



SOCIETATE ANTREPRENORIALĂ
STUDENȚEASCĂ
UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI



PRO

ANTREPRENOR

NR. 4/2018



Universitatea din Petroșani
Str. Universității, nr.20, Petroșani
Hunedoara
www.upet.ro/sas



SAS - UPET

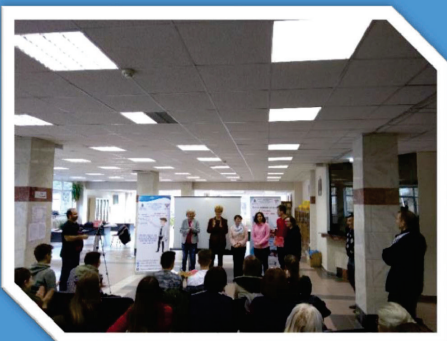
FII ANTREPRENOR, FII S.A.S. UPET!



SOCIETATE ANTREPRENORIALĂ
STUDENȚEASCĂ
UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI

ISSN 2457 - 3140





Echipa editorială

Redactor-șef:

Bendea Mirabela

Editori și coordonatori:

Conf.univ.dr.ec. Isac Claudia

Conf.univ.dr.ec. Niță Dorina

Tehnoredactare:

Manu Dan-Dumitru

Haliț Alexandru

Berceanu Andrei

Colaborare:

Marcu Lavina

Ferțu Elena Alina

Stejar Ana-Maria

Hariton Mihaela

Josu Silvia

Cuprins

Nr. 4 este al revistei este finanțat prin

Proiect CNFIS-FDI-2018-0302 Studenți Antreprenori pentru România de Mâine

2. *Eu, tu, noi - activi în SAS UPET !*

3. *Despre "Studenți Antreprenori pentru România de Mâine, pregătiți la Universitatea din Petroșani !*

15. *De la munte la câmpie...SAS UPET în deplasare*

17. *Ei sunt lângă noi: David Remus Eu ATUNCI și eu ACUM!*

18. *Ei sunt lângă noi: Bianca Samfiroiu*

20. *Inovație și antreprenoriat "Innovation is seeing what everybody has seen and thinking what nobody has thought"*

23. *Vreau să încep o afacere ! Unde găsesc finanțare ??*

24. *Performanță și competitivitate în societatea cunoașterii .*

25. *Cum a început totul...5 afaceri de succes*



Eu, tu, noi - activi în SAS UPET !



Argumentele editării revistei ProAntreprenor sunt multe și evidente în această perioadă în care stimularea gândirii antreprenoriale este o prioritate peste tot în lume și constituie un motor al bunăstării oamenilor și comunităților. Dar unde suntem în prezent ? Într-o etapă fascinantă a lumii afacerilor plină de dinamism și inovație. Mai putem să ne închipuim viața noastră fără evoluția tehnologiei, fără Apple și Steve Jobs, fără Facebook și Mark Zuckerberg, fără Windows și Bill Gates ? Ei au avut niște idei geniale pe care le-au valorificat prin curajul de a lua decizia dezvoltării acestora într-o afacere, prin perseverență și viziune, prin antreprenoriat. Astfel s-au dezvoltat afaceri care au avut impact major asupra întregii societăți.

Să vorbim despre antreprenoriat în mediul universitar este astăzi o necesitate și o datorie. Iată de ce, dragi cititori, în cuprinsul acestei reviste vă prezentăm ce activități derulăm în cadrul Societății Antreprenoriale Studențești, SAS UPET pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale. Rolul Societății Antreprenoriale Studențești vine să întregască curricula universitară a inginerilor și economiștilor, să dea curaj și avânt spre obiectivul final al educației antreprenoriale, și anume dezvoltarea propriei afaceri, brevetarea propriei inovații sau dobândirea calității de freelancer. Avem nevoie de tineri care să-și aplice ideile cu succes, să fie responsabili de evoluția și cariera lor, să performeze spre acțiuni inovatoare, generatoare de valoare adăugată și profit.

Conf.univ.dr.ec. Claudia ISAC

Despre
*Studentii Antreprenori pentru România de Măine, pregătiți la
Universitatea din Petroșani*



**SOCIETATE ANTREPRENORIALĂ
STUDENTEASCĂ**
UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI

“Sunt convins că aproximativ jumătate din ceea ce îi deosebește pe antreprenorii de succes de cei fără de succes este perseverența.”

(Steve Jobs)

Dezvoltarea rapidă a tehnologiei a determinat o schimbare radicală a mediului de afaceri cu influență directă asupra curiculei universitare și a competențelor pe care absolvenții cu studii superioare trebuie să le dobândească. În acest context, dezvoltarea unor proiecte antreprenoriale la Universitatea din Petroșani, permit o aliniere la acest trend, iar un pas important s-a făcut prin înființarea Societății Antreprenoriale Studențești al cărei scop este de a crea oportunitatea dezvoltării unui spirit

antreprenorial care trebuie abordat nu doar ca inițiere de afaceri ci și ca stare de spirit, de mod de implicare, inițiativă și perseverență.

În 2018 Societatea Antreprenorială Studențească SAS UPET a beneficiat de surse de finanțare prin proiectul *CNFIS Studentii antreprenori pregătiți la Universitatea din Petroșani pentru România de mâine*, ceea ce ne-a permis atât o continuare a activităților din anul trecut cât și implementarea unor acțiuni

noi. Experiența din acest an a fost inedită fiindcă am lucrat cu 2 echipe interesante. Prima este cea a cadrelor didactice: conf.univ.dr.ec. Dura Codruța – *director de proiect*; conf.univ.dr.ec. Isac Claudia – *asistent proiect*; conf.univ.dr.ec. Niță Dorina – *expert organizator de evenimente*; conf.univ.dr.ec. Monea Mirela - *mentor*; conf.univ.dr.ec. Drigă Imola – *mentor*; prof.univ.dr.hab. Edelhauser Eduard – *mentor*; asist.univ.drd. Dovleac Raluca – *mentor*; asist.univ.drd. Rîșteiu Marius – *mentor*; drd.ec. Cristea Loredana – *mentor*.

A doua echipă este cea a studenților care în urma unei selecții au devenit bursieri SAS: de la *Facultatea de Științe*: Marcu Lavinia FB 31; Stejar AnaMaria MSA 11; Hariton Mihaela CIG 21; Josu Silvia FB 31; Căițatu Denis CIG 21; de la *Facultatea de Mașini și Instalații*: Marcu Antonia C 31 , Manu Dan Dumitru C 41; Berceanu Andrei A 31; Halip Alexandru A21; de la *Facultatea de Mine*: Hrușcă Alexandra IM 21, Pârjol Alexandru IM 21.

