



# 10

**AFACERI  
DE SUCCES  
ÎN ROMÂNIA  
CONDUSE DE CĂTRE  
FEMEI MANAGER**

# 10 AFACERI DE SUCCES ÎN ROMÂNIA CONDUSE DE CĂTRE FEMEI MANAGER

C U P R I N S

 3	<b>Introducere</b>
 5	<b>Puțină teorie</b>
 9	<b>10 afaceri de succes în România conduse de către femei manager</b>
 10	<b>Cristina Grigorescu</b> Furnizarea de soluții complete în tehnologia apei
 11	<b>Mariana Guzgă</b> Domeniul pasmanteriei
 14	<b>Narciza Nedelcu</b> Prelucrare mase plastice
 16	<b>Gabriela Ciubotariu</b> Producție tipografică
 18	<b>Anca Lupu</b> Prelucrare mase plastice
 20	<b>Coca Ivănescu</b> Producție mobilier de grădină
 21	<b>Georgeta Sănduleac</b> Produse de patiserie și cofetărie
 23	<b>Elena Ionescu</b> Cercetarea și prelucrarea plantelor medicinale
 25	<b>Ileana Vasilief</b> Agroturism și producție dulciuri
 27	<b>Daniela Prosan</b> Domeniul marochinărie - poșete
 30	<b>Concluzii</b>

# Introducere

Ce este necesar pentru a reuși în afaceri? Iată o întrebare care îi frământă enorm pe cei care își doresc foarte mult să intre în domeniul afacerilor.

Nimeni nu poate să prescrie ingredientele care ar conduce cu

**Sun Tzu** spunea, în urmă cu vreo câteva mii de ani, că "dacă îți place ceea ce faci atunci când muncești, nu vei simți niciodată că muncești". Lucrurile nu s-au schimbat de atunci și pâna acum, din acest punct de vedere, absolut deloc.

certitudine spre reușită. Însă, este incontestabil faptul că fiecare om atribuie succesului un sens aparte, cel adecvat necesităților sale la un moment dat precum și

"Trebuie să încerci neconștient să urci foarte sus, dacă vrei să poți să vezi foarte departe..."

**Constantin Brâncuși**

scopurilor pe care și le propune să le atingă. De aici deducem că, succesul variază direct proporțional în funcție de dimensiunile intereselor și realizarea scopurilor propuse în viață.

Mintea omului este programată să-și propună anumite scopuri și să încerce să le atingă. Această trăsătură a fost denumită de I. P. Pavlov "Reflexul scopului", ca și instinct care împinge orice vietate spre căutarea a ceva nou - informație nouă, cunoștințe noi; de asemenea este forma de bază a energiei vitale din organismele noastre.

Întreaga noastră existență, toată cultura noastră materială și spirituală sunt realizate prin contribuția acelor oameni care tind spre atingerea țelurilor pe care și le-au propus (conștient sau inconștient) în viață. De aceea e foarte important a ne lămurii, care sunt scopurile noastre pe termen scurt și lung.

"Succesul este abilitatea de a trece de la un eșec la altul fără pierdere de entuziasm"

**Winston Churchill**

Acesta este, de altfel, un prim pas în demersul inițierii unei afaceri.

Trebuie cunoscut apoi efortul necesar pentru a ajunge la acest deziderat, având în vedere faptul că acest domeniu este perceput în continuare în majoritatea culturilor ca aparținând bărbaților.

Aceste întrebări conturează teme de actualitate pe plan mondial și anume antreprenoriatul feminin și promovarea egalității de șanse care se bucură de tot mai mult interes și în România.

"Încearcă să fii un om de valoare și nu neapărat un om de succes."

**Albert Einstein**

Pentru a răspunde acestei provocări, am invitat la dialog 10 femei manager din România care gestionează în prezent afaceri de succes.

Ne-a interesat să aflăm care este profilul unei

femei întreprinzător, ce înseamnă de fapt succesul în afaceri, ce ascunde el, ce înseamnă să fii femeie de afaceri în această lume a antreprenoriatului, ce oportunități și dificultăți întâmpină o femeie manager în contextul socio-politic, economic și cultural al României secolului XXI.

Suntem convinși că veți găsi răspunsurile în cadrul prezentei broșuri în care am detaliat relatările celor 10 femei care au răspuns invitației noastre.

“Modernitatea chiar dacă s-a instalat în sensul abolirii patriarhatului în relațiile de putere dintre bărbați, nu a dispărut în relațiile de putere între genuri. Este un fenomen care se menține atât ca fenomen de natură spirituală, cât și ca fenomen de natură politică și economică.”

**Mihalea Miroiu**

“Succesul în afaceri presupune pregătire și disciplină și muncă multă. Dar dacă nu ești speriat de aceste lucruri, oportunitățile sunt mereu foarte mari.”

**David Rockefeller**

Agencia Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie – ANIMMC oferă cititorilor acest material în cadrul „Programului național multianual pe perioada 2005-2008 pentru dezvoltarea culturii antreprenoriale în rândul femeilor manager din sectorul IMM” și vă invită la reflecție pe marginea celor spuse de interviurile noastre. Mulțumim femeilor manager care au acceptat să răspundă întrebărilor noastre, promovând și susținând alături de ANIMMC antreprenoriatul feminin.

## Puțină teorie...

Dacă prin tradiție, bărbații erau cei aflați la conducerea unei companii și se ocupau în exclusivitate de cariera lor profesională, ignorând responsabilitățile față de familie, în prezent situația s-a schimbat.

Dacă în cea de-a doua jumătate a secolului al XIX-lea femeile și-au câștigat libertatea de a cunoaște și de a se ridica pe scara socială, în contextul actual au crescut considerabil șansele ca femeile să-și dezvolte o carieră de succes.

Nu există limite. Oricine e capabil de orice, să știi, de absolut orice

*Aldous Huxley*

Studiile au arătat că atât stilul masculin de conducere, cât și cel feminin pot fi la fel de eficiente. Femeile au început să ocupe poziții de conducere, să-și înființeze propriile afaceri și, mai mult, sunt în stare să acorde importanța cuvenită atât carierei cât și familiei. Drept dovadă stau statisticile care ne arată că numărul acestor afaceri la conducerea cărora se află femei a crescut cu 103% în ultimii 10 ani.

“Feminismul poate să fie și o teorie, este și o ideologie, este și o politică. În sensul acesta, cu excepția feminismului radical care ia în considerare separatismul teoretic, celelalte forme de feminism sînt practicate sigur cel mai mult de către femei, dar și de către bărbați”.

*Mihaela Miroiu*

Natura a înzestrat fiecare om cu capacități diferite, trasând distincții clare între bărbați și femei care se manifestă și în privința abilităților manageriale ale acestora. În studiile realizate de-a lungul timpului s-a pus accentul mai mult pe componenta socializării în explicarea acestor diferențe și mai puțin pe importanța trăsăturilor biologice

Cercetătorii au descoperit unele variații fiziologice la nivelul creierului, între cel al unui bărbat și cel al unei femei. La diferențele naturale

dintre bărbați și femei se adaugă, în mod cert, regulile sociale și stereotipurile culturale care produc așteptări diferite pentru fetele și băieții aflați în creștere, și în privința opțiunilor profesionale.

Acesta este unul din motivele pentru care studiile indică faptul că discriminarea de gen în afaceri se manifestă în continuare la nivelul societăților moderne; pentru a promova, ca femeie, într-o funcție de conducere trebuie să demonstrezi că ești mai bună decât un bărbat aflat într-o funcție similară.

Când se fac comparații între manageri, de prea puține ori este pus accentul pe elemente de discriminare pozitivă. În timp ce bărbații au tendința de a comanda și a controla, tendința femeilor este aceea de a construi o echipă și de a ajunge la o înțelegere. Femeile manager au o analiză mai atentă și prudentă asupra riscurilor în afaceri.

În România, încă de la sfârșitul anilor '90 au apărut afaceri de succes realizate de femei, chiar dacă ele nu au avut amplitudinea și succesul celor conduse de bărbați. Dar a fost un început... Dacă în timpul regimului comunist femeile și bărbații aveau în mod

Modernitatea chiar dacă s-a instalat în sensul abolirii patriarhatului în relațiile de putere dintre bărbați, nu a disparut în relațiile de putere între genuri. Este un fenomen care se menține atât ca fenomen de natură spirituală, cât și ca fenomen de natură politică și economică.

*Mihaela Miroiu*

formal aceleași șanse profesionale, în perioada imediat următoare atât femeile cât și bărbații au avut libertatea de

a-și construi cariera pe care și-o doreau sau de a începe o afacere proprie. Pentru femeii însă acest drum nu a fost totuși la fel de ușor, având în vedere, dublul rol, profesional și familial.

În decurs de câțiva ani, femeile din România au început să obțină carierele dorite, dovedind că pot fi performante în domeniul în care activau. Multe

dintre ele au început să ocupe poziții cheie, devenind manageri de departamente, directori de firme. O parte dintre ele, au mers mai departe, și-au deschis propria firmă. Au avut succes!

În urma unor studii realizate de cercetători, în care au fost implicate femeile care au reușit să-și facă o carieră de succes în diverse domenii, s-a constatat că, indiferent de țara din care provin, ele se lovesc de aceleași greutăți. În mare parte, putem discuta de cinci mari preocupări ale acestora: autenticitatea, relațiile, influența, flexibilitatea și propria motivație.

*Adevărata reușită este să devii cel mai bun.*

*Harold Taylor*

**Autenticitatea** - dorința de a avea o linie clar trasată între interesele profesionale și cele personale.

**Relațiile** – nevoia fundamentală a fiecăreia dintre noi de a intra în contact cu oamenii din jur; s-a demonstrat faptul că femeile sunt mult mai bune decât bărbații în ceea ce privește comunicarea și relațiile între oameni.

