

DOTACJA JEST KOBIETĄ

*jak Polki korzystają
z Funduszy Europejskich*



Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
ul. Wspólna 2/4
00-926 Warszawa
www.funduszeuropejskie.gov.pl

nr ISBN 978-83-7610-237-5

egzemplarz bezpłatny



Pomysłowość Polek na wykorzystanie Funduszy Europejskich pozwala realizować przedsięwzięcia, które przez wiele lat wydawały się z różnych powodów niemożliwe, bądź trudne do wykonania. Okazuje się, że przy wsparciu unijnych funduszy można rozwiązać palące problemy najbliższego otoczenia – budując nową drogę, wyposażając szpital w nowoczesną aparaturę medyczną, czy organizując dla maluchów opiekę przedszkolną, a dla starszych dzieci dodatkowe zajęcia w szkole. W ten sposób Fundusze Europejskie stają się symbolem pozytywnych zmian w naszej rzeczywistości.

Publikacja, która trafia do Państwa rąk, przedstawia dokonania kobiet silnych i konsekwentnych w działaniu, a jednocześnie wrażliwych na lokalne potrzeby. Realizacja własnych projektów, współfinansowanych ze środków unijnych, stworzyła im nowe możliwości i pozwoliła wykazać się pomysłowością i inicjatywą.

Poprzez zawarte w tej publikacji artykuły chcemy dotrzeć zarówno do tych kobiet, które śmiało patrzą w przyszłość, zdobywają wcześniej dla nich niedostępne obszary, jak i do tych, które dopiero przymierzają się do zmiany. Ufam, że znajdą tu Państwo inspirację do realizacji własnych, ciekawych projektów. Liczę na to, że Polki z jednej strony potraktują Fundusze Europejskie jako szansę na rozwój osobisty i zawodowy, a z drugiej będą częściej dostrzegać korzyści płynące z wdrażania unijnych projektów.

**Minister Rozwoju Regionalnego
Elżbieta Bienkowska**

SPIIS TREŚCI

1	Nigdy nie jest za późno, żeby coś zmienić	4
2	Mamy gdzie trenować	8
3	Moje wielkie, wirtualne wesele	11
4	Detektyw na tropie	14
5	U mnie kobiety stają się piękniejsze	17
6	Ratowniczka: piękny zawód i co dalej? Firma!	20
7	Spełnione marzenie wędrowca	23
8	Euro na innowacje	26
9	Mama może dzięki Unii	30
10	Rzeźbią w drewnie za unijne pieniądze	34
11	W Akademii Hello uczą interaktywnie i z pasją	38
12	Unia pomaga: jednym wyglądać coraz lepiej, a innym na tym zarabiać	41
13	Teraz ma swój teatr dzięki wsparciu z Unii	44
14	Autoportret Polki z dotacją	48

NIGDY NIE JEST ZA PÓŹNO, ŻEBY COŚ ZMIENIĆ

Pieniądze z Funduszy Europejskich są na wyciągnięcie ręki, trzeba mieć tylko pomysł i chęć do pracy. Jak nasze bohaterki...

Trzy kobiety, trzy historie, ale jeden pomysł na życie. Działać dla siebie i okolicy. Halina, Iwona i Bożena pokazały, że kobiety potrafią zarażać swoimi pomysłami innych. Muszą tylko uwierzyć, że się uda.

Halina Cieśla, projekt „Anielskie smaki – diabelskie atrakcje” „U NAS SPEŁNIAJĄ SIĘ MARZENIA”

Zaczął się od świetlicy – opowiada 55-letnia Halina Cieśla z Aniołowa (woj. warmińsko-mazurskie), choć tak naprawdę to ona zaczęła zmiany w swojej wsi. Urodziła się i wychowała w Aniołowie. Najstarsza z piątki rodzeństwa, nigdy nie bała się wyzwań. Do Aniołowa wróciła po 20 latach spędzonych w Elblągu. Wieś liczy niespełna 200 mieszkańców, ale gdy dowiedzieli się, że ich jedyna świetlica ma zostać sprzedana, postanowili działać. – Nie jeździliśmy jednak po urzędach i nie płakaliśmy, tylko wzięliśmy sprawy w swoje ręce – mówi Halina.