Munca celor două echipe a fost una intensă iar entuziasmul, buna dispoziție și noile prietenii legate sunt sigură că vor continua. Dintre activitățile derulate în cadrul SAS UPET în cadrul acestui proiect, evidențiez: organizarea de întâlniri lunare cu antreprenori și personalități implicate în dezvoltarea mediului de afaceri: Bianca Samfiroiu care a vorbit despre motivație în afaceri și în activitățile sportive (în prezent, în paralel cu antreprenoriatul, a participat la un maraton în Atena); Iuliu Winkler, europarlamentar ce a prezentat avantajele programului Erasmus pentru antreprenori, Nina Iapără, doctorandă și cu o echipă de succes în vânzările directe, David Remus ce a încântat studenții cu perseveranța lui în antreprenoriat etc.; realizarea unui program zilnic la sediul SAS; Sesiunea de proiecte start-up și idei de afaceri. Pitch Session, ediția a II-a la care au participat 20 de concurenți din universitate și două

echipe care au reprezentat liceeni de la Colegiul Hermes din Petroșani și Liceul Tehnologic Retezatul din Uricani; în colaborare cu școala doctorală s-a organizat un Hakaton IT de 24 de ore de muncă continuă, un eveniment adresat studenților pasionați de lumea digitală și care vor posibilitatea să-și concretizeze ideile într-un start-up; întocmirea unei arhive cu idei și planuri de afaceri pe diferite domenii; organizarea și participarea la cursul de Competențe antreprenoriale a 20 de membri SAS-UPET; amenajarea sălii c 207 pentru organizarea în sistem interactiv a seminariilor de Antreprenoriat; participarea la acțiunile și webinarile Junior Achievement Romania; editarea Managementului afacerilor la Ed. Universitas de către cadrele didactice din proiect; editarea acestei reviste, ajunsă la nr.4, de către o parte a studenților bursieri; proiectarea și tipărirea de materiale personalizate (tricouri, afișe, roll-up etc.); completarea Colecției de Antreprenoriat și dezvoltare personală cu peste 50 de volume și organizarea unei întâlniri la biblioteca unde am discutat despre necesitatea de a citi și cu alegem cărțile potrivite; o activitate intensă pe pagina Facebook și atragerea de membri din universitate și nu numai; actualizarea informațiilor de pe site www.upet.ro/sas; participarea la Universitatea Petrol și Gaze din Ploiesti a unei echipe cu membri SAS la un concurs de simulare a afacerilor; participarea a 2 membri SAS, Lavinia Marcu și Gabriela Ichim la Scoala de vară de la Universitatea din Suceava; organizarea întâlnirii *De sarbatori. Afaceri de Craciun ! etc.*

Conf.univ.dr.ec. Claudia ISAC
Asistent proiect



**SOCIETATE ANTREPRENORIALĂ
STUDENTEASCĂ**
UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI



Conf. univ. dr. Dura CODRUȚA
Director proiect

O caracteristică pregnantă a gândirii manageriale în economiile de piață moderne o reprezintă faptul că atribuie antreprenoriatului rolul de pivot al creșterii economice. Drept consecință, în sistemele economice respective tind să se afirme un număr semnificativ de întreprinzători motivați, cu apetență ridicată pentru asumarea de riscuri și inițierea de noi afaceri generatoare de locuri de muncă și stabilitate economică. Această tendință se conjugă cu dezvoltarea explozivă a tehnologiilor de vârf care atrage după sine creșterea ritmului de dezvoltare a afacerilor existente, dar și a ratei natalității întreprinderilor. Astfel, inovațiile în producție și apariția antreprenoriatului tehnologic constituie oportunități reale, inexistente cu doar câteva decenii ani în urmă, dar care ar putea fi exploatate astăzi de orice tânăr entuziast ce dispune de un bagaj de cunoștințe și un nivel de creativitate suficient de ridicate pentru a genera și a pune în aplicare o idee pentru o afacere de succes.

Invit toți studenții să devină membri SAS UPET , indiferent dacă se pregătesc să devină ingineri, economiști, sociologi sau sunt absolvenți.!



Conf. univ. dr. Dorina NIȚĂ
**Expert organizare
evenimente proiect**

Să fii propriul șef, să ai posibilitatea de a-ți alege oamenii cu care să lucrezi, să câștigi mulți bani, sunt doar câteva dintre avantajele pe care tinerii le asociază cu antreprenorii. În spatele succesului unui antreprenor stau însă, și mult mai multe ore de muncă decât în cazul unui angajat, renunțarea în multe cazuri la concedii sau timp petrecut cu familia și cei dragi în favoarea afacerii proprii, responsabilitatea față de cei cărora trebuie să le asiguri lună de lună salariile sau față de cei cărora trebuie să le achiți facturile.

Toate acestea, alături de capacitatea de organizare, muncă în echipă, puterea de a face față eșecului și de a continua să faci eforturi până când vei reuși, sunt doar câteva dintre lucrurile pe care cei de la Societatea Antreprenorială Studențească le învață și îi învață pe cei cărora le trec pragul, în urma diversității de activități susținute.



Conf. univ. dr. Imola DRIGĂ
Mentor în proiect



Prof. univ. dr. hab. Eduard
EDELHAUSER
Mentor în proiect

Conceptul de antreprenoriat a luat naștere prin raportarea la un anumit tip de organizație de afaceri – întreprinderile mici și mijlocii (IMM), a căror dominație pe scena afacerilor mondiale este astăzi un fenomen incontestabil. În acord cu cele mai recente statistici publicate în acest domeniu, IMM-urile reprezintă 96% din totalul întreprinderilor înregistrate în România. Contribuția firmelor din această categorie la dezvoltarea economică este mai mult decât semnificativă și constituie rezultanta efectelor pozitive pe care activitatea lor le generează la nivel macroeconomic.

Inițierea și derularea afacerilor de succes în cadrul IMM-urilor se fundamentează pe activitatea antreprenorilor - persoane fizice sau echipe – înzestrate cu calități deosebite: spirit de inițiativă, creativitate, tenacitate, capacitatea de asumare și depășire a riscurilor, disponibilitate mare pentru efort intelectual, dorința de a dezvolta proiecte și de a contribui la dezvoltarea socială etc. Iată de ce consider că formarea abilităților antreprenoriale și implicarea în activități/proiecte de business ale SAS UPET reprezintă tot mai mult, pentru studenți o necesitate și nu o opțiune.

După 25 de ani de experiență în mediul de business, încerc în continuare să îmi încurajez studenții să devină proprii lor angajați, adică să își înființeze propria lor firmă, să-și dezvolte competențe antreprenoriale. Aveam 25 de ani când am decis să îmi deschid propria afacere, iar în acea perioadă businessul românesc era un domeniu de pionierat.

Prin comparație, astăzi tinerii trebuie încurajați să abordeze start-up-uri, să acceseze fonduri nerambursabile și să folosească toate oportunitățile pentru a își pune în practică spiritul antreprenorial. Și un îndemn membrilor SAS UPET și nu numai,

Urmează-ți visul, dă viață propriei tale afaceri !



Conf. Univ.dr. Mirela MONEA
Mentor în proiect

SAS UPET este locul cel mai potrivit pentru a crea oportunități unice studenților și absolvenților Universității din Petroșani interesați de dezvoltarea competențelor manageriale și antreprenoriale. Echipa de implementare din cadrul Societății Antreprenoriale Studențești susține acțiunile și evenimentele antreprenoriale, încurajează spiritul inovativ și creativitatea, oferă oportunitatea tuturor studenților de a acumula un bagaj suplimentar de cunoștințe necesar în demersul lor de a porni propria afacere sau de a dezvolta o afacere existentă.

Inițierea și derularea afacerilor de succes în cadrul IMM-urilor se fundamentează pe activitatea antreprenorilor - persoane fizice sau echipe – înzestrate cu calități deosebite: spirit de inițiativă, creativitate, tenacitate, capacitatea de asumare și depășire a riscurilor, disponibilitate mare pentru efort intelectual, dorința de a dezvolta proiecte și de a contribui la dezvoltarea socială etc. Iată de ce consider că formarea abilităților antreprenoriale și implicarea în activități/proiecte de business reprezintă tot mai mult, pentru studenți o necesitate și nu o opțiune.