**Influența** - dorința de a ajuta și de a controla destinul cuiva. Nevoia de a fi influent este acel factor care ne motivează ca să luăm inițiative, să ne realizăm și să avem încredere în propriile forțe.

**Flexibilitate** - capacitatea de a se adapta ușor schimbărilor care intervin în mediul afacerilor.

**Motivație** - motivația, din punct de vedere managerial este legată de natura relațiilor umane, fenomen complex care semnifică faptul că oamenii care sunt mulțumiți, în același timp, sunt și productivi. În teoriile comportamentului organizațional, motivația apare ca o forță ce energizează, orientează și sprijină comportamentul uman. A cunoaște propria motivație echivalează cu găsirea

“Femeile nu au exercitiul revendicării drepturilor

*Mihaela Miroiu*

răspunsului la întrebarea „de ce” să întreprind o activitate.

Aceste cinci direcții de dezvoltare sunt foarte importante pentru femeile care ocupă poziții de conducere în cadrul unei companii sau care doresc să inițieze propria afacere.

Specialiștii apreciază că cele mai importante trăsături de

personalitate și abilități pe care trebuie să le ai pentru a te lansa într-o afacere și pentru a avea succes, sunt:

• **energia** - puterea de a iniția o afacere, de a înființa o firmă și de a o conduce; aceasta implică vigoarea, spiritul de inițiativă, ambiția de a reuși, simțul reponsabilității, tenacitatea

• **abilități mentale** - concretizate în inteligență, capacitate de analiză și sinteză, gândire creativă

• **cunoștințe de specialitate** - cunoștințe tehnice în domeniul afacerii alese, cunoștințe de marketing și cunoștințe manageriale

• **abilități de comunicare** - capacitatea de a comunica eficient în afaceri reprezintă un element esențial pentru a gestiona o afacere de succes. Comunicarea managerială reprezintă o funcție a conducerii care face cunoscut rezultatul deciziilor manageriale și stabilește un climat de înțelegere între cei care transmit informațiile și cei care le primesc.

• **capacitate decizională** - capacitatea de rezolvare a disfuncționalităților, responsabilitatea de a alocă resurse și capacitatea de a negocia care se realizează prin inițierea de activități, de strategii și tactici care să conducă la schimbare.

Aceste aptitudini și abilități pot fi dobândite prin educație sau experiență.

În plus, femeile pot beneficia de avantajele intuiției, o resursă insuficient cunoscută, dar invocată atât de des încât a devenit o temă des întâlnită în literatura de specialitate.

Intuiția reprezintă abilitatea de a obține acel gen de cunoaștere la care nu putem ajunge prin interferență sau observație, rațiune sau experiență. Astfel, ea este în mare parte o sursă originală, independentă a cunoașterii, care nu poate fi obținută prin celelalte surse. Intuiția le ajută pe femei să rezolve problemele într-un mod mai creativ prin care acceptă mai ușor ideile celor din jur.

Nu în ultimul rând, abilitatea de a obține rezultate este și ea la îndemâna femeilor într-o lume modernă care a depășit paradigmele de genul "o femeie nu lucrează, nu face afaceri, nu ...". Tocmai această ultimă abilitate sprijinită acum de o societate deschisă și modernă ajută femeile să-și demonstreze că se pot face remarcate în domeniul antreprenoriatului.

Așadar continuăm prezentarea conceptelor și împărtășirea ideilor unor femei deja recunoscute pentru rezultatele obținute pe plan profesional, exprimându-ne convingerea că aceste informații sunt utile pentru tot mai multe femei care doresc să-și construiască o carieră de succes.

Depart de a căuta rețete ale succesului în afaceri, acest demers își propune să identifice elementele distincte ce caracterizează activitatea managerială a unei femei și să sublinieze printr-o abordare comparativă importanța lor.

Optimismul este o alegere intelectuală.

**Diana Schneider**

Perseverența este răbdare

concentrată. .

**Thomas Carlyle**

"Singurul lucru într-adevar valoros este intuiția"

**A. Einstein**

Puterea este capacitatea de a acționa, tăria și curajul de a îndeplini ceva. Este energia vitală de a opta și de a lua decizii.

**Stephen R. Covey**

# 10 afaceri de succes în România conduse de către femei manager

Pe parcursul răsfoirii acestei broșuri veți găsi diferite relații ale unor femei care prin muncă și perseverență au reușit să își creeze propriile afaceri, devenind un model de urmat în România.

Pentru a promova antreprenoriatul feminin alături de ANIMMC, ele au împărtășit experiența lor cu speranța că aceasta va fi un punct de referință pentru alte femei.

Ne-am adresat lor, încercând să aflăm care sunt elementele care au contribuit la construirea unei afaceri de succes în acest domeniu aflat în continuă schimbare:

- 1. Care este stadiul actual al afacerii dumneavoastră și planurile de viitor?*
- 2. Care credeți că sunt cele mai importante trăsături pe care trebuie să le aibă o femeie întreprinzător?*
- 3. Care sunt în opinia dumneavoastră ingredientele unei afaceri de succes în România?*
- 4. Credeți că există mari diferențe între bărbatul și femeia întreprinzător? Argumentați.*
- 5. Care sunt greutățile pe care o femeie de afaceri le înfruntă în administrarea afacerii?*
- 6. Ce sfat ați da unei femei care dorește să își dezvolte propria afacere?*
- 7. Considerați că există discriminare de gen în afacerile din România?*
- 8. Ce surse de informare și dezvoltare ați recomanda? Cât de important credeți că este networkingul (comunicarea în cadrul unui grup) cu persoane în poziții similare.*

Așadar, să aflăm împreună ce înseamnă o afacere de succes!



## Cristina Grigorescu

**Furnizarea de soluții complete în tehnologia apei: soluții pentru piscine, spa-uri, saune, accesorii pentru acestea dar și stații de potabilizare și epurare.**

Cristina Grigorescu este managerul unei firme ce se ocupă cu furnizarea de soluții complete în tehnologia apei: soluții pentru piscine, spa-uri, saune, accesorii pentru acestea, dar și stații de potabilizare și epurare.

A absolvit Institutul de Construcții, Facultatea de Instalații, motiv pentru care domeniul “apei” îi era familiar. Afacerea a fost începută de la zero ca firmă de inginerie în domeniul consultanței și proiectării rețelelor de alimentare cu apă.

Demararea acestei afaceri a reprezentat o provocare determinată de dorința de a oferi expertiză de calitate care să prevină implementarea unor proiecte planificate deficitar.

În faza de inițiere a afacerii s-a confruntat cu problema majoră a lipsei fondurilor care nu i-a dat posibilitatea achiziționării unei aparaturi tehnologice moderne.

În ciuda tehnologiei învechite, abordarea profesionistă a tuturor activităților implicate de proiectele realizate, i-a permis să ofere produse și servicii de foarte bună calitate. De aceea, activitatea firmei de consultanță s-a diversificat treptat, firma a închiriat un spațiu și a început să facă reparații de pompe de apă, continuând cu uzinajul acestora.

La sugestia unuia din clienți firma a început să facă import de electropompe de la firme de renume din Italia. Oferta s-a diversificat, asigurând service după vânzare și piese de schimb pentru pompele vândute. Așadar, dezavantajul inițial a fost neutralizat în timp datorită eforturilor depuse pentru realizarea unor proiecte de calitate.

O altă problemă, cu care doamna Grigorescu s-a confruntat încă din momentul declanșării afacerii a fost necesitatea acută de a dobândi informațiile necesare pentru funcționarea afacerii. Cultura antreprenorială, imperios necesară în ziua de azi, a determinat-o pe doamna Grigorescu să urmeze cursuri de management și formare profesională.

Pregătirea teoretică și experiența practică câștigată au fost aplicate în firma

Perfecțiunea e atinsă nu atunci când nu mai este nimic de adăugat, ci când nu mai este nimic de înlăturat.

*Antoine de Saint-Exupery*

proprie.

În 1995 firma a stabilit un parteneriat de afaceri cu o firmă americană în urma căruia a beneficiat de un program de training în SUA pentru IMM-uri. În cadrul acestui program, a vizitat mai multe companii fabricante de pompe și accesorii pentru piscine. Doamna Grigorescu a fost atrasă de tehnologii noi pe care a dorit să le aducă în țară, iar în cadrul unei expoziții au fost prezentate câteva mostre din noile produse. Interesul pe care l-a suscitât expoziția, a ajutat-o la luarea unei decizii: crearea unui nou departament în firmă, cel al produselor pentru relaxare.

Firma a cumpărat un teren, pe care în prezent se găsește amplasat sediul firmei, un complex format din birouri, show-room, depozite, atelier de producție și reparații pompe. Echipa firmei este formată din 35 de persoane, caracterizate de profesionalism, acest lucru ajutându-i să atingă o cotă de piață importantă.

Dacă în prezent compania furnizează soluții complete în tehnologia apei (soluții pentru piscine, spa-uri, saune, accesorii pentru acestea, dar și stații de potabilizare și epurare), pe viitor firma își propune să ofere produse și servicii la standarde europene, menținându-și poziția de lider pe care a câștigat-o. Este preocupată de tot ceea ce este inovator în domeniu, motiv pentru care an de an își îmbogățește oferta de produse.

În urma experienței acumulate, Cristina Grigorescu oferă câteva recomandări foarte utile în privința oportunităților și a dificultăților pe care le poate întâmpina o femeie care își dorește să inițieze o afacere.

