din nou clienții fideli, dar și clienți noi. Aceștia au gândit strategii prin care afacerile lor să fie cât mai cunoscute și au mizat pe calitatea produselor și serviciilor oferite de ei.

„Păi facem publicitate (să menținem afacerea), am început să împărțim flyere, anunțuri, ce putem face mai mult, nu știu ce putem face pentru a atrage clientela în momentul de față.” (Antreprenor, domeniul înfrumusețării)

„Mai întâi trebuie să vedem cum rezistăm, prima intenție e că ne bazăm mult pe calitate, vrem să fie clienții mulțumiți și să ne ofere alți clienți, să ne vorbească de bine, să putem atrage alți clienți.” (Antreprenor, domeniul curățeniei)

j. Obținerea unei finanțări suplimentare

Nu toți antreprenorii dispun de resurse proprii, astfel au apelat la surse externe de finanțare pentru susținerea business-ului sau pentru dezvoltarea acestuia. Au ales să-și dezvolte business-ul astfel încât să nu depindă de alți intermediari, vor să investească în afacerea lor pentru extinderea atât fizică, cât și pentru lărgirea gamei de produse și servicii.

„Aș fi vrut să mai fac un proiect, tot așa nerambursabil, dacă e posibil, pe întreprindere să facem ceva cu construcție proprie, să evităm cheltuielile cu chirii, cu toate astea. Pe viitor intenționez să mai fac încă un proiect.” (Antreprenor, domeniul auto)



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





„Există 2 tipuri de credite, pentru investiții și pentru rulaj, cheltuieli și așa mai departe, eu am aplicat pentru programul acela și am trecut de ei, am ales Transilvania ca și bancă și am înțeles că trebuie să mă contactez ei pentru interviu.” (Antreprenor, domeniul alimentară)

k. Atragerea de capital străin

Ideea asocierii cu un investitor străin a fost luată în calcul de către antreprenori, acesta ar fi și următorul pas pentru dezvoltarea afacerii, ajutorul venit din partea investitorilor ar putea propulsa afacerea către următorul nivel. Însă, antreprenorii nu au vechime în business-urile pe care le conduc, iar investitorii se asociază cu afaceri care au vechime pe piață, care au un minim de experiență și clienți formați. Ceilalți antreprenori nu i-au în calcul asociere cu un investitor pentru că și-au gândit business-ul ca o afacere de familie, doresc să meargă în continuare la nivel local, nu să o extindă.

„Da, ne gândim la acest lucru, am tatonat piața, dar majoritatea vor să ai minim un an de lucru, să ai un plus substanțial încât să considere că merită să investească.” (Antreprenor, domeniul consultanței)

„Nu, nu mă interesează, afacerea mea este cel puțin momentan așa gândită la nivel mic, și nu mă interesează atragerea de investitori.” (Antreprenor, domeniul înfrumusețării)

l. Tipul de investitor preferat

Pentru antreprenorii care vor să se asocieze cu un investitor străin, își doresc ca acesta să fie pasiv, dar o persoană de încredere. Să se implice doar din punct de vedere financiar, iar antreprenorii să aibă încredere în relația pe care o au cu noul investitor, să fie siguri că sunt persoane pe care se pot baza și să aibă libertatea de a face ce își doresc și de a merge în direcția pe care o vor cu business-ul lor.

„Unul pasiv, de obicei, în acest domeniu sunt firme internaționale și iau că un fel de acciză, dar tu nu iei acciza de la ei, pur și simplu asociază numele cu numele tău, spun că sunt prezenți și în România.” (Antreprenor, domeniul consultanței)



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





„Am un vechi prieten care are și el firmă, a fost cu tata în echipă, cu el pot să mă asociez și am și încredere în el, dar cu timpul vedem.” (Antreprenor, domeniul construcțiilor)

m. Renunțarea la o parte din afacerea

În cazul în care ar găsi investitorii potriviți, ar fi dispuși să renunțe la o parte din firmă, dar antreprenorii doresc să rămână cu majoritatea firmei, ei să dețină totuși controlul. Însă, pentru a ajunge în punctul de a ceda o parte din firmă, își doresc să cunoască toate implicațiile acestei acțiuni, vor să cunoască toate detaliile și informațiile. Sunt ușor reticenți cu privire la cedare părților din firmă, fiind atașați emoțional de către aceasta și dorind să aibă un cuvânt de decizie în momentul în care business-ul lor ajunge să fie împărțit cu alți antreprenori.