Antreprenoriatul nu se rezumă doar la o idee de afacere pusă în practică și nu poate fi doar respectarea unei liste de reguli. Un antreprenor bun trebuie să își creeze o echipă pentru a acoperi toate domeniile implicate în afacere. Tocmai această șansă le este oferită studenților în cadrul SAS UPET: de a aprecia lucrul în echipă prin punerea în valoare a abilităților și cunoștințelor fiecăruia. Acest entuziasm al muncii în echipă l-am simțit în organizarea primei ediții a Hakatonului IT care nu a constat doar în valorificarea pasiunii pentru inovare ci și o îmbinare perfectă între responsabilitățile fiecărui membru.



Asist.univ.drd. Marius Rășteiu
Mentor în proiect



Drd.ec. Loredana CRISTEA
Mentor în proiect

Consider că pentru a excela în orice domeniu, rețeta principală este de a rămâne motivați pe întreaga "călătorie", iar pentru a putea să ne atingem obiectivele este important să rămânem pozitivi. În ceea ce privește antreprenoriatul, chiar dacă cheia succesului se află în interiorul nostru, trebuie să privim și să căutăm întotdeauna în înțelepciunea celor din jur, în experiențele lor, dar și în eșecurile lor. Este important să privim eșecul ca pe un pas înainte în drumul nostru și nu ca pe o barieră în calea reușitelor.

Deci perseverența, motivația, pozitivismul și modalitățile de a trece cu brio peste obstacole reprezintă elemente pe care orice posibil antreprenor trebuie să le antreneze! Iar acțiunile desfășurate în cadrul Societății Antreprenoriale Studentești (SAS-UPET) au menirea de a contura aceste deprinderi.

Antreprenoriatul înseamnă mai mult decât înființarea și conducerea afacerii proprii, el implică asumarea riscurilor dar și culegerea roadelor, înseamnă entuziasm, dinamism, creativitate, inovare și multe altele. Antreprenoriatul nu se rezumă la un set de activități ce trebuie să întreprindă, ci poate fi văzut ca și o stare de spirit, un stil de viață, tocmai de aceea însușirea unor cunoștințe în domeniul Antreprenoriatului trebuie să fie întâmpinate și de dobândirea unor abilități practice. În cadrul Societății Antreprenoriale Studentești (SAS Upet) studenții universității au șansa de a-și întări abilitățile practice prin implicarea în diverse acțiuni organizate de către membrii SAS Upet.



Drd.ec. Raluca DOVLEAC
Mentor în proiect



Activitățile SAS de până acum s-au desfășurat într-un cadru prietenos, în care schimbul de idei, creativitatea și curajul au reprezentat cheia succesului. Personal, m-am implicat în foarte multe activități atractive și chiar am inițiat câteva, iar o preocupare continuă este de a convinge cât mai mulți studenți, în special studenți în domeniile ingineresti, să se alăture SAS UPET.

Am participat la acțiunile SAS încă de la înființare și am luat parte la diverse proiecte de stimulare antreprenorială organizate în cadrul universității noastre (programe de mentorat pentru studenții întreprinzători, întâlniri motivaționale, sesiuni de consultanță și feedback pentru elaborarea planurilor de afaceri și pregătirea unor prezentări de tip pitch, mai precis concursuri de proiecte de start-up și idei de afaceri), la sesiuni de formare, seminarii și training-uri susținute la Universitatea din Petroșani, dar și la instituții de învățământ partener, precum Universitatea Politehnică din București, Universitatea Petrol și Gaze din Ploiești.

Poate cea mai interesantă experiență de până acum este Școala de Vară organizată de Societatea Antreprenorială Studențească a Universi-

Ca bursieră în echipa de implementare a proiectului gestionat de SAS UPET și ca membră a acestei organizații din care fac parte studenții ai Universității din Petroșani, cu pregătire academică în diferite domenii, obiectivul meu este de a câștiga experiență în reprezentarea studențească, organizarea de evenimente, participarea la proiecte studențești și activități care să-mi dezvolte competențe antreprenoriale.



tății Ștefan cel Mare din Suceva, eveniment structurat pe diverse ateliere cu tema antreprenoriatului (ex: antreprenoriat în turism și activități recreative, antreprenoriat în turism și gastronomie etc. Dar ce a însemnat SAS-ul pentru mine până acum? A însemnat posibilitatea de a învăța alături de cadre didactice specializate, de invitați ce ne-au surprins cu reușitele lor și, bineînțeles, de a asimila noi cunoștințe și de la colegii cu care am lucrat la organizarea diverselor proiecte. Toate aceste activități mi-au oferit posibilitatea de dezvoltare personală și profesională, mi-au arătat ce înseamnă bucuria de a excela în primul rând într-o echipă și apoi individual, mi-au dat șansa de a cunoaște oameni și locuri noi, de a lega prietenii și de a crea amintiri de neuitat.

Lavinia MARCU – studentă Finanțe Bănci

Bursier SAS UPET



Rolul Societății Antreprenoriale Studențești este acela de a educa și ghida drumul tinerilor de la idei către oportunități și succese în afaceri. Societatea Antreprenorială Studențească ne ajută să ne autodepășim, să ieșim din zona noastră de confort, să ne stabilim strategia, să ne planificăm viitorul și să ne alegem metodele corecte de implementare a planului de afaceri.

Gândește-te la faptul că SAS îți oferă libertate în alegere și exprimare, autonomie și flexibilitate. Ai șansa de a-ți impune aparența personală – în general doar o viziune unică poate face diferența între tine (propria idee) și concurență, ai șansa de a face și de a pune în practică ceea ce îți place, să îți urmezi vocația și să îți exploatezi la maxim potențialul deoarece îți dorești să ai parte de reușită – gândindu-te la astfel de aspecte cu siguranță îți vei pune anumite semne de întrebare și te vei alătura echipei SAS.

Alina FERȚU masterand



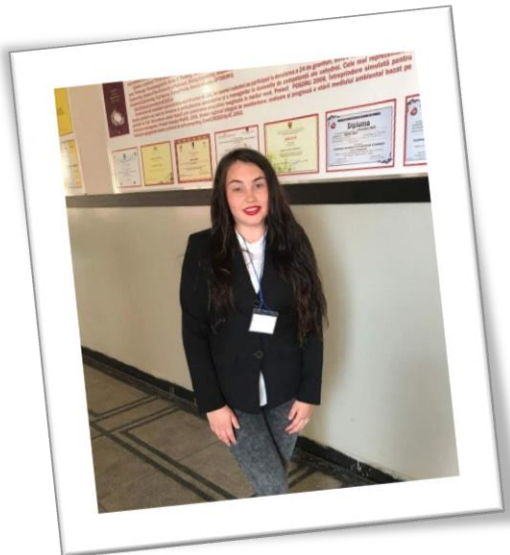
Experiența din ultimele două luni în cadrul SAS UPET este una inedită. Împreună cu echipa de proiect dar și cu ceilalți membri am participat la o multitudine de activități iar agenda noastră de viitor este plină cu vise de experiențe și prieteni.

Chiar dacă preocupările mele erau legate de lumea IT-ului, mi-am dat seama că aceste competențe antreprenoriale despre care învățăm la SAS sunt absolut necesare și unui inginer. Mai mult decât atât, în calitate de președinte UPSU, mi-am putut dezvolta calități necesare în special în domeniul leadershipului.