Astfel, doamna Grigorescu consideră că lumea afacerilor este închisă, însă nu imposibilă. Crede că înainte de toate trăsătura pe care o femeie trebuie să o aibă pentru a reuși este dorința pură de a se realiza pe plan profesional. Bineînțeles, acestea i se alătură și perseverența, preocuparea de a fi la curent cu noătățile din domeniul de activitate, creativitatea și ambiția.

Acolo unde nu există viziune, oamenii pier.

**Stephen R. Covey**

În ceea ce privește diferențele de gen în afaceri doamna Grigorescu mărturisește că până în prezent nu s-a întâlnit cu astfel de cazuri în activitatea desfășurată. Dacă în România înainte de 2000 femeile întreprinzătoare erau mai puține sau se aflau în umbra bărbaților acum balanța pare să se schimbe, acest lucru putând fi confirmat și de evenimente, gen realizarea unui top al femeilor de succes. Nu înseamnă că acele de femei sunt singurele care se află pe calea succesului în România, ci este o promisiune că numărul lor este în continuă creștere.

Obstacolul cel mai des întâlnit în administrarea unei afaceri este gestionarea timpului. Doamna Grigorescu afirmă că este greu, însă nu imposibil, să fii atât femeie de succes în afaceri cât și în plan personal.

Cristina Grigorescu consideră că de cele mai multe ori calea antreprenoriatului nu este cea ușoară, însă dă roade de care te poți bucura. În mod aparent surprinzător doamna este de părere că nu există ingrediente-rețetă de succes, secrete ale unei afaceri, totul reducându-se la pasiune, orgoliul lucrului bine făcut, credința în ceea ce faci și poate câteodată și puțin noroc. Deși aceste sfaturi pot fi considerate truisme (adevăruri simple banalizate datorită frecvenței utilizării), cel mai dificil este să ai perseverența și ambiția de a le aplica mereu.

Pe de altă parte, componenta esențială a unei afaceri de succes este

profesionalismul, deoarece clienții apreciază întotdeauna ca un furnizor să fie bine documentat, amabil, flexibil și dispus să găsească soluția ideală pentru cerința lor.

Deși succesul necesită o investiție de timp majoră, este bine să iei o pauză din când în când, să te deconectezi și să ai grijă de tine astfel încât în momentul în care îți reiei activitatea să poți da un randament maxim.

În privința dezvoltării culturii antreprenoriale, Doamna Grigorescu recomandă o serie de surse de informare și programe de formare profesională care s-au dovedit a fi utile în activitatea sa:

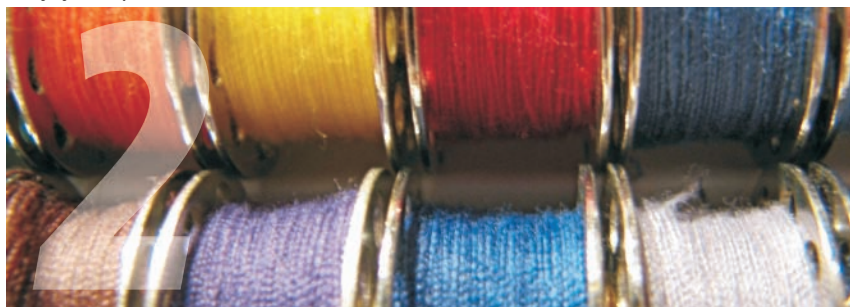
1. *Cursuri scurte pe diverse tematici economice*
2. *Pregătire managerială prin intermediul unor programe diferite*
3. *Centrele de formare profesională*
4. *Asociațiile de femei întreprinzătoare*
5. *Asociațiile profesionale*

Cristina Grigorescu consideră că networkingul este foarte important, întrucât presupune găsirea rapidă a informațiilor necesare și ajută la aflarea de soluții eficiente pentru problemele urgente (cel mai ușor este să apelezi la cineva care a fost într-o situație similară). De o importanță vitală pentru o afacere de succes, este încrederea în forțele proprii, planificarea cât mai atentă și mai realistă a obiectivelor.

Recomandarea ei este ca orice femeie întreprinzătoare aflată la început de drum să creadă în ceea ce face și să lucreze cu entuziasm, să nu se lase învinsă atunci când nu-i reușește de prima dată un lucru.

Concluziile corecte pot rezulta numai dintr-un raționament consecvent, bazat pe o presupunere corectă.

**Stephen R. Covey**



## Mariana Guzgă

### Domeniul pasmanteriei.

Mariana Guzgă administrează un grup de trei firme ce activează în domeniul pasmanteriei, firme care au crescut pas cu pas pentru a ajunge să se completeze și să se dezvolte reciproc.

Aceste trei companii se reunesc într-un tot unitar creând un simbol al tradiției, inovației și unicității. Două dintre firme vin să completeze activitatea primeia, astfel: activitatea inițială este producția, una dintre firme este axată pe personalizare (execută la comandă produse personalizate pentru clienți din toate ariile de activitate, contribuind astfel la crearea și promovarea imaginii pe care

și-o doresc), iar cea de-a treia firmă produce în momentul de față un articol unic în România – fundițe din material textil în sistem automat. Fundițele realizate din material textil dau un plus de stil, eleganță, rafinament. Ornamentele realizate sunt diverse, iar posibilitățile de realizare sunt nelimitate.

Un șef este un om care își asumă responsabilitatea.

*Antoine de Saint-Exupery*

Pasmanteria a reprezentat pentru doamna Guzgă o opțiune tentantă încă din timpul facultății de profil. Opțiunea înființării afacerii proprii a venit natural, iar domeniul a fost cel în care își realizase studiile. În perioada de început a afacerii, provocările din partea mediului erau resimțite prin cerințele foarte mari de adaptare la noile trend-uri în materie de modă și, în același timp, prin necesitatea achiziționării de tehnologii moderne.

Pentru a răspunde solicitărilor din domeniul textilelor unde totul este în continuă schimbare, încă de la început și-a concentrat eforturile pe calitate, promptitudine și dezvoltare continuă, concomitent cu sporirea capacității de previziune și adaptabilitate. Conștientizarea nevoilor de schimbare a fost realizată prin intermediul testării și evaluării propriilor produse care reprezintă azi un exemplu de utilitate a articolelor fabricate.

Din experiența proprie, o modalitate eficientă de a răspunde provocărilor mediului concurențial a fost, reprezentată de onorarea comenzilor în timp scurt și cultivarea unui stil de lucru caracterizat de creație și inovație.

Una dintre realizările considerabile a doamnei Guzgă o reprezintă certificarea sistemului de management al calității în conformitate cu DIN EN ISO 9001:2000 de către Organismul de Certificare TÜV CERT.

La momentul actual afacerile sunt în creștere, având deja o istorie proprie: în decembrie 2006 societatea va împlini zece ani de la realizarea primului metru de bandă elastică. Preocuparea permanentă pentru cerințele pieței a permis să se ajungă în prezent la un nomenclator de peste 2000 de articole.

Planurile pe termen scurt includ certificarea standardelor de calitate privind protecția mediului. De asemenea se dorește concentrarea atenției asupra politicilor de personal, motivarea și instruirea angajaților. Un alt obiectiv de realizat este participarea la târguri internaționale de profil și extinderea contactelor cu partenerii din străinătate. Strategia pe termen lung a companiei are în vedere extinderea numărului de reprezentanțe în țară și diversificarea gamei de produse.

În urma experienței profesionale acumulate, Mariana Guzgă oferă o serie de recomandări pentru femeile care doresc să-și deschidă propria afacere, făcând în special referire la calități precum: dăruire, devotament, autocunoaștere.

Este necesar pentru o femeie întreprinzătoare să aibă curajul de a merge înainte, să fie lipsită de prejudecăți, să fie încrezătoare în propriile forțe, să se bazeze pe competența proprie dar și pe cei din jur, să fie devotată și consecventă și, deloc de neglijat pentru a reuși, este nevoie de susținere din partea familiei.

Doamna Guzgă este de părere că în prezent nu există decât diferențe mici între bărbatul și femeia antreprenor, aceste diferențe fiind mult mai accentuate în trecut. Cu toate acestea, mentalitatea, principalul obstacol în activitatea unei femei de afaceri,

produce disensiuni din cauza cărora uneori o femeie trebuie să depună un efort mai mare pentru a obține aceleași rezultate. Discriminarea de gen, variază în funcție de domeniu; așadar, în domeniul textil în care activează, doamna Guzgă nu consideră că se poate vorbi de discriminare, deoarece este un domeniu specific femeilor, fiind inclusă într-o categorie favorizată.

În ceea ce privește ingredientele unei afaceri de succes, doamna Guzgă este de părere că indiferent de orientarea curbei pe care te afli, competența necesară pentru a găsi soluții în orice moment și mai ales în momente dificile, puterea de a depăși obstacolele neprevăzute și nu în ultimul rând cunoașterea domeniului în care activezi, sunt garanții ale obținerii succesului; în plus, afacerea presupune devotament, dăruire, cunoaștere și risc până la extrem. Nivelul de pregătire, competența și omogenitatea echipei de lucru sunt factori care aduc în mod cert rezultate.

De o reală importanță pentru buna desfășurare a activității este documentarea diversă și completă; cu cât ești mai informat, cu atât riscul se diminuează. Dar în varietatea și mulțimea surselor de informare, mergând de la diverse publicații și terminând cu vastul domeniu al Internetului, Mariana Guzgă consideră că este foarte important ca sursa consultată să fie autorizată și recunoscută. Networkingul se bucură de o mare importanță în afaceri și cu cât este aplicat mai des cu atât este mai eficient.