„Am vrea să ținem totuși majoritatea, sub 40%, dacă ar fi.” (Antreprenor, domeniul consultanței)

„Aș putea să fiu interesat, acum eu nu înțeleg care este mecanismul, trebuie să înțeleg de la A la Z ce implică și cum merg lucrurile, dacă ai vrea să-ți dau 40% sau 50% din firma mea și mi-ai da 50 000 de euro sau 100 000 de euro, în momentul asta ți-aș zice sigur că da.” (Antreprenor, domeniul video)

n. Dificultăți întâmpinate (lipsa personalului calificat)

Cea mai frecventă problemă pe care au întâlnit-o antreprenorii atât la deschiderea business-ului, cât și după ridicarea restricțiilor o reprezintă găsirea de personal calificat. Acest lucru afectează și dezvoltarea afacerii, antreprenorii caută personal calificat și serios, această problemă fiind prezentă mai ales în domeniul construcțiilor, însă apare și în alte domenii cum este cel al înfrumusețării. Business-urile care sunt la început de drum, nu pot asigura un salariu direct proporțional cu experiența persoanelor calificate, fiind un impediment care poate afecta de altfel afacerea.

„Eu vreau să o fac mai mare, dar nu găsesc oameni, eu îl am pe băiatul ăsta de cam 2 ani, dar nu sunt mulțumit, nu respectă programul, problema e că nu găsesc alt om.” (Antreprenor, domeniul construcțiilor)



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





*„Deci n-am probleme, singura problemă pe care o am e că nu găsesc oameni calificați.”
(Antreprenor, domeniul tâmplăriei)*

o. Sfaturi pentru antreprenori

Antreprenorii îi încurajează pe cei care doresc să pornească o afacere să o deschidă în țara de origine, apropierea de familie și de prieteni, fiind un avantaj. Însă, înainte de a face acest pas, antreprenorii îi sfătuiesc să se documenteze foarte bine despre ce presupune deschiderea unei afaceri și să cerceteze foarte bine piața în care vor să-și desfășoare activitatea, dar și concurența. Aceștia spun că antreprenorii trebuie să fie siguri și bine documentați în legătură cu business-ul pe care vor să-l dezvolte și să-și ia informațiile din mai multe surse, înainte de a face acest pas.

*„Să nu-și mai piardă viața în străinătate, viața adevărată este în țara lor, familia lor, prietenii, tradiții, obiceiuri, tot ce avem noi în România, toate astea valorează, nu numai banul.”
(Antreprenor, domeniul panificațiilor)*

„Să analizeze foarte bine piața, să se gândească foarte bine la partea economică a României pentru că e de un nivel destul de scăzut, la prețurile pe care le-ar putea practica aici, în cazul în care ar veni de afară, clar.” (Antreprenor, domeniul înfrumusețării)



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





Centralizare informații oferite de către monitorii implicați în proiect

În urma interviurilor realizate cu monitorii din proiect, au fost extrase informații legate de parcursul antreprenorilor și dificultățile cu care s-au confruntat aceștia. Discuțiile au evidențiat experiența monitorilor în cadrul proiectului și perspectiva acestora cu privire la evoluția afacerilor și posibilitățile de a atrage parteneri ori investitori, în special în contextul curent, în care mediul de afaceri a fost afectat de restricțiile impuse.

Începutul și dificultățile începerii unei afaceri

Parcursul antreprenorilor a fost unul dificil, așa cum evidențiază și monitorii, care au subliniat începuturile pline de provocări ale afacerilor din proiect. Pentru antreprenori/beneficiari, cele mai dificile aspecte legate de mediul de afaceri din România se referă la percepția de „birocrăție” și la necesitatea unui contabil competent și lipsa forței de muncă calificate. Cu timpul, beneficiarii proiectului s-au acomodat la particularitățile și dificultățile pieței din România și au reușit să stabilească un traseu ascendent în ceea ce privește parcursul afacerilor.

Referitor la cele mai importante aspecte pe care un antreprenor începător ar trebui să le cunoască înainte de a porni la drum, monitorii au menționat:

- importanța cunoștințelor tehnice sau logistice, legate de domeniul de afaceri și particularitățile lui;
- o bună înțelegere a cadrului administrativ și a relației cu autoritățile;
- cunoașterea pieței, a concurenților și a situației actuale în zona de activitate a viitoarei afaceri.