Îmi place mult deviza SAS și să transmit fiecărui student al Universității din Petroșani :

Visează, îndrăznește, acționează !

**Antonia MARCU studentă
Calculatoare
Bursier SAS UPET**



Dorința de a deveni antreprenor în ziua de azi constituie o necesitate deoarece fiecare dintre noi își dorește la un moment dat să se angajeze și de ce nu, să devină chiar propriul său șef.

Pentru a devenii antreprenor este neapărat să parcurgi anumite etape, iar pentru mine unul dintre acestea este înscrierea ca și membru în Societatea Antreprenorială Studențească a Universității din Petroșani. Consider că acest lucru te ajută foarte mult, învățând diverse lucruri noi, învățând să organizezi anumite evenimente și învățând lucruri noi, de la oameni care au reușit în afaceri și de ce nu, să legi cu aceștia o prietenie foarte frumoasă, din care ai numai de câștigat.

Prin parcurgerea acestui pas am învățat și faptul că orice antreprenor poate de asemenea să aibă o afacere de succes din prima sau să piardă tot ceea ce a investit în afacere. Singura diferență care îți pune în evidență adevăratele abilități de antreprenor este faptul că: nu trebuie să renunți niciodată, perseverența, curajul și ambiția fiind adevăratele chei ale unei afaceri roditoare.

**Ana Maria STEJAR masterand
Managementul strategic al afacerilor
Bursier SAS UPET**



Din punctul meu de vedere, trebuie să îți placă să fii antreprenor, să fii capabil să ai idei noi în mod constant, să poți să te reinventezi mereu. În ziua de astăzi multe lucruri se învață, iar în cadrul Societății Antreprenoriale Studențești ne ocupăm de dezvoltarea tinerilor creativi care doresc să cunoască mai multe despre acest domeniu.

Antreprenorul este persoana care are o idee și este dispusă să își asume riscul de a începe o afacere în situația în care există o șansă de a obține profit. Acești oameni pot schimba modul în care societatea muncește și trăiește. Având succes, inovațiile lor aduc o îmbunătățire standardului de viață al comunității prin crearea locurilor de muncă. Inventivitatea antreprenorilor este o caracteristică care ajută la introducerea de noi moduri de producție și de noi piețe care nu au fost încă exploatare și care așteaptă să fie dezvăluite.

Mulțumesc SAS UPET pentru experiență și sunt încântat că fac parte din această echipă de succes !

**Denis CĂIȚATU student
Contabilitate și Informatică de
Gestiune
Bursier SAS UPET**



Eu sunt Mihaela și sunt norocoasa care a fost în echipa SAS încă de la înființare! Pot spune că suntem mai mult decât o echipă creativă și ingenioasă, suntem o familie cu spirit antreprenorial ce crește pe zi ce trece formată din cadre didactice, studenți și oameni de afaceri. SAS este șansa noastră să ne afirmăm ideile de afaceri fără teama de a fi criticați, dimpotrivă este nișa care alimentează ideile noastre, ca potențiali antreprenori, în faza embrionară, le ajută să ia amploare, fiind ghidați de oameni de afaceri care vin cu drag să-și împărtășească experiențele profesionale.

Ar fi încă foarte multe de spus, dar vom avea ocazia să ne vedem în cadrul SAS, pentru că te îndemn și pe tine, drag student, dacă ești creativ, ambițios, responsabil și ai propria idee de afaceri, îndrăznește să *Fii antreprenor, fii activ în SAS UPET!*

Secretul succesului uneori este să ai oamenii potriviți alături de tine, așa că alaturați-vă cu drag și cu sufletul echipei SAS!

**Mihaela HARITON studentă
Contabilitate și Informatică de Gestiune
Bursier SAS UPET**



În viața fiecăruia dintre noi există un moment în care ni se pare că am ajuns la limită. Fiind și eu în această situație, am zis: *Ajunge, este timpul să fac o schimbare!* Iar oportunitatea de a fi membru SAS a reprezentat pentru mine un punct de plecare, întrucât adună esența antreprenoriatului, promovează inițiativa, stimulează abilitățile și dorința de succes.

Un nou început cu noi viziuni, cu oameni implicați și ambițioși, care tind să-și depășească limitele! Cu mentori care ne ghidează pașii, cu antreprenori care ne-au împărtășit din experiența lor. Pentru oricine vrea să-și dezvolte propria afacere astfel de întâlniri sunt esențiale, deoarece aceste persoane reprezintă o sursă continuă de inspirație. Deși au cunoscut atât ce este succesul, cât și eșecul, s-au ambiționat și au continuat să lupte pentru ca visele lor să devină realitate.

SAS este mai mult decât o organizație, este un loc unde ideile prind contur, unde persoanele cu spirit antreprenorial se regăsesc și pot dezvolta în viitor noi concepte care își au locul în topul Afacerilor de Succes.

Vino și Tu să faci parte din Familia SAS. Îndrăznește să-ți depășești limitele!

**Silvia JOSU student Finanțe și Bănci
Bursier SAS UPET**



Când m-am înscris în S.A.S. aveam în gând ca voi cunoaște oameni cu care voi avea aceleași hobby-uri și atracție pentru domeniul antreprenoriatului, dar surprinzător nu a fost așa, am găsit mult mai mult, din punctul meu de vedere S.A.S este un grup de prieteni cu care poți discuta despre diverse idei și planuri de afaceri.

Prin intermediul acestei societăți am întâlnit și cunoscut o mulțime de persoane care îmi oferă o sursă importantă de informație și motivație pe domeniul antreprenoriatului și a dezvoltării personale. Mi-aș dori ca fiecare student să aibe parte de această experiență și de aceea îndemn pe toată lumea să participe la evenimentele noastre și chiar să se alăture S.A.S.

Alexandra Irina HRUȘCĂ
Student Ingineria Mediului
Student bursier SAS UPET



Când m-am înscris în S.A.S. aveam în gând ca voi cunoaște oameni cu care voi avea aceleași hobby-uri și atracție pentru domeniul antreprenoriatului, dar surprinzător nu a fost așa. Am găsit mult mai mult, din punctul meu de vedere S.A.S nu este doar un grup de prieteni este o școală a vieții și mi-a deschis o nouă viziune asupra muncii în echipă.

Prin intermediul acestei societăți am întâlnit și cunoscut o mulțime de persoane care îmi oferă o sursă importantă de informație și motivație pe domeniul antreprenoriatului și a dezvoltării personale. Mi-aș dori ca fiecare student să aibă parte de această experiență și de aceea îndemn pe toată lumea să participe la evenimentele noastre și chiar să se alăture S.A.S..

Alexandru HALIP – student
Calculatoare
Student bursier SAS UPET



Trăim în era tehnologiei, astfel că indiferent de domeniul pe care îl alegi pentru o afacere o să ai nevoie de cunoștințe în domeniul IT mai mult sau mai puțin. Foarte important este să dai dovadă de seriozitate și profesionalism. Fiecare avem dorința de a fi mai buni în ceea ce facem, eu personal am ales domeniul IT, un domeniu în plină dezvoltare și în România, ceea ce este un lucru extrem de bun întrucât putem să ne uităm la țări dezvoltate și să facem să fie mai bine și pentru noi venind cu noi oferte pe piață.