De asemenea, foarte folositor în afaceri este a învăța din experiența altora. Cu toate acestea, mediul organizat rămâne totuși cel mai util și cel mai eficient mijloc de acumulare de noi cunoștințe, chiar dacă trebuie dublat de documentare intensă în plan individual. De aceea, Mariana Guzgă recomandă participarea la diverse evenimente în domeniul antreprenoriatului care presupun informare și cunoaștere, dechidere și progres.

Deoarece menținerea activității de producție în condițiile economice actuale cere mult curaj și perseverență, Mariana Guzgă recomandă profesionalismul ca fiind ce a mai bună carte de vizită pentru orice tip de afacere desfășurată.

Creativitatea nu este o evadare din disciplină, este o evadare însoțită de disciplină.

*Jerry Hirschberg*



## Narciza Nedelcu

### Prelucrare mase plastice.

Narciza Nedelcu este managerul unei afaceri prospere în domeniul maselor plastice pe care a reușit să o dezvolte în ciuda a numeroase dificultăți pe care le-a întâmpinat inițial.

Ceea ce a determinat-o pe doamna Nedelcu să înființeze o firmă care are ca activitate domeniul maselor plastice, a fost dorința de a-și continua activitatea într-un domeniu cunoscut care îi oferise satisfacții profesionale.

După o perioadă de trei ani, în care s-a confruntat cu diverse probleme de ordin profesional și personal, doamna Nedelcu a reușit să pună bazele unei afaceri prospere pe o piață în continuă creștere.

Firma produce în prezent materiale plastice de toate dimensiunile: articole de menaj din material plastic (veselă, vase de bucătărie și articole de toaletă), diverse articole din plastic) căști de protecție din material plastic, piese izolante, părți din material plastic pentru corpuri de iluminat, rechizite școlare sau de birou, articole de îmbrăcăminte, fittinguri pentru mobilă, statuete, curele de transmisie și benzi transportoare).

Strategia optimă de răspuns la provocările concurenței are în vedere realizarea de produse superioare calitativ față de cele existente pe piață, la care se adaugă strategii de motivare a personalului actualizate periodic.

Pe viitor, Narciza Nedelcu dorește extinderea afacerii și pe domeniul de extrudare (folie, țevi), precum și personalizarea produselor fabricate. Un alt obiectiv este dezvoltarea grupului de firme, din care face parte și înființarea unei firme de construcții, a unei firme de pază și protecție și una de tâmplărie de aluminiu. Firma are 60 de angajați în prezent, iar împreună cu restul firmelor ajunge la 80 de angajați.

Experiența profesională și personală aparte a Narcizei Nedelcu îi permite să ofere o serie de sfaturi valoroase pentru femeile care doresc să își inițieze propria afacere.

Calitățile esențiale pentru o femeie întreprinzător vizează seriozitatea și corectitudinea. Cuvântul unei femei întreprinzător trebuie să aibă valoare de contract și să fie literă de lege. Pentru a lua decizii manageriale corecte, puterea și tenacitatea

Originalitatea nu constă în a spune ce nu a mai spus nimeni, ci în a spune exact ceea ce gândești tu însuși.

*James Stephens*

sunt două virtuți care trebuie cultivate permanent. De asemenea, este important a analiza situațiile întâlnite în activitatea managerială în toată complexitatea lor, prin compararea cât mai multor perspective pentru a elimina riscul de a se lăsa influențată și de a adopta decizii deficitare.

Ingredientele succesului în afaceri variază în funcție de dimensiunile afacerii desfășurate. Doamna Nedelcu realizează o distincție clară între criteriile de succes specifice afacerilor mari care sunt mult mai greu de gestionat și criteriile de succes ale afacerilor mici în desfășurarea cărora este important să fii corect față de angajați, parteneri și autorități. Nu în ultimul rând importante sunt dorința sinceră și voința puternică de a realiza obiectivele propuse.

Obstacolele potențiale întâlnite în activitatea unei femei întreprinzător pot fi surprinzător de variate, începând cu neseriozitatea partenerilor și până la angajarea personalului, care vede de multe ori în manager doar o femeie și nu un profesionist. La acestea

Cel care are încredere în el va câștiga încrederea celorlalti.

*Leib Lazarow*

se adaugă greutățile generate de birocrație, legislație sau de proceduri stufoase. Deși diferențele de gen nu reprezintă un obstacol, totuși modul în care sunt percepute femeile întreprinzător le aduce acestora un prejudiciu serios de imagine: bărbații văd uneori în femei un caracter mai slab și se gândesc că în spatele unei femei întreprinzător se află un bărbat, fără a acorda prea multă credibilitate unei femei de afaceri care are succes. Narciza Nedelcu subliniază faptul că această percepție eronată este contrazisă de rezultatele pe care le poate obține o femeie întreprinzător: afacerea ei s-a dezvoltat într-un timp record, singură și fără prea multe ajutoare.

Discriminarea de gen se manifestă mai ales în privința afacerilor mari care sunt gestionate de bărbați. Afacerile mari conduse de femei sunt întâlnite în domenii specifice activității unei femei, ca de exemplu confecțiile sau domeniul farmaceutic. În domeniul industriei grele, se întâlnesc mai puține femei de afaceri în poziții de vârf.

În ciuda diferențelor de gen, informația deține supremația în afaceri și reprezintă un element cheie atât în activitatea unei femei cât și a unui bărbat manager; capacitatea de a lua decizii depinde de modalitatea de utilizare a acesteia. Narciza Nedelcu folosește ca și surse principale de informare Internetul și presa scrisă.

Pe lângă informarea constantă și pregătirea necesară în domeniu, pentru a realiza o afacere de succes este foarte important să ai fler; de o reală importanță este consultarea cu alți oameni de afaceri în privința deciziilor manageriale pe care trebuie să le adopți, deși există reticente din cauza posibilității de a-ți fi preluate ideile.

Schimbarea este constantă, semnalul renașterii, oul de phoenix.

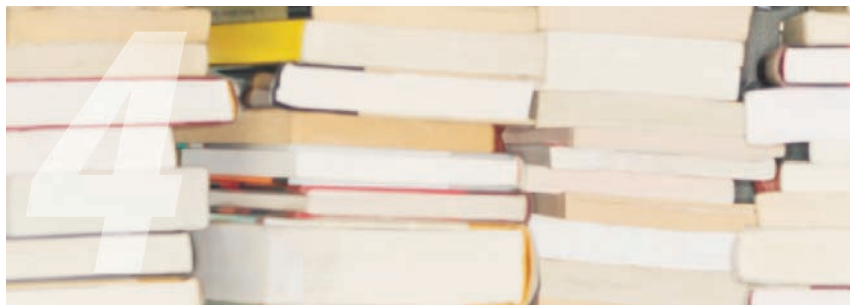
*Christina Baldwin*

Pentru a consolida afacerea inițiată, Narciza Nedelcu recomandă ca profitul afacerii să fie reinvestit în totalitate în sfera producției. Nerespectarea acestei recomandări mai ales în faza de început a afacerii poate cauza pierderi financiare semnificative care vor duce ulterior la paralizarea activităților necesare derulării afacerii.

Pentru a te bucura de o afacere de succes este esențial să îți stabilești țeluri cât mai

înalte și să lupti pentru atingerea lor, indiferent de tipul dificultăților pe care le întâlnești la un moment dat: dificultăți inerente domeniului în care îți desfășori afacerea sau provenite din afara sferei profesionale, dar care îți afectează la un moment dat activitatea antreprenorială.

Dacă ar fi să concentreze experiența sa profesională la un singur sfat de succes în afaceri, acesta ar fi perseverența și dorința permanentă de a ajunge pe o treaptă profesională superioară.



## Gabriela Ciubotariu

**Producție tipografică.**

Gabriela Ciubotariu este managerul unei firme de producție tipografică, domeniu în care lucrează cu pasiune începând din anul 1990 și în care a devenit o veritabilă specialistă. La începutul activității, când lucra împreună cu un asociat, cumpărarea unui spațiu mai mare și achiziționarea de utilaje performante s-au realizat cu ajutorul unui împrumut substanțial de la banci care aveau pe atunci dobânzile foarte mari.

Una din problemele cu care s-a confruntat în faza de început a afacerii a fost neîncrederea oamenilor în tipografiile private și funcționarea pe o piață incertă. Cu toate acestea, afacerea a mers foarte bine, bazându-se pe calitate și pe prețuri mici, fapt ce a generat creșterea numărului de clienți și al investițiilor.

Gabriela Ciubotariu a dobândit între timp foarte multă experiență, lucrând efectiv în producție. I-a plăcut să observe procesele psiho-mecanice prin care hârtia albă se transformă în hârtie colorată. Activitatea firmei a încetat însă după 6 ani. În acel moment, experiența acumulată i-a permis să facă un nou împrumut la bancă și să realizeze noi investiții în spațiu și utilaje.

Activitatea de producție tipografică desfășurată până în prezent îi permite să realizeze orice tip de lucrare tipografică. Toate licitațiile la care a participat, au fost câștigate.

Unul din obiectivele propuse pentru a fi atins pe termen lung, este achiziționarea de utilaje noi. Un alt domeniu de interes pentru firmă este domeniul flexo (tipărire pe diverse suporturi, altele decât hârtia, de exemplu plasticul).

Implicarea este cheia implementării schimbării și a creșterii devotamentului.

**Stephen R. Covey**

Recomandările Gabrielei Ciubotaru pentru femeile care intenționează să își realizeze propria afacere sunt impregnate de o atitudine optimistă și proactivă necesară pentru gestionarea eficientă a problemelor care apar în activitatea de management. Printre calitățile pe care ar trebui să le posedă o femeie întreprinzător enumeră seriozitatea, perseverența și dorința ei de a se autodepăși. Sfaturile pentru o femeie care dorește să-și dezvolte propria afacere au în vedere mai ales asumarea riscurilor, dorința de a munci și nu convingerea că există câteva ingrediente ale succesului universal valabile care trebuie descoperite și aplicate afacerii desfășurate; fiecare afacere este diferită și fiecare manager general are propriul stil de a gândi strategiile de dezvoltare.