Monitorii au ghidat antreprenorii pe tot parcursul proiectului, oferind materiale informative, sfaturi și ajutor în toate ariile care țin de buna desfășurare a activităților. Un monitor ne-a menționat faptul că a încurajat și motivat antreprenorii pe care îi ghida.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





Perioada crizei COVID-19 (Martie-August 2020)

Deși toate afacerile au avut mult de suferit în urma măsurilor de prevenire a extinderii epidemiei, unele au fost mai afectate ca altele, în funcție de domeniul de activitate și de existența metodelor de adaptare la noua realitate. Antreprenorii au căutat să își diversifice produsele, să încerce să ofere serviciile prin intermediul internetului sau să introducă opțiunea de livrare la domiciliu, în măsura posibilităților și a tipului de produs sau serviciu pe care îl ofereau. O vulnerabilitate specifică antreprenorilor din proiect, în comparație cu restul pieței îl reprezintă lipsa experienței și a vechimii pe piață, ceea ce a determinat un impact mai puternic al scăderii economice asupra afacerilor monitorizate.

Cu toate acestea, antreprenorii s-au adaptat surprinzător de bine măsurilor, și, cu ajutorul oferit de monitori, au reușit să treacă peste cea mai grea perioadă a pandemiei. În ceea ce privește sursele de finanțare și posibilitatea apelării la ajutor din partea autorităților, afacerile au acoperit mare parte din cheltuieli cu fonduri proprii, care au ajutat la estomparea scăderii veniturilor, fără a apela în cele mai multe cazuri la resurse externe. Reducerea de normă, șomajul tehnic și renegocierile sau amânările de plată a chiriilor pentru punctele de lucru au reprezentat măsuri suplimentare luate de antreprenori.

În luna septembrie, conform monitorilor, majoritatea afacerilor și-au reluat activitatea la un nivel suficient pentru a stabili fluxul financiar. Au existat și cazuri în care afacerile nu au reușit să se stabilizeze suficient însă unele au ajuns la un nivel superior în comparație cu perioada de dinaintea pandemiei.

Investiții, parteneriate sau asocieri în vederea atragerii de capital

Conform monitorilor, mulți antreprenori au luat în calcul posibilitatea atragerii de investitori sau de realizarea de parteneriate cu alte persoane juridice, în special în perioada anterioară pandemiei. Un monitor ne-a relatat posibilitatea afacerilor din proiect de a se asocia



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





sau de a lucra împreună. În general, însă, majoritatea antreprenorilor consideră atragerea de fonduri europene în vederea atragerii de capital.

Extinderea afacerilor sau deschiderea unor noi puncte de lucru sunt posibilități avute în vedere de unii antreprenori, însă, la fel ca în cazul atragerii de parteneri sau investitori, perioada restricțiilor și recente dificultăți financiare au dus la amânarea acestor planuri. Având în vedere dimensiunea mică a celor mai multe dintre afaceri, aceste proiecte rămân în prezent doar posibilități de viitor.

Experiența personală a monitorilor

Pentru monitori, proiectul reprezentat o experiență interesantă, cu provocări dar și cu satisfacții. Pe lângă dificultățile obișnuite, cu care se confruntă orice afacere la început de drum, monitorii au ghidat antreprenorii din printr-una dintre cele mai dificile perioade din ultimul deceniu din punct de vedere economic.



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas



8. Anexă

Ghid de interviu beneficiari

Ghid interviu beneficiari ai proiectului

„ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”

Investitori și investiții

Introducere

Bună ziua! Mă numesc ____ și vă sun referitor Programul de finanțare ACASĂ PLUS. Temele interviului sunt sursele de investiție, atragerea de investitori sau parteneri și parcursul firmei dumneavoastră în perioada restricțiilor impuse din cauza epidemiei cu noul coronavirus.

Răspunsurile dvs. din cadrul acestui interviu sunt anonime și nu vor fi asociate cu identitatea dvs.

Pentru început vom discuta puțin despre experiența ca antreprenor până acum și parcursul proiectului:

Experiență, cunoștințe, parcurs

1. Ce credeți că e cel mai important să cunoască un antreprenor începător?
2. Dacă ați lua de la capăt această experiență, ce ați face diferit?
3. Cum ați descrie până acum experiența din acest proiect?
4. Ce informații ați dori să regăsiți într-un ghid despre atragerea investițiilor sau a investitorilor? Ce ar fi cel mai util pentru dumneavoastră?
5. Cum vedeți mediul antreprenorial din România în ceea ce privește accesul antreprenorilor la surse de informare relevante?