Partea cea mai bună este că avem exemple testate și putem ușor să venim cu idei care folosesc sisteme asemănătoare din țări dezvoltate dar care nu au și dezavantajele lor prin găsirea unor soluții. Făcând așa ceva putem ține pasul cu restul lumii ba chiar mai mult ne putem extinde ofertele și pe plan extern. Ca student am ocazia să întâlnesc destul de mulți colegi și specialiști din domeniul IT, care au idei dar care nu aveau intenții serioase când venea vorba de a deschide propria firmă.



Eu personal am ales să fac un pas spre acest domeniu al afacerilor, astfel am ajuns la Societatea Antreprenorială Studențească, unde se discută mult pe astfel de teme și pot vedea cum este această lume a afacerilor direct de la antreprenorii invitați.

Mai mult, am avut posibilitatea de a participa la Hakaton IT o activitate organizată de SAS UPET iar scopul acestui tip de acțiuni este de a stimula start-upuri în domeniul pe care eu îl studiez. Ei bine, acum chiar că visez și îndrăznesc să am o idee genială pe care să o transform într-un brevet, un start-up sau o afacere.

**Dan Dumitru MANU – student
Calculatoare
Student bursier SAS UPET**

De la munte la câmpie...

SAS UPET în deplasare



Sunt Marcu Lavinia, student la Finanțe Bănci și membră activă SAS-UPET și o să vă împărtășesc impresii din cadrul Școlii de Excelență în Antreprenoriat și Turism și a evenimentului Societatile antreprenoriale studentesti in Romania Studentilor creativi, organizate de Societatea Antreprenorială Studențească din cadrul Universității Petrol-Gaze din Ploiești,

Într-o zi ploioasă de primăvară care părea a fi una obișnuită, dacă nu chiar plictisitoare, d-na profesoară Claudia Isac mi-a sugerat că pot participa la o acțiune interesantă organizată de SAS UPG. Așa a început o frumoasă și interesantă experiență în care am legat o mulțime de prietenii. În primul rând echipa SAS UPET Petroșani a fost și a rămas pentru mine cu prieteni adevărați: Stejar Ana-Maria, Spălatu Mirela, Bârziloiu Andreea, Căițatu Denis.

De-a lungul celor trei zile petrecute la Ploiești, am participat la sesiuni de informare, orientare, consiliere și comunicare, susținute de specialiști în domeniul economic, precum Liviu Rogojianu, vicepreședintele CES, sau președintele Ligii Studențești UPG. De asemenea, am asistat la un târg de job-uri și la o paradă a firmelor de exercițiu, am vizitat sediul unor firme dezvoltate de antreprenori locali precum Sky Center, unde am discutat despre ideile lor de succes, am luat parte la o întâlnire cu oficiali ai Bursei Locurilor de Muncă organizată de AJOFM Ploiești. O parte a



echipei noastre a participat și la un program de coaching pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale în vederea elaborării planurilor de afaceri cu aplicabilitate pentru programe de finanțare precum START-UP Nation.

În cadrul manifestărilor am participat și la o competiție foarte interesantă și interactivă despre antreprenoriat unde ne-am verificat competențele antreprenoriale și am câștigat premiul „Cel mai bun vânzător al unei idei de afaceri”.

Toate activitățile au fost instructive pentru noi și faptul că am interacționat cu membri SAS și din alte universități a fost foarte important, pentru că ne-am dat seama că avem obiective comune și putem pe viitor organiza colaborări.

În concluzie, putem spune că totul a fost minunat, inclusiv călătoria cu trenul, seriile din căminul studențesc unde am fost cazați, emoțiile concursului și bucuria rezultatelor. În urma acestui eveniment, am rămas plăcut surprinși de spiritul de echipă și de implicarea de care au dat dovadă studenții universității gazdă. Am pornit spre casă cu planuri și entuziasm de a crea în cadrul SAS UPET o echipă la fel de numeroasă, de unită și care să reușească să întreprindă cât mai multe astfel de activități în cadrul Universității din Petroșani.

Lavinia MARCU – studentă Finanțe Bănci



Ei sunt lângă noi: Davis Remus

Eu ATUNEZ și eu ACUM!

Copilăria m-a făcut să visez, adolescența să cred, iar înțelepciunea să acționez!

În momentele culminante ale vieții mele, „valorile” m-au purtat în direcții atât de diferite, încât, uneori, „ajunsul la mal” părea ceva imposibil. Totuși, plin de încredere, voință, seriozitate și devotament am reușit să „dirijez curenții către țarm”, iar odată ajuns acolo, am realizat că acea luptă cu natura a reprezentat defapt examenul care a generat succesul.

Așadar, pot spune că mă încadrez în acea categoria de oameni care, în urma unui eșec sau a unei dezamăgiri, nu m-am dat bătut, nu am renunțat, ci mai degrabă, m-am ambiționat spre a construi din fiecare eșec o treaptă către scara succesului, reușind astfel să am propria afacere care s-a dovedit a fi prosperă, iar mai nou, profesional, bucuria de a face parte din echipa Mercedes-Benz în calitate de consultant vânzări auto.

P.S.: „Liftul către succes este defect. Învață să urci treptat pe scări, pas cu pas, mergând din eșec în eșec, fără să îți pierzi entuziasmul!”



Remus DAVID

masterand Managementul Strategic al Afacerilor,

masterand Sisteme speciale în industrie, turism și servicii

reprezentant - S.C ARFUNGO COMIMPEX S.R.L.;

consultant vânzări – S.C. AUTO SCHUNN S.R.L.

Ei sunt lângă noi: Bianca Samfiroiu

Mi-am făcut un bun obicei de a participa la seria de acțiuni "Ei sunt lângă noi" inițiată de d-na conf.univ.dr. Claudia ISAC în cadrul SAS UPET. Aici am cunoscut oameni îndrăzneți, antreprenori mai tineri sau cu experiență, oameni perseverenți și de la care avem ce învăța și care au un numitor comun: sunt absolvenți ai Universității din Petroșani. Datorită SAS, am avut fericita ocazie de a participa la întâlnirea cu BIANCA SAMFIROIU -



antreprenoare, sportivă, mamă, absolventă de masterat Managementul Resurselor Umane, Facultatea de Științe ! O femeie minunată de la care am aflat lucruri frumoase, am aflat cum să îmbini utilul cu plăcutul și cum să te bucuri de orice realizare pe care o obții, cât de mică nu ar fi aceasta!

Încă un om care vorbește din propria experiență: **FĂ CEEA CE TE INSPIRĂ! CE TE FACE CU ADEVĂRAT FERICIT!** Dacă dimineața deschizi ochii și cu o stare ostilă îți amintești că trebuie să mergi la servicii, atunci încă nu ai găsit ce este al tău, nu faci ceea ce îți place, prin urmare: FUG!!, reorientează-te! Încearcă din nou și din nou, până simți că ceea ce faci îți conferă un sentiment de împlinire, până în momentul în care după ce revii seara de la servicii te simți fericit și plin de satisfacția că ai făcut ce-ți place, că ești util și ai dat tot ce ai mai bun din tine! Că ai pus suflet în ceea ce ai făcut!

Nimic nu este ușor și nu se obține fără muncă, fără atitudine, astfel caută mereu să înveți ceva nou, FĂ CURSURI, participă la orice eveniment ai ocazia, ia un prieten cu tine și mergi să descoperi oameni noi, lucruri noi, locuri noi! NU STA niciodată, caută mereu să faci ceva, ceva ce te ajută să crești, să devii mai bun, să-ți valorifici potențialul!