Cel mai mare dezavantaj pentru o femeie care își deschide o afacere este reticența cu care este privită la început; de cele mai multe ori se consideră ca prezența ei în lumea afacerilor nu este decât o modalitate de a-și umple timpul liber. În ciuda stereotipului ce susține existența diferențelor între femeia și bărbatul întreprinzător, Gabriela Ciubotariu își exprimă convingerea că atât bărbații cât și femeile au capacități și șanse egale. În același timp, doamna Ciubotariu nu crede că se poate vorbi despre discriminare de gen în afacerile din România. Persoanele care muncesc vor beneficia fără îndoială de roadele activității proprii. Obstacole care apar în mod inevitabil în activitatea de management pot fi ușor îndepărtate din calea unui profesionist, mai ales în condițiile în care ai propria firmă și ești independent.

Toate eforturile depuse în sensul dezvoltării și perfecționării condițiilor de funcționare a afacerii trebuie să fie conjugate cu dorința de a te informa în permanență, deoarece informația înseamnă putere.

Fără a subestima importanța networking-ului, Gabriela Ciubotaru menționează că cele mai utilizate surse de informare pentru afacerea sa sunt informațiile din presă și publicațiile de specialitate (reviste, broșuri, oferte primite).

În esență, pentru a dezvolta o afacere de succes, Gabriela Ciubotariu consideră că este vital a avea încredere în forțele proprii și în ajutorul providenței, având convingerea că alegerea clienților se realizează pe criterii obiective atunci când vorbim despre calitate. Siguranța în afaceri și voința de a continua cu aceeași energie afacerea pe care o gestionezi provin în primul rând din certitudinea lucrului bine făcut care să îți satisfacă în primul rând exigențele proprii; în caz contrar, procesul de management se transformă într-o activitate anevoioasă care în scurt timp va deveni deficitară.

Pasiunea este o obsesie pozitivă.

**Paul Carvel**



## Anca Lupu

### Producția de mase plastice.

Anca Lupu este managerul unei firme de producție de mase plastice a cărei activitate a început în 1991, cunoscând în prezent o dezvoltare deosebită.

Folosind experiența acumulată în domeniul producției de mase plastice, firma a cunoscut o dezvoltare treptată. La începutul activității au colaborat cu diverse firme din Târgu Mureș și Dej, iar în prezent lucrează pentru o firmă din Cluj. Pe parcursul anilor au fost achiziționate utilaje noi, de proveniență italiană și în acest moment Anca Lupu este managerul singurei afaceri din țară din acest domeniu care utilizează metoda injecției pentru fabricarea maselor plastice.

Deși de 5 ani de zile conduce firma singură acest lucru nu a împiedicat-o pe Anca Lupu să-și dezvolte afacerea.

Planurile sale de viitor sunt în strânsă conexiune cu schimbările care se vor produce după integrarea României în Uniunea Europeană, de aceea pentru moment se află într-o perioadă de documentare și expectativă. Unul dintre obiectivele sale ar fi achiziționarea unui utilaj de preformare, fapt care nu se poate produce momentan din cauza costurilor ridicate. Un alt plan ar fi realizarea unei colaborări în vederea fabricării de uși de autoutilitare cu ajutorul tehnologiei americane.

Greutățile pe care le întâmpină o femeie întreprinzător depind foarte mult de specificul activității și nu diferă fundamental în funcție de genul managerului. Cel mai important lucru atât pentru o femeie cât și pentru un bărbat antreprenor este îndeplinirea idealurilor indiferent de contextele dificile care apar la un moment dat în activitatea antreprenorială.

Analizând experiența sa profesională, Anca Lupu consideră că nu există situații de discriminare de gen în România, subliniind necesitatea de a lua măsuri în cazul în care se observă astfel de cazuri, deoarece suntem cu toții egali, indiferent de situație și de statutul social.

Cele mai importante trăsături care trebuie să caracterizeze o femeie antreprenor și care reprezintă o garanție a succesului sunt în opinia Ancăi Lupu: ambiția, curajul și multa perseverență. În plus, pentru a realiza o afacere de succes, cei mai importanți piloni

Viitorul nu este un dar,  
este o realizare.

*Harry Lauder*

sunt seriozitatea și corectitudinea.

Pentru a reuși să-și dezvolte propria afacere este foarte important pentru o femeie întreprinzătoare să aibă puterea de a-și urma visurile și de a fi mereu la curent cu noutățile în domeniul de activitate al firmei.

Sursele de informare esențiale pentru afacerea sa sunt mass-media și buletinul bursier, networkingul în afaceri fiind considerat extrem de necesar indiferent de tipul afacerii desfășurate. De o reală utilitate și cu o importanță la fel de mare pentru gestionarea eficientă a activităților firmei se dovedește a fi participarea la manifestări care promovează antreprenoriatul feminin: seminarii, cursuri, simpozioane, forumuri, conferințe, ateliere de lucru, mese rotunde, grupuri de lucru.

Succesul în afaceri nu poate fi garantat în ultimă instanță nici de orele lungi dedicate formării profesionale, nici de câștigul financiar temporar al firmei pe care o conduci, ci de încrederea în sine și în oamenii cu care lucrezi; de asemenea, este necesar a cultiva în permanență o atitudine realistă care să te împiedice a-ți asuma riscuri mult prea mari pentru afacerea ta, într-un anumit moment mai puțin favorabil din evoluția acesteia. Odată îndeplinite aceste deziderate, realizările de succes decurg în mod natural pentru afacerea ta.



## Coca Ivănescu

**Producție mobilier de grădină.**

---

Coca Ivănescu gestionează o afacere în plină dezvoltare în domeniul producerii mobilierului de grădină, ale cărei baze au fost puse în 1996 prin realizarea unei firme de producție și prelucrare de fibre chimice.

Ideea înființării unei astfel de firme a fost generată de dezamăgirea produsă de perspectivele cercetării în domeniul fibrelor chimice din cadrul institutului de cercetare la care lucra și din dorința de a răspunde la una din cerințele puternice ale pieței la momentul respectiv.

Vorbind despre trecut, una din dificultățile majore cu care s-a confruntat inițial această femeie manager a fost lipsa fondurilor pentru achiziția de spațiu destinat producției, precum și pentru achiziția utilajelor de prelucrare a lemnului. În acest scop a găsit soluția contractării de credite de la bănci și în paralel, a început să se informeze asupra legilor care stimulau dezvoltarea IMM-urilor pentru a putea să își dezvolte propria afacere folosind facilitățile în vigoare.

Foarte avantajoase erau legile care vizau scutirea de impozit a profitului reinvestit precum și cea referitoare la achiziționarea utilajelor din import cu scutire de taxe vamale. Folosind aceste oportunități doamna Ivănescu a realizat în scurt timp noi investiții în clădiri și utilaje, astfel încât a reușit să diversifice gama de produse (mobilier de interior, mobilier de grădină, alte tipuri de mobilier) și să crească cifra de afaceri a firmei. Acesta a fost un moment semnificativ.

Din anul 2000 dezvoltarea a continuat: a deschis linia de export pentru mobilierul de grădină; în prezent firma are contracte pentru acest produs și pe piața internă; produsele firmei, fabricate la Roznov, sunt vândute în marile rețele de supermarket-uri specializate alături de alte produse de calitate din import.

În viitor Coca Ivănescu și-a propus să deschidă un supermarket modern în Roznov, care să comercializeze o gamă variată de produse. Această diversificare are la bază dorința de a-și aduce contribuția la dezvoltarea comunității natale și din intenția de a veni în întâmpinarea unei necesități a pieței interne în general.

Fiecare este arhitectul propriului viitor.

*Appius Claudius*

Sfaturile pentru femeile care și-au propus să-și dezvolte propria afacere, extrase din experiența acumulată de-a lungul timpului, sunt foarte complexe și incisive.

Astfel, doamna Ivănescu atrage atenția asupra faptului că, în mod cert, în România, procentual vorbind, lumea afacerilor aparține încă bărbaților. În același timp, atitudinea celor din jur menține prejudecăți care afectează grav imaginea unei femei care decide să se lanseze în afaceri. Nereușita în afaceri este pusă pe seama faptului că ești femeie, iar succesul unei femei întreprinzător este de obicei trecut sub tăcere. Doamna Ivănescu consideră că discriminarea de gen se manifestă în mod categoric în afacerile din România. Femeile încă nu au demonstrat că pot să reușească, iar mentalitatea se schimbă greu. Cert este faptul că nu pornim cu șanse egale.

Această tendință spre discriminare este activă, în ciuda faptului că nu există o motivație reală: numărul bărbaților care au succes este mai mare decât al femeilor, dar numai pentru că femeile sunt mai prudente decât bărbații, nu riscă foarte mult, ceea ce uneori poate fi interpretat în mod eronat ca fiind lipsă de curaj. Propria sa experiență i-a permis să constate că bărbații iau mai ușor decizii privind creditele, investițiile, dezvoltarea afacerii sau schimbarea acesteia, în timp ce femeile manager au un simț mult mai accentuat de conservare a afacerii, fapt ce poate fi explicat și din prisma alocării responsabilităților în familia românească. În schimb, Coca Ivănescu consideră că femeile în afaceri sunt foarte corecte și pot lua decizii în timp util; experiența dovedește că femeile se află de mai multe ori în postura de a lua decizii, iar modul de implementare a acestor decizii dovedește un mare simț de răspundere.