Potrzebowali pieniędzy na remont, więc Halina i jej mąż – sołtys – skrzyknęli mieszkańców i wymyślili, że przygotują... placki ziemniaczane, które sprzedadzą na regionalnych targach w Elblągu. Praca trwała całą noc, ale opłaciło się, bo ich placki zrobiły furorę. Za uzyskane pieniądze kupili pierwsze kafle i narzędzia, i ruszyli z remontem. Do pracy włączyli się miejscowi hydraulicy, murarze, elektrycy. Przez kilka miesięcy pracowali za darmo. A kiedy

już hucznie otworzyli swoją świetlicę, pomyśleli, że szkoda byłoby na tym poprzestać. Tak zrodził się pomysł wioski tematycznej. – Nie brakuje u nas zdolnych kucharek i rzemieślników, dlatego postanowiliśmy reklamować nasze specjały u siebie, a przy okazji wykorzystać magiczną nazwę wsi. Tak powstał nasz Złot Aniołów – mówi Halina.

A może by tak zrobić coś więcej dla siebie i wsi?...

Zarejestrowali Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Wsi Aniołowo i postarali się o dotację. Dostali 86 tys. zł z Funduszy Europejskich. Nim jednak doszło do zlotu, zbudowali plac zabaw, boisko i miejsce spotkań. I znów każdy pomagał, jak mógł. Właściciel tartaku postawił scenę,



foto. W. Strojczyk/Reporter

Halina Cieśla słynie z anielskiego spokoju i lokalnego patriotyzmu. Z wykształcenia jest rolnikiem, ale w życiu robiła wiele rzeczy, stara się też o dotacje unijne.

firma budowlana – wiatę, ślusarz – słupy elektryczne. Pierwszy zlot zorganizowany dzięki otrzymanej dotacji okazał się przebojem lata. Mieszkańców okolicznych wsi, miasteczka i turystów przyciągnął nie tylko barwny korowód aniołów, ale i pyszne lokalne potrawy przygotowywane w odzyskanej świetlicy. Największą popularność zdobyły anielskie ruchańce, czyli smażone placki drożdżowe. Na następnym zlocie byli już nie tylko mieszkańcy Aniołowa, ale i z pobliskich Diabłów, Gołębów, Piekla oraz Końca Świata. I tak od czterech lat...

– Ta impreza nie tylko rozstawiła nas w całej okolicy, ale i bardzo ze sobą połączyła. Za każdym razem przygotowujemy się do niej przez pół roku, spotykamy, ustalamy wspólnie działanie, szukamy sponsorów. Dzięki temu bardzo się ze sobą zżyliśmy – opowiada Halina. – Uczymy się od siebie i innych, bo przyjeżdżają do nas goście z gmin francuskich, austriackich, niemieckich. Wpadają też Rosjanie. Nasza wieś, choć mała, jest naprawdę znana, a naszymi pomysłami teraz dzielimy się z innymi. Uczymy ludzi, jak wykorzystać to, co mają, i świetnie się przy tym bawić.



„Pisanie wniosku o Fundusze Europejskie to trudna sztuka, ale my ją opanowałyśmy”



foto. C. Aszkiewicz/A. Gazeta

52-letnia Bożena Zarecka jest dumna ze swojej wsi i z przedszkola. Jeszcze cztery lata temu dzieci samotnie spędzały czas na podwórkach. Teraz dzięki Funduszom Europejskim bawią się i uczą tak samo jak te w mieście.

Bożena Zarecka, projekt „Małe wiejskie przedszkole w Karwowie” „WSZYSTKO, CO ZROBIŁAM, ROBIŁAM DLA SYNA”

Szesnaście lat temu Bożena wraz z mężem i 4-letnim synkiem przeprowadziła się na wieś, do liczącego 170 mieszkańców Karwowa (woj. zachodniopomorskie). – Tylko na chwilę – myślała – potem znajdziemy coś w pobliskim miasteczku i uciekniemy z tej popegeerowskiej zrujnowanej wsi z największym w Polsce bezrobociem.