Într-un final ajungem să facem ceea ce ne hrănim mintea, gândurile, deci gândește pozitiv, fii optimist, iubește oamenii și viața, în general, pentru că avem atât de multe lucruri noi de descoperit! Nu te lăsa copleșit de emoții negative, de oameni pesimiști, de momente mai puțin frumoase și plăcute, rămâi mereu cu o gândire sănătoasă! ALEARGĂ! FĂ SPORT! Orice sport fortifică organismul, făcându-l să secrete endorfine, care relaxează mintea, te ajută

să gândești mai bine, mai clar, „împrospătează” creierul!

Dacă alții pot, sigur că și eu POT! Totul este să VREAU! Să încep de la ceva! Important este să te ții de cuvânt, să-ți respecti promisiunile! Dacă nu respecti cuvântul tău, nu te respecti pe tine, e o rușine să promiți ceva și să nu faci, chiar dacă nu ieși bine din împlinirea acestei promisiuni, chiar dacă ești în pierdere de timp, bani sau alte chestii - **FĂ CEEA CE SPUI**, aceasta arată cât face cuvântul tău, cât valorezi tu! Cât te respecti pe tine! **EU FAC CEEA CE SPUN - ÎNTOTDEAUNA!**

Pune-ți un scop, un scop realizabil, dacă acesta este prea departe de tine există riscul să-ți pierzi interesul pentru el! Prin urmare, pune-ți un scop îndrăzneț și prin stabilirea și realizarea obiectivelor mici vei ajunge să-l îndeplinești!

Acestea sunt îndemnurile Biancăi Samfiroiu care ne-a demonstrat că orice vis poate deveni realitate iar perseverența este foarte important în obținerea oricărui tip de success, în sport, în afaceri, în viața personal !

Așadar, în urma întâlnirii cu Bianca am prins avânt fiindcă vorbele ei erau

demult în gândurile și acțiunile mele! **Dragi studenți, veniți la acțiunile SAS și urmăriți îndeaproape "Ei sunt lângă noi",** vă puteți inspira și căpăta încredere din aceste exemple !

Nicoleta VĂTĂMAN – studentă Economia Comerțului, Turismului și serviciilor



Inovație și antreprenoriat



*"Innovation is seeing what everybody has seen
and thinking what nobody has thought"*

În ultimii ani antreprenoriatul a devenit unul dintre cele mai discutate subiecte din sfera disciplinelor economico-sociale. Privit ca un mister, un talent înnăscut, o scîlipire de geniu, antreprenoriatul a fost sanctificat și așezat pe un pedestal de cristal atât de înalt încît doar cei mai buni, deci mai inteligenți și, de ce nu, cei mai norocoși dintre noi puteam să-l atingem. Antreprenorii, la rândul lor au devenit, figuri legendare, mituri urbane, care precum eroii din Evul Mediu, sunt amintiți în balade moderne. Regele Artur nu mai este războinicul însetat de dreptate ce apără regatul de invadatorii străini. Astăzi, el este un om de afaceri ce și-a luat inima-n dinți, și-a făcut un plan și l-a urmat pînă când visul său a devenit realitate. Excalibur s-a transformat într-un plan de afaceri, masa rotundă într-o sală de

ședințe, iar cavalerii au devenit o echipă capabilă să navigheze apele tulburi ale mediului economic actual.

Însă oricît de mult ne plac legendele, medievale sau moderne, trebuie uneori să lăsăm deoparte partea romantică a caracterului uman și să privim realitatea și antreprenoriatul cu ochi practici. Mai mult decît un mit, decît un talent, antreprenoriatul trebuie privit ca o serie de obiective planificate ce pot fi atinse prin muncă sistematică și continuă.



Antreprenoriatul se extinde dincolo de viziunile tradiționale asupra întreprinderilor înființate pentru profit care îi sunt cel mai adesea asociate. Există numeroase variații în cadrul antreprenoriatului, iar oportunitățile nu pot fi limitate decât de imaginația omului. Antreprenoriatul poate include întreprinderi înființate pentru profit care sprijină misiunile unor organizații necomerciale, care nu urmăresc profitul, firme proiectate pentru impact social și întreprinderi care sunt orientate către grija pentru mediu.

O definiție simplă a antreprenorului care surprinde esențialul este: Antreprenorul recunoaște oportunități acolo unde alți oameni nu văd decât probleme.

Numeroase firme faimoase au fost înființate pentru că un antreprenor a transformat o problemă într-o afacere de succes. Antreprenorul și-a dat seama că problema este de fapt o oportunitate, că problema poate fi inovată și transformată în ceva ce aduce un plus de valoare. Acolo unde sunt clienți nemulțumiți există, cu siguranță, oportunități pentru antreprenori.

Anita Roddick a fost un excelent exemplu de antreprenor care a început drept client nesatisfăcut. Ea a înființat The Body Shop International deoarece se săturase să plătească pentru parfumuri de care nu avea nevoie și de ambalaje

luxoase când cumpăra cosmetice.

Inovația este unealta specifică antreprenorilor, o modalitate de a profita de schimbare pentru a crea o nouă afacere sau pentru a oferi un nou serviciu. Inovația este actul care oferă resurselor capacitatea de a crea bogăție. Inovația este defapt cea care dă naștere unei resurse. Resursa este creată în momentul în care omul găsește ceva în natură căruia îi poate atribui o valoare economică. Până atunci plantele nu sunt altceva decât buruieni, iar mineralele pietre.

Același principiu se aplică și în sferile economico-sociale. În economie nu există resursă mai mare decât puterea de cumpărare. Iar această putere de cumpărare este creația antreprenorului inovativ.

Debbi Fields a luat resurse - ouă, unt, făină, zahăr și bucățele de ciocolată - și le-a transformat în fursecuri. Oamenilor le-a plăcut atât de mult ce a făcut ea cu acele resurse, încât au fost dispuși să îi plătească pentru fursecuri mai mult decât o costa pe ea să le producă. Debbi a adăugat valoare resurselor pe care le-a cumpărat, prin ceea ce a făcut cu ele și a creat o afacere de milioane de dolari. În 2007, Ms Fields Original Cookies avea o rețea de aproximativ 1700 de magazine specializate în Statele Unite și în peste alte 24 de țări sub mărcile Miss Fields.

Dar pentru a reuși, antreprenorii nu trebuie să practice doar așa numitul antreprenoriat sistematic, ci și inovația sistematică.

Antreprenorii de succes nu sunt în așteptarea unei muze care să le ofere ideea perfectă. Ei sunt oamenii care muncesc continuu pentru a-și transforma ideea în realitate. Antreprenorii care pornesc pe acest drum din dorința de a reuși și de a se îmbogăți peste noapte, vor da, de cele mai multe ori greș.

O inovație care pare uriașă se

poate dovedi a fi nimic altceva decât virtuozitate tehnică, în timp ce o inovație cu pretenții intelectuale modeste se transformă într-o afacere globală de succes (spre exemplu, McDonald's).