Cele mai importante trăsături pe care ar trebui să le aibă o femeie întreprinzător sunt hotărârea și seriozitatea, trăsături pe care orice persoană care se ocupă de afaceri trebuie să le dobândească, dar să le și dovedească.

Schimbarea este legea vieții.

*John Fitzgerald Kennedy*

Pentru a crea o afacere de succes, este necesar a se munci foarte mult și a fi perseverentă, a simți momentul schimbării și a fi pregătită cu atitudine corespunzătoare; este important să nu te lași influențată și să ai puterea de a

trece peste eșecuri, după o analiză atentă a cauzelor acestora. De asemenea, pentru o femeie care dorește să-și dezvolte o afacere, este util ca ea să analizeze foarte bine, încă de la început, sursele de finanțare pe care le poate accesa, să își cunoască posibilitățile de acoperire a acestora, să își evalueze punctele tari și punctele slabe cât mai obiectiv cu putință pentru a ști cum pot acestea să-i influențeze afacerea.

Un factor esențial pentru gestionarea eficientă a unei afaceri îl reprezintă preocuparea pentru instruire și informare. Sursele generale de informare recomandate de doamna Ivănescu sunt publicațiile de specialitate și Internetul care te mențin ancorată în realitate. Pentru obținerea de informații specifice corecte, este foarte avantajos a stabili o relație directă de colaborare cu specialiști în fiecare domeniu de activitate al firmei.

Pentru Coca Ivănescu, un ingredient important al succesului (de cele mai multe ori neglijat), pe care îl recomandă femeilor care și-au propus să se lanseze în lumea afacerilor, este colaborarea; aceasta aduce componenta diversității, care ne permite să ne informăm și să putem învăța noi metode de supraviețuire, dar și de dezvoltare.



## Georgeta Sănduleac

### Produse de patiserie și cofetărie.

Georgeta Sănduleac, femeie manager în domeniul alimentației publice este preocupată în mod constant de a-și dezvolta propria afacere.

Și-a început traseul profesional antreprenorial printr-o afacere cu flori, a continuat printr-o serie de activități până când a ajuns să lucreze în domeniul patisieriei și al cofetăriei. Decizia de a demara o astfel de afacere a reprezentat un proces de durată ce a presupus consultarea cu diferiți specialiști. Dacă în faza de început a afacerii demersul consolidării acesteia a fost extrem de solicitant, în momentul de față afacerea este foarte reușită și prosperă. Timp de 4 ani, doamna Sănduleac a depus o muncă enormă, a stat mereu alături de angajați ajungând să fie o familie mare și unită, iar împreună au reușit să depășească toate obstacolele ivite pe parcurs. De la câțiva angajați firma are astăzi 150-200 de angajați în funcție de sezon.

Modalitatea principală de diferențiere față de produsele similare ale concurenței este calitatea. Produsele de cofetărie și patiserie sunt fabricate după rețete originale, din ingrediente naturale, proaspete și atent selecționate, dorința de satisfacere a

gusturilor clienților fiind conjugată cu grija permanentă pentru sănătatea acestora. De asemenea, un detaliu important al strategiei de marketing este preocuparea pentru estetica produselor.

Pe viitor, Georgeta Sănduleac intenționează să-și mărească activitatea având în vedere faptul că fabrica se întinde pe o suprafață de 1190 mp. Cele mai importante preocupări ale sale au în vedere motivarea angajaților prin oferirea unor condiții superioare de muncă și prin creșteri salariale; odată cu îmbunătățirea condițiilor de muncă se așteaptă și creșterea performanțelor firmei.

Sfaturile pe care Georgeta Sănduleac le oferă femeilor care doresc să-și inițieze propria afacere sunt axate pe ideea de asumare responsabilă a riscurilor și pe necesitatea de a lupta cu profesionalism pentru a depăși diferitele impedimente.

Doamna Sănduleac consideră că acestea sunt cele mai mari obstacole în calea dezvoltării unei afaceri de către o femeie întreprinzător, contrar opiniei comune potrivit căreia discriminările de gen ar fi impedimentul cel mai puternic. Personal nu a fost discriminată și crede că o femeie tare și puternică cu siguranță se va impune, se va face remarcată indiferent de mediul în care este nevoită să trăiască. În plus, doamna Sănduleac își exprimă convingerea în existența egalității șanselor (indiferent de gen, vârstă, culoare, apartenență religioasă).

Așadar, cele mai importante trăsături pe care ar trebui să le aibă o femeie manager sunt tăria de caracter, omenia, respectarea cuvântului dat și a promisiunilor făcute, precum și credința în divinitate. Toate aceste calități trebuie să stea sub semnul unei dorințe permanente de informare.

Principala sursă de informare utilizată de Georgeta Sanduleac o reprezintă diferitele canale mass-media din care trebuie selectate cu atenție acele informații referitoare la cerințele clienților. Pe lângă necesitatea utilizării pertinente a informațiilor, principalele elemente ale unei afaceri de succes pot fi reduse la trei componente aflate într-o legătură organică: perseverența, seriozitatea și străduința pentru perfecțiune. Networkingul se dovedește a fi indispensabil pentru afacerea proprie și recomandă utilizarea acestuia în cât mai multe tipuri de afaceri desfășurate.

Sfatul cel mai prețios pe care îl poate da unei femei care dorește să își dezvolte propria afacere este de a risca prudentă și de a crede în forțele proprii precum și în oamenii care o înconjoară



## Elena Ionescu

### Cercetarea și prelucrarea plantelor medicinale.

---

Elena Ionescu, de profesie inginer chimist, este managerul unei afaceri foarte bine dezvoltate în domeniul cercetării și al prelucrării plantelor medicinale.

Firma cu sediul în Piatra Neamț România, este o unitate de marcă pe piața internă și externă în domeniul cercetării și fabricării de produse fitoterapeutice, dietetice, alimentare, cosmetice, obținute din plante medicinale și aromatice, cereale, fructe și produse apicole. Activitatea firmei sale are la bază o componentă esențială de cercetare în valorificarea plantelor medicinale și aromatice în vederea obținerii de medicamente naturale.

Astăzi, compania este constituită ca centru de Cercetare și Prelucrare a Plantelor Medicinale, având în sfera de activitate următoarele: cercetarea plantelor medicinale în vederea evidențierii unor principii active, utilizabile în terapeutică, izolarea și caracterizarea acestora; fabricarea de produse naturale de uz uman și veterinar, produse dietetice și produse cosmetice, pe bază de principii active din plante medicinale și aromatice, cereale, legume, fructe și produse apicole; obținerea unor produse naturale destinate industriei alimentare și cosmetice (extracte vegetale, tincturi, siropuri).

Nomenclatorul de produse cuprinde o gamă variată de produse naturale de uz intern și extern, originale, obținute exclusiv din plante, extracte vegetale și produse apicole, sub formă de comprimate, granule, soluții și creme. Avantajele acestor produse ce conțin principii active naturale, față de terapia clasică, cu medicamente de sinteză, constau într-o manieră de tratament neagresiv asupra organismului, cu efecte favorabile de lungă durată, fără efecte secundare și fără acțiuni toxice pregnante.

Elena Ionescu a preluat conceptul și conducerea firmei privatizate în 1994 din dorința ardentă de a deveni un foarte bun întreprinzător. Pasiunea pentru afaceri, o valoroasă moștenire de familie, i-a înrădăcinat convingerea că afacerea preluată se poate dezvolta și are viitor numai în sistem privat, unde fiecare persoană poate performa.

După o analiză amănunțită a situației indicatorilor financiari, a piețelor de desfacere, a stadiului tehnic al instalațiilor de producție și a sectorului de cercetare a hotărât lărgirea gamei de produse fabricate prin abordarea de noi domenii cum ar fi:

produse cosmetice și unguente, produse nutriționale și suplimente alimentare și produse de uz balnear.

În 1994 în firmă se produceau produse fitoterapeutice, ceea ce a impus noi direcții de cercetare pentru obținerea acestor produse, crearea de noi instalații productive și asigurarea pieței de desfacere pentru produsele noi. În acest stadiu al afacerii, cel mai important lucru pentru Elena Ionescu a fost obținerea de surse de finanțare atât pentru activitatea de cercetare cât și pentru noile investiții. Sursa de finanțare pentru cercetare a fost și este asigurată prin programe specifice co-finanțate de la bugetul statului român sau prin alte fonduri aduse de pe piața externă. S-a constituit și un program de cercetare internă a cărui finanțare a fost asigurată din surse proprii ale companiei.

Noile investiții au presupus achiziționarea instalației de produse nutriționale și suplimente alimentare, a instalației de produse cosmetice și unguente, inclusiv dotarea sectorului de cercetare cu aparatură modernă de investigare; toate acestea au fost realizate prin reinvestirea 100% a profitului realizat și prin credite bancare de pe piața internă. Doamna Ionescu consideră creditul financiar un instrument necesar, fără credite nu se poate concepe dezvoltarea firmei. Un mare pas pentru firmă a fost implementarea, menținerea și dezvoltarea unui sistem de Management Integrat Calitate-Mediu, în conformitate cu SR EN ISO 9001/2001 și SR EN ISO 14001/2005. A fost asigurat un sistem logistic foarte complex la nivelul companiei, atât pentru partea financiar-contabilă cât și pentru sectorul de cercetare.

Încă din 1994, din momentul preluării afacerii s-au creat noi compartimente pentru a asigura clienților unele servicii specifice domeniului de activitate. În acest sens a fost înființat în sediul companiei un Cabinet Medical unde medici specialiști asigură consultanță din domeniul medicinei Complementare, și o Farmacie unde pacienții își pot procura produsele recomandate de medici.