Dzisiaj dla 52-letniej Bożeny Karwowo to najważniejsze miejsce na ziemi. Ale wtedy było inaczej. Codziennie rano, odwożąc synka do przedszkola w pobliskim miasteczku, patrzyła, jak na pytanie: „Skąd jesteś, Piotrusiu?”, zawstydzony spuszcza głowę. Jeżdżąc szkolnym autobusem,

przyglądała się tutejszym dzieciom. Smutnym, mówiącym pogardliwie o swojej wsi i samych sobie. – Tak dłużej być nie może – stwierdziła i porozmawiała z innymi matkami. Okazało się, że wszystkie czuły to samo. Zakasały więc rękawy i zaczęły od posprzątania Karwowa. Początkowo mieszkańcy z niedowierzaniem przyglądali się kobietom przycinającym krzewy i pielącym chwasty. Potem Bożena zaczęła składać pierwsze wnioski o dofinansowanie projektów z Funduszy Europejskich. Wtedy karwowianie zrozumieli, że porządek to nie babska fanaberia. – Zmienili się ludzie i zmieniłam się ja – opowiada z uśmiechem.

Przypadek sprawił, że jako wolontariuszka trafiła do Fundacji Pomocy Dzieciom. Nie zarabiała, ale nauczyła się obsługiwać komputer, czytać przepisy, prowadzić szkolenia. Zrozumiała, że oprócz chęci potrzebne są fundusze. Skrzyknęła ludzi i wspólnie założyli Stowarzyszenie Przyjaciół Karwowa. Za pierwsze pieniądze zbudowali plac zabaw, za kolejne przerobili poniemieckie wysypisko śmieci na teren rekreacyjny. Za następne 94 tys. zł, które dostali z Funduszy Europejskich, przerobili zdewastowaną świetlicę na piękne kolorowe przedszkole, w którym zatrudnili nauczyciela, logopedę i psychologa. Dzisiaj chodzą do niego maluchy z Karwowa i okolicznych wsi. Pod opieką Bożeny i specjalistów czują się tutaj jak u siebie w domu. – A co najważniejsze, chodzą z podniesionymi głowami.



Iwona Janicka, projekt „Wspieranie rozwoju i aktywizacja matek” „MIAŁAM DOŚĆ PRACY NA ETACIE”

Iwona próbowała w życiu wielu rzeczy. Mimo 32 lat ma za sobą pracę w organizacjach pozarządowych i samorządzie. Była radną, a także wiceburmistrzem podpoznańskiego Puszczykowa, ale odeszła z urzędu, bo czuła, że marnuje tam czas. Chciała wspierać rozwój społeczności lokalnej, miała mnóstwo pomysłów, wiedzę o Funduszach Europejskich i doświadczenie w zarządzaniu. Z mężem Jackiem założyła Fundację Aktywności Lokalnej i zaczęła prowadzić szkolenia z aktywizacji zawodowej, na przykład dla osób po 45. roku życia czy matek. Łącznie na 14 zgłoszonych projektów otrzymała ok. 700 tys. dotacji z Funduszy Europejskich. – Sama, kiedy poszłam na urlop macierzyński, zobaczyłam, jak traktowana jest taka kobieta. Byłam na stanowisku dyrektorskim, a jednak kiedy zaszłam w ciążę, poczułam się odsunięta, jakbym stała się gorszym pracownikiem – opowiada Iwona. – Często kobiety są dyskryminowane, nie dlatego, że trafiają na złego pracodawcę, ale dlatego, że tak skonstruowane są przepisy. Chronią matki, a tym samym wywołują strach u zatrudniających je osób, że jeśli kobieta zechce skorzystać ze wszystkich przysługujących jej praw, to oni na tym stracą.

W ciągu dwóch lat Fundacja dzięki Funduszom Europejskim przeszkoliła ponad 300 matek. Specjalnie dla nich prowadzący zaczynają kursy rano i kończą ok. godziny 13, aby mogły zdążyć do domu, położyć dzieci spać. Na zajęciach Iwona kobiety dzieli się swoimi doświadczeniami zawodowymi. Mogą więc zobaczyć, jakie są plusy i minusy pracy na etacie, umowie-zleceniu czy w prowadzeniu własnej firmy. – Wtedy

Iwona Janicka dzięki wsparciu z Funduszy Europejskich zrealizowała kilkanaście projektów dla mieszkańców Puszczykowa i okolic.



foto. J. Janicki

Iwona Janicka (z prawej) za swoje pomysły została podwójną – wybraną przez kapitułę i internautów – laureatką konkursu Eurolider organizowanego przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