Antreprenorii de succes, indiferent de motivația lor personală (bani, putere, faimă, curiozitate) încearcă să aducă o contribuție societății, să creeze un plus de valoare, să îmbunătățească viața celor din jur, să profite de schimbările din mediu și să le transforme în oportunități. Inovația sistematică constă, prin urmare, în căutarea intenționată și organizată a schimbărilor și analiza sistematică a

oportunităților pe care le-ar putea aduce astfel de schimbări economice și sociale. Inovația, la fel ca antreprenoriatul, nu este un mit.

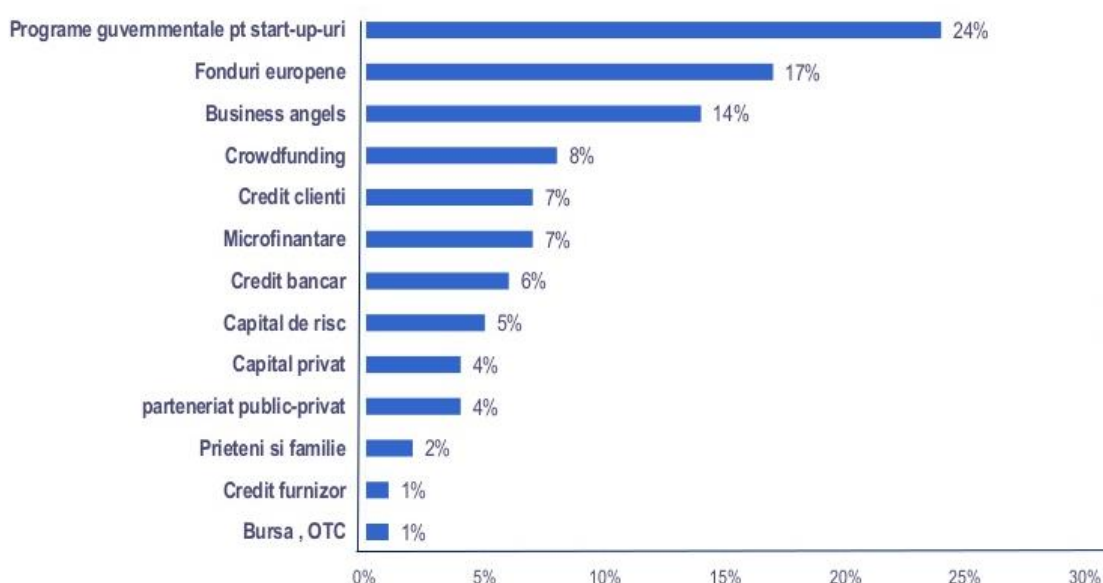
Ea este o disciplină ce poate fi învățată și practică. Astfel, pentru a reuși, antreprenorii trebuie să caute sursa inovațiilor, schimbările și simptomele care sunt indicatorii inovațiilor de succes.

Ec. Mirabela BENDE
Absolvent master
Managementul strategic al afacerilor

Vreau să încep o afacere ! Unde găsesc o sursă de finanțare ??

Inovarea a influențat direct dezvoltarea tehnologică ce permite aplicarea pentru surse moderne, rapide și sigure de finanțare. Dinamismul mediului de afaceri coroborat cu utilizarea înensă a tehnologiei IT au o influență direct asupra dezvoltării de

afaceri conexe domeniului bancar, prin utiizarea tehnologiei financiare de tip Fintech care reprezintă un concurent de temut al activităților bancare clasice. Antreprenorii români se adaptează acestui trend iar nevoia de finanțare a afacerilor este acoperită printr-o serie de instrumente moderne. Astfel, dacă în urmă cu 10 ani sursele externe de finanțare erau cu precădere leasingul și creditul bancar, în prezent acestea sunt detronate în clasamente.



Statisticile din anul 2017 arată o diversificare a acestora în special în favoarea *fondurilor nerambursabile*, 41% din totalul finanțărilor fiind acordate prin programe guvernamentale pentru start-up-uri sau fonduri europene mai moderne din punct de vedere tehnologic sau mai atractive ca oportunitate; *finanțări de la business angels* care reprezintă mai mult decât o finanțare și este de fapt un parteneriat de afaceri; *platforme*

crowdfunding tot mai accesate și în România; *creditele comerciale* de la clienți și furnizori pe perioade scurte de timp reprezintă 8% din totalul finanțărilor; *microfinanțarea* a depășit în clasament creditele bancare ceea ce arată că tot mai puțini agenți economici sunt eligibili să apeleze finanțarea prin creditele clasice.

Conf.univ.dr. Claudia ISAC

Performanța și competitivitatea în societatea cunoașterii

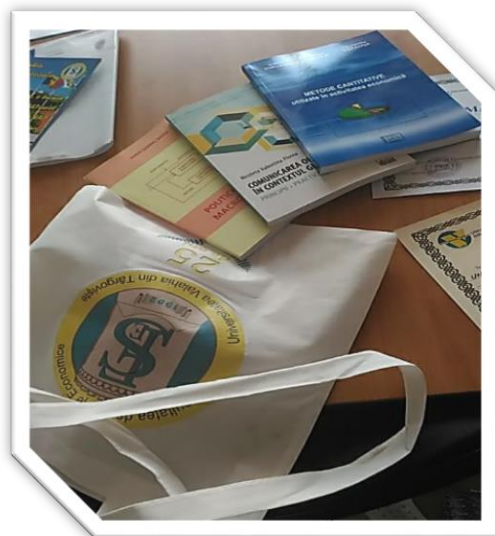


Așa cum bine se știe, lunile aprilie și mai sunt predestinate Simpozioanelor Studentești. Concepute pentru a oferi studenților șansa de a face un prim pas în lumea academică și de a se afirma, Simpozioanele Studentești s-au dovedit a fi, de-a lungul timpului adevărate hub-uri de idei, concepute și inspirație. La SAS UPET am învățat să am curaj. să mă implic, să particip. Prin urmare, chiar dacă eram boboc în anul I am ales să ..zbor. În acest an, gazda mea ospitalieră a fost orașul Târgoviște.

Sesiunea Internațională de Comunicări Științifice Studentești cu titlul „Performanță și competitivitate în societatea cunoașterii” a avut loc la Universitatea Valahia și am fost coordonată de d-na Nițescu Alina. La acest eveniment grandios au luat parte mai multe instituții atât de peste Prut, cât și din România, printre care și Universitatea din Petroșani, pe care atât din curiozitate, cât și din dorința de a excela, am ales să o reprezint. Tematica abordată la secțiuni a fost deosebit de interesantă și a urmărit competitivitatea în mediul de afaceri și performanța de care trebuie să dea dovadă firmele în prezent.

A fost o experiență deosebită să-mi prezint lucrarea în fața studenților din diferite părți ale țării, cât și în prezența domniilor sale, profesorii instituției. Mi-am împărtășit ideile științifice în secțiunea Economie și dezvoltare durabilă.

Fiind prima experiență de acest gen, cu siguranță nu și ultima pentru că m-a entuziasmat prea mult trezindu-mi dorința de a fi implicată în propria-mi dezvoltare. Aceasta se datorează profesorilor mei și le mulțumesc enorm pentru oportunitățile oferite.



Nicoleta VĂTĂMAN – studentă Economia Comerțului, Turismului și serviciilor



Cum a început totul...

5

afaceri de succes

Ideile de afaceri excepționale se pot dezvolta pentru a deveni afaceri excepționale sau se pot pierde din cauza neglijenței sau a mediilor nepotrivite. Un lucru pe care firmele de succes îl au în comun: o idee solidă și un antreprenor care are un plan pentru transpunerea ei în realitate.