Privind planurile de viitor, un obiectiv care se dorește a fi atins pe termen scurt este realizarea unei clinici în care tratamentul persoanelor să se facă utilizând practicile medicinei complementare. În clinică vor fi realizate și tratamente profilactice pentru menținerea sănătății organismului. Compania aplică astăzi noile tehnologii privind protecția mediului. Tehnologiile de fabricație sunt ecologice iar materiile prime, plantele medicinale și aromatice, provin din culturi ecologice sau se recoltează din bazine de floră spontană nepoluate. Obiectivul principal, de a produce calitativ, superior concurenței de pe piață, a fost atins.

Astăzi firma se caracterizează prin dinamism, flexibilitate și capacitate de absorbție de noi tehnologii, de noi produse.

Cel mai important lucru pentru dezvoltare a fost investiția în specialiști, încât astăzi se bazează pe un înalt profesionalism al angajaților firmei. Un alt mare atu al companiei este investiția în activitatea de cercetare, ceea ce a dus la apariția pe piață de noi produse. Prin cercetare s-au găsit soluții și pârgii de reducere a costurilor de fabricație, soluții pentru reducerea ciclului de cercetare-proiectare-fabricație. Succesul companiei se datorează și perfecționării tehnologice continue.

Producția firmei se bazează în totalitate pe licențe proprii, utilizând know-how-ul atât în fabricație cât și în prestarea de servicii specifice populației. A fost și este aplicat marketing-ul agresiv, ceea ce a dus la dominarea pieței cu produsele firmei.

---

Sfaturile pe care Elena Ionescu le oferă femeilor care doresc să își dezvolte propria afacere pot fi sintetizate prin deviza: risc, curaj, seriozitate față de parteneri și promovarea muncii în echipă. O femeie întreprinzător trebuie să fie o persoană cu voință puternică, având capacitatea de a-și asuma riscuri, de a lua decizii, de a comunica eficient, de a genera și de a întreține relații umane; în plus, este necesar să rezisti la foarte multe presiuni contextuale și interne de la subordonați, de la partenerii de afaceri, de la bănci, de la familie; totodată este mult mai avantajos să te ocupi de ceea ce știi cel mai bine să faci și să perseverezi în direcția respectivă. Aceste recomandări sunt valabile atât pentru o femeie cât și pentru un bărbat întreprinzător între care nu există diferențe notabile. Ținta întreprinzătorului este să-și dezvolte afacerea indiferent de gen.

Pentru dezvoltarea propriei afaceri este de asemenea necesar a fi permanent informat și instruit. În acest scop, Elena Ionescu recomandă alocarea unui timp special pentru studiu și pentru participarea la cursuri de specializare și perfecționare.

Activitatea profesională deosebită a Elenei Ionescu a fost recunoscută prin numeroase premii care i-au fost acordate de-a lungul anilor.

O afacere de succes presupune ca și element central capacitatea a-ți asuma conștient o serie întreagă de riscuri, întrucât un punct forte al managementului aplicat este să știi să pierzi, nu numai să câștigi.



## Ileana Vasilief

### Agroturism și producție dulciuri

---

Ileana Vasilief este managerul unei afaceri în domeniul producției de dulciuri aflate în prezent în plină ascensiune și demarate în 2004 cu ajutorul unei finanțări nerambursabile.

Începerea activității de producție precum și implementarea finanțării obținute a reprezentat pentru Ileana Vasilief o provocare, iar proiectul numit

„Cofetărie-Gelaterie” avea să se transforme într-o afacere profitabilă ca urmare a achiziționării de echipamente performante și a angajării de personal calificat. Laboratorul de producție a fost adus la standardele europene și beneficiază de un mijloc de transport specializat. Fără a fi lipsit de dificultăți legate în special de metodologii și proceduri (privind proiectul, standardele în domeniul alimentar,

exigențele gestionării unei firme), procesul de implementare și dezvoltare se derulează cu succes grație realizării tuturor activităților într-un mod foarte disciplinat, prin tenacitate și perseverență.

Dezvoltarea propriei afaceri a reprezentat un obiectiv important pentru cariera sa profesională, izvorât din nevoia de a se simți independentă și puternică și din dorința de a-și confirma încă o dată potențialul și experiența acumulată. Pregătirea economică solidă de care a beneficiat ca urmare a absolvirii Academiei de Studii Economice și a experienței acumulate în cei 15 ani de activitate au ajutat-o foarte mult pe doamna Vasilief în gestionarea viitoarei afaceri.

Cu toate acestea, domeniul de activitate al firmei demarate era străin de activitatea sa de până atunci și afacerea era lansată pe o piață cu o concurență puternică. Succesul ei îl datorează mai ales angajaților care prin calitatea deosebită a produselor realizate au reușit să le facă remarcate și să genereze imagine pozitivă numelui firmei. Dacă la început, firma avea doar 8 angajați și un singur magazin, ulterior s-a trecut la distribuirea produselor în alte magazine din Tulcea și la diversificarea gamei produselor fabricate, în principal prin dezvoltarea producției de cozonaci. În prezent sunt produse 9 sortimente de torturi cu diferite rețete de fabricație, ornate cu ciocolată, frișcă sau martipan, iar clienții fideli sau a căror comandă depășește o anumită valoare beneficiază de avantajele serviciului de livrare la domiciliu. Cifra de afaceri înregistrează un trend puternic ascendent și principalul obiectiv propus spre a fi atins în viitor este extinderea afacerii pe alte piețe în afara orașului Tulcea.

Pe lângă afacerea cu producția alimentară, Doamna Vasilief s-a implicat în domeniul agroturismului, prin construcția unei pensiuni în Delta Dunării. Acest proiect este în desfășurare și este o nouă provocare, mai ales datorită cerințelor tehnice deosebite: supravegherea construcției, promovarea într-un domeniu nou, catastrofe naturale (inundații), cerințe deosebite legate de standardele UE.

Cu toate aceste activități, Doamna Vasilief a învățat zilnic că o femeie care dorește să își dezvolte propria afacere trebuie să fie perseverentă, tenace și foarte echilibrată; de asemenea, este necesar ca viitoarea femeie întreprinzătoare să se informeze într-o manieră adecvată asupra riscurilor care decurg din activitățile antreprenoriale desfășurate și să fie pregătită să înfrunte dificultățile care apar. Spre exemplu, afacerea sa a fost lansată pe o piață total atipică în care clienții sunt foarte exigenți, s-a confruntat nu de puține ori cu probleme financiare, reușind să mențină echilibrul între practicarea unor prețuri rezonabile pentru produsele fabricate și obținerea unor marje acceptabile de profit.

De asemenea, Ileana Vasilief consideră că este foarte important ca suportul financiar necesar pentru demararea unei afaceri să fie obținut fără a recurge la ajutorul creditorilor bancare care reprezintă un risc major mai ales pentru femeile care se lansează în lumea afacerilor fără experiență în domeniu. O metodă avantajoasă recomandată pentru femeile care au o metodologie clară de acțiune și teluri bine stabilite este obținerea unei finanțări nerambursabile, metodă care în cazul doamnei Vasilief i-a permis dezvoltarea afacerii.

Ce este înfrângerea? Nimic altceva decât educație. Nimic altceva decât primul pas spre ceva mai bun.

**Wendell Phillips**

Discriminarea de gen în afacerile din România reprezintă o altă problemă cu care se poate confrunta viitoarea femeie de afaceri. Acest tip de discriminare nu este considerată a fi valabilă și în cazul relațiilor de afaceri cu bărbații manager care de cele mai multe ori se raportează într-o manieră echitabilă la activitatea desfășurată de o femeie întreprinzător.

Deși nu există foarte multe diferențe între femeia și bărbatul manager, totuși Ileana Vasilief consideră că femeia întreprinzător este mai echilibrată, având capacitatea de a rezolva mai ușor o serie de dificultăți manageriale în anumite contexte. Elementul cheie pentru succesul unei afaceri este gestionarea cât mai eficientă a resurselor umane, abilitatea de a distribui corespunzător sarcinile, seriozitatea și corectitudinea în relațiile cu angajații și partenerii.

Filosofia afacerilor personale se poate traduce în termeni de calitate și performanță a căror semantică în privința afacerilor din România trece în prezent printr-un proces de redefinire. În contextul actual al integrării în Uniunea Europeană, managerul oricărei afaceri trebuie să fie cât mai preocupat de conformarea activităților desfășurate la standardele europene, aspect care trebuie să se bucure de o importanță maximă. Aceasta reprezintă una din condițiile succesului și, în anumite cazuri, ale supraviețuirii unei afaceri din momentul integrării în Uniunea Europeană



## **Daniela Prosan**

**Domeniul marochinărie - poșete.**

---

Daniela Prosan este managerul unei afaceri în domeniul producției de marochinărie-poșete inițiată în 1993. Dorința de a dezvolta o astfel de afacere s-a născut din pasiunea pentru modă în general și pentru tot ceea ce însemna frumusețe și eleganță feminină.

Până în 1996 firma Doamnei Daniela Prosan a lucrat numai pentru export în Italia.

Anul 1996 marchează începutul unei provocări pe plan profesional; după retragerea asociaților din afacere, Daniela Prosan a trebuit să găsească singură piață de desfacere pentru produsele sale, să își creeze o marcă, un portofoliu de clienți și de furnizori. În paralel, provocările concurenței au determinat-o să îmbunătățească și să diversifice oferta, să cunoască foarte bine orientările consumatorilor. Dacă la început, producția era destinată numai pentru export, până în 2000 aproape 60% din producție

---

era vândută numai în România. Numărul de angajați a crescut sistematic, fluxul a fost re tehnologizat, concomitent cu alegerea furnizorilor și creșterea numărul contractelor pentru desfacere. Referitor la prezent, anul 2006 reprezintă un an de vârf pentru activitatea firmei. Spațiile de producție se află în plină modernizare, în scurt timp va fi obținută certificarea sistemului de management al calității, firma fiind astfel pregătită să facă față concurenței de orice natură după integrarea în Uniunea Europeană.