łatwiej wybierają, co jest dla nich najlepsze – tłumaczy Iwona, która prowadzi też zajęcia z autoprezentacji i podejścia do życia i pracy. Zdarza się więc, że panie odkrywają siebie na nowo. Pewna księgowka na przykład dopiero na szkoleniach uświadomiła sobie, jak bardzo się zmieniła pod wpływem macierzyństwa i teraz pracuje w zawodzie, ale w organizacji pozarządowej, bo czuje, że tam bardziej pomaga ludziom. Iwona często pokazuje też kobietom i pracodawcom, że mamy są lepiej zorganizowane, bo chcą jak najszybciej zrobić swoje i biec do dziecka. Niektóre z nich stają się pionierkami w swojej firmie. Zmieniały zasady zatrudnienia z zadowoleniem dla obu stron. Musiały tylko się odważyć.

Anna Grzelczak, Przyjaciółka nr 26, 21.12.2010



W ciągu dwóch lat Fundacja dzięki Funduszom Europejskim przeszkoliła ponad 300 matek. Specjalnie dla nich prowadzący zaczynają kursy rano i kończą ok. godziny 13, aby mogły zdążyć do domu, położyć dzieci spać. Na zajęciach Iwona kobiety dzieli się swoimi doświadczeniami zawodowymi. Mogą więc zobaczyć, jakie są plusy i minusy pracy na etacie, umowie-zleceniu czy w prowadzeniu własnej firmy.

– Wtedy łatwiej wybierają, co jest dla nich najlepsze – tłumaczy Iwona, która prowadzi też zajęcia z autoprezentacji i podejścia do życia i pracy.

MAMY GDZIE TRENOWAĆ

Za ponad 3 miliony zł z Funduszy Europejskich uczniowie z Gąbina mają nowoczesny stadion.



Danuta Falkowska, dyrektor Zespołu Szkół im. St. Staszica w Gąbinie, pamięta, jak zrujnowane były szkolne obiekty sportowe. Teraz są jak spod igły!

Kiedy Alicja Sikorska zobaczyła nowe boiska, krzyknęła aż dwa razy. Pierwszy – z zachwytem, drugi – z żalu, że nie ma już kilkunastu lat i nie uczy się w szkole, która ma tak ładne, nowoczesne obiekty sportowe.

Za mojej młodości biegaliśmy i graliśmy w koszykówkę na zaniedbanym, zniszczonym placu – wspomina 52-letnia Alicja. – A teraz? Europa pełną gębą! Wszystko nowoczesne, kolorowe.

Alicja cieszy się, że chociaż jej młodsze dziecko, 17-letnia Ola, może tu poćwiczyć biegi czy pograć w tenisa. A razem z nią ponad 700 uczniów Zespołu Szkół im. St. Staszica w Gąbinie.



Gąbińskie mamy są szczęśliwe, że ich dzieci ćwiczą na wspaniałych boiskach i bieżni.

– I ja, i oni marzyliśmy o takim miejscu – opowiada Danuta Falkowska, dyrektor szkoły. – Wcześniej niechętnie wychodzili na zajęcia wychowania fizycznego, bo asfaltowa nierówna nawierzchnia groziła zwichnięciem nogi w czasie sportowych zmagania, a rozsypujące się ze starości wyposażenie dopełniało ten smutny obraz. Nie pomagały już nawet regularne modernizacje. Nie zrobi się przecież cuderka z ruiny. Trzeba było zbudować coś nowego.

Starostwo w Płocku pomogło szkole w staraniach o przyznanie szkole Funduszy Europejskich z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego. Można z niego finansować m.in. infrastrukturę służącą edukacji. Udało się zdobyć pokaźną kwotę – ponad 3 miliony złotych!

Teraz przyszkolne obiekty codziennie tętnią życiem

– W 2009 roku zaczęła się przebudowa – mówi Dorota Czajkowska, której 17-letni syn Michał uczy się w „Staszicu”. – Gąbinianie przychodzili oglądać postępy robót. Na naszych oczach pojechały na złom stare bramki, zarzewiały ogrodzenie. Kilka miesięcy potem powstały boiska do piłki ręcznej i koszykówki. Już można na nich grać.