Afacerea în timpul coronavirus

6. În urma măsurilor de prevenire a extinderii epidemiei cu noul coronavirus cum a fost afectată afacerea dumneavoastră?
7. Cât de pregătită considerați că a fost afacerea dumneavoastră pentru o astfel de situație? (din punct de vedere financiar, tehnologic, al resurselor umane)
8. Plănuțiți să luați măsuri în viitor pentru a face față mai ușor unor alte situații neprevăzute? Dacă da, în ce ar putea consta aceste măsuri?



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



UNIUNEA EUROPEANĂ



9. A existat posibilitatea să apelați la resurse financiare puse la dispoziție de autorități în acea perioadă?
10. (Dacă au rămas deschiși) Cum ați încercat să vă asigurați surse de finanțare în acea perioadă și ce alte măsuri ați mai luat?
11. (Pentru cei cu probleme) Cum intenționați să vă dezvoltați afacerea/ sau să o mențineți funcțională?
12. Aveți nevoie de finanțare suplimentară pentru a menține afacerea funcțională? Dacă da, cum intenționați să o obțineți?
13. Cum vedeți posibilitățile atragerii de investiții sau capital în urma impactului coronavirus asupra economiei și al mediului de afaceri?

Investiții, investitori și surse de finanțare

14. Cum v-ați gândit inițial că veți face rost de fondurile necesare pentru începerea afacerii și cum a decurs acest proces?
15. Care vi se par cele mai dificile aspecte legate de atragerea unor surse de finanțare sau investiții în general? Dumneavoastră cu ce dificultăți v-ați confruntat?
16. Sunteți deschis să vă asociați cu un investitor? Care este opinia dumneavoastră despre atragerea de capital în această manieră?
17. (Dacă e interesat de investitori) Ce tip de investitor considerați că ar fi mai potrivit pentru afacerea dumneavoastră: unul activ, care se implică sau unul pasiv? De ce?
18. Sunteți dispus să renunțați la o parte din afacerea dumneavoastră? Dacă da, la cât și cât considerați că valorează acea parte?
19. Există și alte aspecte legate de investiții sau de procesul de atragere a unui investitor pe care ați dori să le menționați sau pe care nu le-am discutat?



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





Ghid de interviu monitori

Ghid interviu monitori ai proiectului „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”

Investitori și investiții

Introducere

Bună ziua! Mă numesc ____ și vă sun referitor Programul de finanțare ACASĂ PLUS. Temele interviului sunt legate de experiența dumneavoastră ca monitor în acest proiect și de parcursul antreprenorilor pe care i-ați monitorizat.

Pentru început vom discuta puțin despre experiența ca monitor până acum și parcursul proiectului:

Experiență, cunoștințe, parcurs

1. Ce credeți că e cel mai important să cunoască un antreprenor începător?
2. Care a fost cea mai mare dificultate întâlnită de antreprenorii pe care i-ați monitorizat?
3. Ce informații credeți că ar fi cel mai utile pentru un antreprenor, din ce cunoașteți dumneavoastră?
4. Cum vedeți mediul antreprenorial din România în ceea ce privește accesul antreprenorilor la surse de informare relevante?
5. Cât de pregătiți considerați că au fost la începutul proiectului antreprenorii pentru această experiență?

Afacerea în timpul coronavirus

6. În urma măsurilor de prevenire a extinderii epidemiei cu noul coronavirus cum au fost afectate afacerile pe care le-ați monitorizat?
7. Cât de pregătite considerați că au fost afacerile pentru o astfel de situație? (*din punct de vedere financiar, tehnologic, al resurselor umane*)



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASĂ PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





8. Au plănuir să ia măsuri în viitor pentru a face față mai ușor unor alte situații neprevăzute? Dacă da, în ce ar putea consta aceste măsuri?
9. A existat posibilitatea să apeleze la resurse financiare puse la dispoziție de autorități în acea perioadă?
10. Ce alte măsuri au luat antreprenorii în această perioadă? (ex. *reducerea de normă, renegocierea chiriilor, deschiderea unui magazin online etc.*)
11. (Dacă au rămas deschiși) Cum au încercat să își asigure surse de finanțare în acea perioadă și ce alte măsuri au mai luat?
12. (Pentru cei cu probleme) Cum au intenționat să își dezvolte afacerea/ sau să o mențină funcțională?
13. Au nevoie de finanțare suplimentară pentru a menține afacerea funcțională? Dacă da, cum intenționează să o obțină?
14. Cum văd antreprenorii posibilitățile atragerii de investiții sau capital în urma impactului coronavirus asupra economiei și al mediului de afaceri?