1 Mulți oameni visează să deschidă un magazin. Unii visează să fie proprietarii mai multor astfel de magazine, iar alții pornesc cu un singur magazin și sporesc afacerea până la mii de magazine. La fel s-a întâmplat și cu Donald și Doris Fisher, fondatorii lanțului de magazine Gap Inc. În 1969, în perioada unor evenimente ca Woodstock, războiul din Vietnam și primii pași pe lună, soții

Fisher au deschis un magazin în San Francisco. Don Fisher a afirmat: Am creat Gap având o idee simplă: să facem găsierea unei perechi de blugi mai ușoară. Suntem în continuare dedicați acestui principiu simplu.

Gap Inc. furnizează în continuare experiențe de cumpărare facile pentru client și oferă o largă paletă de mărimi și stiluri. Compania s-a extins pentru a include și mărcile Old Navy, Banana Republic și Piperlime. Are peste 150.000 de angajați în întreaga lume, în peste 3.100 de magazine.



2 Primul McDonalds a fost un restaurant modest care vindea hamburgeri în San Bernardino, California. Era proprietatea a doi frați, Maurice și Richard McDonald, care locuiau în apropiere. Ray Kroc era un om de vânzări în vârstă de 52 de ani, care vindea mașini Multimixer de prepara milkshake, iar restaurantul fraților McDonald era cel mai bun client al său. Când Kroc a primit de la frații McDonald o comandă pentru opt multimixere - suficiente pentru a prepara 40 de milkshake-uri simultan a vrut să vadă restaurantul cu ochii lui.

Ceea ce a văzut Kroc a fost că frații McDonald dezvoltaseră o combinație unică de servire care atrăgea clienții de pe o rază de kilometri întregi. Restaurantul combina trei factori:

1. Servire rapidă și prietenoasă;
2. Calitatea constantă a hamburgerilor, a milkshake-urilor și a cartofilor prăjiți;
3. Prețuri mici.

Frații McDonald găsiseră formula magică a succesului restaurantelor fast-food. Știau că își pot extinde afacerea, dar niciunui nu îi plăcea să zboare. În 1955, Kroc le-a propus să formeze un parteneriat pentru a crea restaurante McDonald's identice în întreaga țară.



În 1961, Kroc a cumpărat afacerea fraților McDonald's cu 2.7 milioane de dolari, dar a aderat strict la rețetele lor originale. Kroc voia ca fiecare client al lanțului McDonald's, din Anchorage (Alaska), până în Miami (Florida), să mănânce un produs identic. Astăzi, există mai mult de 31.000 de restaurante McDonald's în peste 100 de țări.

3 Între 1878 și 1886, în Flint Michigan, William Durant a înființat mai multe afaceri în domeniile asigurărilor, imobiliarelor și construcțiilor. Niciuna dintre ele nu a avut succes. Încă nu găsise produsul care se vinde singur. La 25 de ani însă, într-o dimineață, Durant a rugat un prieten să-l ducă până la lucru și a observat că noua trăsură cu cal a prietenului său mergea mai lin decât oricare alta în care urcase până atunci. Prietenul i-a explicat că trăsura are un nou tip de arcuri. Durant a fost atât de impresionat, încât a decis că vrea el să aibă compania care produce aceste trăsuri.

Durant a aflat că trásurile erau făcute de Coldwater Road Cart Company. Chiar a doua zi, s-a dus la proprietar și s-a înțeles cu el să îi cumpere afacerea cu 1.500 de dolari și a insistat ca vânzarea să includă și patentul pentru arcuri. Tranzacția a fost încheiată în două zile. Această primă înțelegere, urmată de multe altele, exemplifică filozofia de afaceri a lui Durant: Decide-te rapid, fă propunerea,

stabilește detaliile și nu-ți face griji în legătură cu banii.



Durant era serios în legătură cu banii. Când a încheiat târgul cu Coldwater, nu avea cei 1.500 de dolari, dar nu a lăsat acest lucru să-l oprească. A împrumutat 2.000 de dolari de la banca locală și cu restul de 500 de dolari a făcut două



trăsuri, ca monstre. Cu una s-a dus la un târg de țară din Madison, Wisconsin. Trăsura s-a vândut singură și într-o săptămână avea comenzi pentru 600 de bucăți. Până în 1893, investiția lui inițială de 2.000 de dolari crescuse la 150.000 de dolari. În 1901, compania lui era cel mai mare producător de trăsuri din țară. Apoi, Durant și-a îndreptat atenția spre industria automobilelor, care tocmai făcea primii pași. În 1904, Durant a preluat Buick Motor Company, care în cele din urmă a devenit General Motors.

4 Anita Roddick, fondatoarea lanțului de magazine The Body Shop, și-a deschis primul magazin în Anglia, în 1976. În câteva luni, a vrut să deschidă un al doilea magazin, dar nu a fost în stare, deoarece nicio bancă nu îi împrumuta bani. De vreme ce împrumutul (creditul) nu constituia o opțiune, Roddick a apelat la finanțare prin capital propriu. Prietenul ei Ian McGlinn s-a oferit să îi dea echivalentul a 7.500 de dolari în schimbul unei jumătăți din afacere. Roddick a acceptat și a folosit banii pentru a-și deschide cel de-al doilea magazin.

Partea lui McGlinn din The Body Shop a ajuns să valoreze peste 240 de



milioane de dolari - extraordinară rentabilitate a investiției. Roddick a spus ulterior că nu îi părea rău că dăduse la schimb jumătate din compania ei pentru 7.500 de dolari, deoarece, fără infuzia de capital a lui McGlinn, nu ar fi fost în stare să-și extindă afacerea.

5 Doamna C.J. Walker s-a născut într-o familie săracă din Louisiana, în 1867. Părinții i-au murit când era copil și Sarah a fost crescută în sărăcie de sora ei mai mare, care era căsătorită. După ce a învins greutăți incredibile, ea a devenit, după 40 de ani, doamna C.J. Walker, prima femeie din America devenită milionară prin propriile puteri și

prima persoană afroamericană multimilionară din America.

Breedlove a lucrat timp de mulți ani pe plantațiile de bumbac și ca spălătoareasă. Apoi s-a mutat în St. Louis, Denver și Indianapolis, apoi a inventat și a pus pe piață produse pentru îngrijirea părului pentru femeile afroamericane. Doamna Walker (numele după căsătorie) a avut repede suficient succes încât să construiască o fabrică în care să-și conceapă linia de produse. La început și-a vândut șampoanele și produsele pentru îngrijirea părului mergând din ușă-n ușă, dar curând a organizat și instruit un grup de operatori agenți.

La momentul culminant al carierei sale, Walker avea 2.000 de agenți. Una dintre strategiile sale de marketing care a

avut succes, a fost organizarea agențiilor în cluburi care promovau cauze sociale și caritabile în comunitățile afroamericane în care activau. Walker oferea premii în bani cluburilor care obțineau cele mai bune rezultate. De asemenea, și-a încurajat agenții să deschidă saloane de îngrijire și înfrumusețare și alte afaceri conexe. Metodele doamnei Walker nu numai că au anticipat acceptul pe care astăzi îl punem pe antreprenoriatul responsabil social, dar au constituit și un exemplu urmat de mulți în abordarea conducerii antreprenoriale de către femeile de culoare.

Ec. Mirabela BENDE

Absolvent master Managementul strategic al afacerilor