Zbudowano też: boisko wielofunkcyjne, bieżnię, boisko do piłki nożnej, skocznie do skoku w dal i wżyz, rzutnię do pchnięcia kulą, kort tenisowy i kilka innych obiektów, choćby widownię na 140 osób. Wszystko wykonane z profesjonalnych materiałów, np. nawierzchnie z poliuretanu czy trawa na boisku z tzw. rolki.



Patron projektu Anna Janiszewska nadzoruje Fundusze Europejskie w starostwie płockim:

Duże zmiany w ciągu jednego roku

„O przyznanie środków na budowę i modernizację kompleksu sportowego w Gąbinie wystąpiliśmy w kwietniu 2009 roku. Pozytywną odpowiedź uzyskaliśmy po niespełna roku. Prace budowlane zaczęły się jednak wcześniej, bo wiedzieliśmy, że otrzymamy refundację znacznej części poniesionych kosztów. Docelowo nasz udział w projekcie wyniósł ok. 16 procent. Resztę, czyli przytłaczającą większość wydatków, sfinansowano z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego.”

Jeden z uczniów opowiada, że na otwarciu obiektów z wrażenia aż... pocałował, jak sam ją określa, „wypasioną bieżnię”. Jest pasjonatem sprintu i nareszcie może trenować jak profesjonalista, bez trudu bić swoje życiowe rekordy.

– A mój syn Adam zachwycił się kortem tenisowym – opowiada Iwona Majewska, jedna z matek. – Na obiektach ciągle coś się dzieje. A to trenują lekkoatleci, to znów odbywa się turniej biegów.

– Co ważne, tutaj każdy może przyjść i uprawiać sport, nie tylko nasi uczniowie – mówi dyrektor Falkowska. – I mieszkańcy skwapliwie z tego korzystają. Całymi rodzinami przychodzą na piłkę czy tenisa. Są dumni, że właśnie u nas powstał taki sportowy kompleks. To wizytówka całej naszej gminy.

Fundusze Europejskie zmieniły obraz szkoły

Sukces z przebudową boisk i stadionu zainspirował dyrekcję szkoły do dalszych starań o unijne wsparcie. Dzięki temu udało się odnowić budynek szkoły, wybudować łącznik między obiektami, a teraz właśnie kładziona jest nowa nawierzchnia na szkolnym podwórku.

– To miejsce zmieniło się nie do poznania – opowiada Danuta Grzymała, mama tegorocznej maturzystki Kasi. – Kiedy oglądam stare zdjęcia szkoły, widzę postępy. Sama też dobrze pamiętam, jak wyglądała dwa, trzy lata temu.

Za Fundusze Europejskie kupiono też część wyposażenia sportowego.

– I teraz można u nas trenować nawet rzut oszczepem – mówi jeden z tegorocznych maturzystów. – Może objawi się tutaj jakiś sportowy talent, który zawojuje światowe stadiony? Jest miejsce do treningu, jest sprzęt. Czego więcej trzeba?

– Najważniejsze, że młodzież ma jak zadbać o kondycję – podsumowuje pani dyrektor. – I ćwiczmy na europejskim poziomie!

Krzysztof Rajczyk, Pani Domu nr 37, 02.11.2010

Pieniądze na lepsze warunki do nauki

W każdym z 16 RPO przeznaczono środki na projekty dot. infrastruktury edukacyjnej. W ramach RPO Województwa Mazowieckiego jest to Działanie 7.2 „Infrastruktura służąca edukacji”, którego celem jest wyrównywanie szans edukacyjnych. Służyć ma temu poprawa jakości nauczania i dostępności infrastruktury edukacyjnej na każdym poziomie kształcenia. Fundusze mogą być przeznaczone na budowę, rozbudowę lub modernizację obiektów dydaktycznych (bibliotek, hal sportowych, świetlic, pracowni specjalistycznych, burs), ale także zakup niezbędnego do nich wyposażenia. O dotacje z tego działania mogą się starać m.in.: jednostki samorządu, osoby prawne i fizyczne prowadzące przedszkola, szkoły, organizacje pozarządowe. Maksymalna wysokość udzielonego wsparcia w większości województw nie została określona.

MOJE WIELKIE, WIRTUALNE WESELE

Na rozwój e-firmy przyznano jej 470 tys. zł.



Anna Wieruszewska-Puto zachęca ludzi do planowania i przygotowywania ślubów w Internecie. Dziś ma tysiące zadowolonych, wdzięcznych klientów.