Optimismul este credința care duce la îndeplinire.

*Helen Keller*

Extrem de atentă la modificările pieței, Daniela Prosan vrea să preîntâmpine riscul de a fi luată prin surprindere. Preocupată de condițiile de lucru pentru angajații firmei, ea urmărește în permanență creșterea calității locului de muncă. Modalitatea esențială de a face față schimbărilor rapide de pe piață este concentrarea atenției asupra calității produselor fabricate și practicarea unor prețuri convenabile. Pentru viitor Daniela Prosan își propune să consolideze poziția firmei pe piață.

Adresându-se femeilor care doresc să își dezvolte propria afacere, doamna Prosan le sfătuiește să ia în considerare faptul că mediul de afaceri din România a cunoscut o transformare permanentă și că afacerile de succes sunt cele care au simțit la timp aceste transformări. În prezent, pentru a gestiona eficient o afacere este important să lucrezi cu linii tehnologice performante, să ai o piață definită căreia te adresezi, să ai expertiză și în domeniul producției și în domeniul pieței. Trebuie să fii flexibil și informat. Acestea sunt resurse care se construiesc în timp. E dificil a obține vizibilitate și notorietate dacă nu beneficiezi de un istoric al activității.

Greutățile cu care se confruntă femeia de afaceri sunt cele generate de mediul economic, mai mult sau mai puțin funcțional: birocrăția excesivă, fenomenele de pe piața muncii, concurența nelocală etc.

Optimismul și pasiunea reprezintă, însă, două ingrediente cu ajutorul cărora nici un obstacol nu este de nedepășit. Pentru a realiza o afacere de succes, foarte important în

Viata este energie, efort interior, năzuință și împlinire. Viata este, într-un cuvânt, activitate.

*Th. Lipps*

activitatea antreprenorială trebuie să fie comportamentul de afaceri. Seriozitatea, perseverența și implicarea sunt considerate a fi atribute esențiale pentru a reuși în afaceri, indiferent dacă ești femeie sau bărbat. Seriozitatea în raport cu toți cei implicați în acest proces este o garanție sine qua non pentru obținerea credibilității din partea

clienților, furnizorilor, angajaților. Perseverența te ajută să depășești momentele dificile, să-ți urmărești obiectivele pe termen mediu și lung. Implicarea este extraordinar de importantă fiindcă se transmite tuturor celor din jur și garantează cunoașterea tuturor etapelor, de la proiectarea modelului până la încasarea banilor pe produs.

Daniela Prosan este de părere că diferențele dintre bărbații și femeile întreprinzători în afaceri nu sunt foarte mari. Există diferențe naturale, dictate de gen, dar ele sunt cel mult nuanțe, deoarece specificul muncii este același. Poate femeia este mai prudentă în raport cu riscurile, mai sensibilă la problemele angajaților, mai atentă la detalii, mai perfecționistă. Dar, la nivel general, atât bărbații cât și femeile apelează la un set de atitudini și comportamente comune. Deși s-a confruntat cu diverse reacții

care exprimau reticența bărbaților în fața unei femei de afaceri, acestea nu i-au afectat încrederea în sine și nu reprezintă nici măcar pentru experiența profesională personală o dovadă clară a manifestării discriminării de gen.

Este necesar a ști care este poziția actuală și direcția în care se îndreaptă antreprenoriatul feminin și în același timp este util a ne concentra atenția și asupra avantajelor care pot decurge dintr-o discriminare pozitivă de gen; Daniela Prosan observă, așadar, că eleganța și delicatețea pot constitui atuuri în relația cu un partener de afaceri bărbat.

Principala recomandare pe care Daniela Prosan o adresează femeilor care doresc să își dezvolte propria afacere este încrederea în sine. Înainte de demararea afacerii este important a te evalua atent pentru a determina dacă posezi principalele calități necesare în afaceri, iar din momentul în care ai demarat afacerea nu trebuie să renunți până nu îți atingi obiectivele propuse.

O altă recomandare este aceea de a învăța tot timpul din experiența celor din jur, de a te informa și de a-ți construi o echipă de încredere. În același timp, ea atrage atenția asupra faptului că momentul în care intri în afaceri nu e singurul când trebuie să te documentezi. Daniela Prosan consideră informarea permanentă drept o resursă de dezvoltare. Segmentul de piață pe care activezi, târgurile, expozițiile, cataloagele, revistele, internetul – toate sunt surse de informare foarte folositoare pentru afacerea proprie. De asemenea, este extrem de important pentru o femeie întreprinzător să conștientizeze importanța networkingul care reprezintă o modalitate eficientă de a realiza schimbul de bune practici și de informații..

## Concluzii

În cuprinsul acestei broșuri ați descoperit cum au reușit 10 femei manager să își dezvolte propria afacere, trecând peste barierele impuse de diferențele de gen, de stereotipurile culturale.

În majoritatea cazurilor, decizia de a se lansa în domeniul afacerilor a fost determinată de dorința de a se simți independente și puternice, fără a eluda responsabilitățile familiale.

Realizând o comparație între interviurile pe care ni le-au acordat, se observă o asemănare profundă în privința atitudinii cu care femeile manager se raportează la procesul de gestionare a propriilor afaceri: o atitudine optimistă și o viziune echilibrată asupra riscurilor pe care trebuie să și le asume.

Fără disciplină nu poate exista victorie.

**Napoleon Bonaparte**

Cu toate că o parte dintre cele 10 femei manager recunosc manifestarea discriminării de gen în afacerile din România, totuși pentru niciuna dintre ele, acest tip de discriminare nu reprezintă un obstacol în activitatea managerială; profesionalismul și seriozitatea sunt o modalitate sigură de a genera o percepție corectă a clienților, partenerilor sau angajaților asupra oricărei afaceri, inclusiv a celei conduse de o femeie întreprinzător.

Pentru a rezista pe o piață marcată de o concurență puternică, cele 10 femei manager au ales ca principală strategie de marketing realizarea de produse de calitate.

Foarte interesantă este semnificația pe care aceste femei o atribuie succesului.

Succesul nu este un fenomen care vine pe neașteptate. Pentru a reuși trebuie să muncești foarte mult și să ai anumite calități indispensabile reușitei.

Indicatorii referitori la trăsăturile de personalitate care definesc o femeie manager de succes în viziunea celor 10 femei întreprinzător interviuate sunt: perseverența, seriozitatea, implicarea și corectitudinea, informarea și pregătirea antreprenorială continuă. Perseverența se dovedește a fi calitatea esențială necesară unei femei manager care și-a propus să-și dezvolte propria afacere.

Indicatorii tradiționali ai succesului, referitori la obținerea unui profit cât mai mare și la dimensiunea afacerii desfășurate sunt priviți diferit de femeile întreprinzător. Importanța banilor și obținerea de bunuri materiale nu reprezintă pentru cele 10 femei manager un indicator al succesului. În viziunea lor, succesul se află în strânsă legătură cu generarea unei imagini pozitive a afacerii realizate a cărei piesă de rezistență este încrederea.

Perseverența constă în a ne impune în mod voluntar în vederea acceptării de bunăvoie de către alte persoane a viziunii noastre.

**Mahatma Gandhi**

O mare cantitate de talent este pierdută în lume din cauza absenței curajului. În fiecare zi dispar oameni a căror timiditate îi împiedică să facă un prim efort.

**Sydney Smith**

Abordarea comparativă a celor 10 afaceri de succes gestionate de femei manager din România reprezintă un punct de reper în stabilirea principalelor așteptări și dificultăți cu care se poate confrunta o femeie care dorește să își realizeze propria afacere.

A lupta cu tine însuși este cel mai greu război - a te învinge este cea mai frumoasă victorie.

**Friedrich von Logau**

Studiile indică faptul că femeile care încep o afacere își doresc să obțină independență financiară, dar, după cum sugerează și cele 10 femei intervievate mult mai important pentru ele este să aibă controlul asupra propriului destin. Chiar dacă volumul de muncă este de obicei foarte mare, faptul că au posibilitatea de a-și planifica singure timpul în funcție de priorități, face acest inconvenient secundar. De fapt, multe femei declară că le place să muncească și preferă afacerile altor tipuri de activități. Trebuie remarcat faptul că multe femei manager subliniază nevoia de provocare creativă și stimularea inventivității. De asemenea, multe femei identifică nevoia de "a face o diferență", "a schimba ceva" în comunitățile lor. Deși puține din femeile întreprinzător sunt cu adevărat mulțumite ca și angajate, cele mai multe își părăsesc locul de muncă pentru ca nu le sunt satisfăcute anumite așteptări profesionale. Multe femei menționează că pentru a se lansa în afaceri au nevoie de vocație, oportunități și proiecte, stimulare și încurajare, libertatea de a-și programa timpul și activitățile, libertatea de a-și gestiona aspectele familiale, mediu de lucru personalizat, alinierea etică dintre muncă și valori personale, relații colegiale amiabile, un flux permanent de învățare și dobândirea respectului din partea clienților și colegilor.

Respectul de sine este fructul disciplinei; simțul demnității crește cu capacitatea de a-ți spune singur nu.

**Abraham Heschel**

Pe calea antreprenoriatului, multe femei descoperă și dezvoltă "propriul drum", o nouă viziune asupra vieții și propriei persoane. Este o experiență covârșitoare care poate fi sintetizată astfel: "Înveți să nu privești în urmă și să nu regreti. Doar continui și crezi în ceea ce faci".