Investiții, investitori și surse de finanțare

15. Cum s-au gândit inițial că vor face rost de fondurile necesare pentru începerea afacerii și cum a decurs acest proces?
16. Care vi se par cele mai dificile aspecte legate de atragerea unor surse de finanțare sau investiții în general? Antreprenorii cu ce dificultăți s-au confruntat?
17. Sunt deschiși să se asocieze cu un investitor? Care este opinia lor despre atragerea de capital în această manieră?
18. Pentru cei interesați, ce tip de investitori consideră că ar fi mai potrivit pentru afacerea lor: unul activ, care se implică sau unul pasiv? De ce?
19. Sunt dispuși să renunțe la o parte din afacerea lor?
20. Există și alte aspecte legate de experiența dumneavoastră ca monitor sau de afacerile monitorizate pe care ați dori să le menționați sau pe care nu le-am discutat?



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas



9. Bibliografie

- Redacția Asociația Administratorilor de Fonduri din România, (s.a.), „*Ghidul investitorului*”, [online], disponibil la adresa: <http://www.aaf.ro/ghidul-investitorului/>, [accesat la data de 1 Iulie 2020].
- Redacția Camerei de Comerț, Industrie, Navigație și Agricultură Constanța, (s.a.), „*Servicii: Forme juridice de organizare a afacerii*”, [online], disponibil la adresa: <https://www.ccina.ro/servicii/asistenta-infiintare-si-functionare-firme/forme-juridice-de-organizare-a-afacerii>, [accesat la data de 1 Iulie 2020].
- Redacția Șerban Accounting, (2019), „*Opțiuni pentru înființarea unei firme*”, [online], disponibil la adresa: <https://serban-accounting.ro/optiuni-pentru-infiintarea-unei-firme/>, [accesat la data de 2 Iulie 2020].
- Redacția LegeAZ, (s.a.), „*Societatea în nume colectiv*”, [online], disponibil la adresa: <https://legeaz.net/dictionar-juridic/societate-nume-colectiv>, [accesat la data de 2 Iulie 2020].
- Redacția Contabilicesc.ro, (2014), „*Tipuri de entități*”, [online], disponibil la adresa: <https://www.contabilicesc.ro/tipuri-de-entitati/>, [accesat la data de 2 Iulie 2020].
- Abrihan, R., (2019), „*Lecții de bază: Cum ceri bani de la un fond de investiții*”, StartupCafe.ro, [online], disponibil la adresa: <https://www.startupcafe.ro/afaceri/finantare-fimra-it-startup-early-game-ventures-lectii.htm>, [accesat la data de 3 Iulie 2020].
- Redacția Finanțare.ro, (s.a.), „*Catalog Fonduri de Investiții România*”, [online], disponibil la adresa: <https://www.finantare.ro/catalog-fonduri-de-investitii-romania>, [accesat la data de 3 Iulie 2020].
- Abrihan, R., (2018), „*Tu ai firma, ei au banii. Cum îi convingi pe cei mai importanți investitori Venture Capital din România*”, StartupCafe.ro, [online], disponibil la adresa:



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas





<https://www.startupcafe.ro/venture-capital-fond-investitii-romania-startup.htm>, [accesat la data de 3 Iulie 2020].

- Redacția Da-14, (2017), „*The Best Ways to Attract Business Investors for Your Start-up*”, da-14.com, [online], disponibil la adresa: <https://da-14.com/blog/best-ways-attract-business-investors-your-start>, [accesez la data de 3 Iulie 2020].
- Medijobs, (2020), „*COVID-19 | Cum sa va protejati business-ul in timpul pandemiei*”, medijobs.ro, [online], disponibil la adresa: <https://medijobs.ro/blog/covid-19-cum-sa-va-protejati-business-ul-in-timpul-pandemiei> [accesez la data de 7 Iulie 2020].
- Idei de afaceri, (2020), „*Afaceri care produc bani pe timp de criză*”, ideideafaceri.manager.ro, [online], disponibil la adresa: <https://ideideafaceri.manager.ro/articole/start-%C3%AEn-afaceri-25/afaceri-care-produc-bani-%C8%99i-pe-timp-de-criz%C4%83-18796.html> [accesez la data de 10 Iulie 2020].



Diaspora Start Up

Proiectul „ACASA PLUS - ANTREPRENORI PENTRU SUSTENABILITATE”, ID 107821

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020



Global Commecium
alianzas estratégicas