Kiedy przygotowywała się do własnego ślubu, czuła się jak ryba w wodzie, szukając oryginalnych pomysłów, gadżetów, strojów. Teraz z radością pomaga w tym innym młodym parom.

Widać po niej, że kocha swoją pracę. Z uśmiechem wita w drzwiach swej firmy. I nie zejdzie on już z jej twarzy aż do końca rozmowy. – Bo przecież robię coś fantastycznego! – zapewnia 29-letnia Anna Wieruszewska-Puto z Łodzi. – Coś potrzebnego i docenianego przez ludzi. To ważne. Bo widzę sens swoich działań. A na dodatek mogę jeszcze z tego żyć.

Anna żałuje, że o pracy musi opowiadać sama. Jej współniczka Magda Sadowska-Gronert nie przyszła, bo właśnie urodziła córeczkę.

– Ale firma to już nasze wspólne dziecko – śmieje się. – Naprawdę autorski pomysł na połączenie dobrego biznesu z pasją.

Znają się od lat. Anna jest specjalistką od stosunków politycznych, Magda – filologiem francuskim.

– Po studiach poszłyśmy do pracy na etacie – mówi Anna. – Ja pracowałam m.in. w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, a Magda uczyła w liceum.

Start był w Walentynki, a dotacja w Sylwestra

Trzy lata temu Anna wychodziła za mąż. Wesele przygotowała perfekcyjnie. Przez znajomych i Internet pościągala z całego świata ślubne gadzety, np. bańki mydlane w kształcie torcików. Zaplanowała każdą minutę uroczystości.

– Goście żartowali, że powinnam jak Jennifer Lopez w filmie „Powiedz tak” zająć się organizacją wesel – przyznaje Anna. – Śmiałam się, ale jakiś czas później uznałyśmy z Magdą, że „ślubny biznes” to właśnie coś dla nas.

Anna i jej mąż już wcześniej zarezerwowali w Internecie adres www.fajnewesele.pl.

– Przez prawie rok pokazywałyśmy i opisywałyśmy na niej nasz własny ślub – mówi Anna. – Ale po rozmowie z Magdą postanowiłyśmy zrobić na niej sklep z wyjątkowymi gadżetami weselnymi, bankiem pomysłów ślubnych, akcesoriami do tworzenia stron ślubnych (ze zdjęciami, wpisami), a także programami do planowania i przygotowania wesela.

Wystartowały w Walentynki 2008 roku. Już wiedziały, że budowa dobrej strony może pochłonąć fortunę. A one miały odłożone tylko 7 tysięcy zł. We wrześniu złożyły więc wniosek o dofinansowanie z Funduszy Europejskich tworzenia tzw. e-usług, czyli – w ich przypadku – internetowych narzędzi do przygotowań weselnych.

– W Sylwestra dostałyśmy akceptację wniosku – mówi Anna. – Przyznano nam prawie 470 tysięcy złotych na dwuletnie prace nad rozwojem całej naszej e-firmy.

Zamówień nigdy im nie braknie, bo i wesel sporo...

Pierwsze pieniądze z Unii dostały w sierpniu 2009 roku. A dziś internetowy biznes działa coraz lepiej. Przedślubne e-usługi powoli stają się hitem ich strony. Wkrótce będzie można na niej zaplanować, jak posadzi się gości przy stołach, opracować budżet weselny, a do wirtualnej szafy pościągając z Internetu ślubne suknie i dodatki, by potem je porównać,

Cyfrowe usługi, ale pieniądze prawdziwe

Pani Anna i Magda skorzystały z Funduszy Europejskich w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Działanie 8.1 „Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej”. Działanie 8.1 wspiera projekty świadczenia usług drogą elektroniczną, w tym wytworzenie narzędzi internetowych niezbędnych do ich świadczenia.

W 2010 roku można było uzyskać dofinansowanie w wysokości do 70 proc. (490 000 zł). Przy czym maksymalna wartość projektu wynosiła 700 000 zł, a okres wsparcia projektów - nie dłuższy niż 24 miesiące. Więcej informacji na: www.funduszeuropejskie.gov.pl

dopasować. Dobrze prosperuje też wirtualny sklep, w którym można dostać np. figurki ślubne, dodatki na stół weselny czy podziękowania dla gości. Anna i Magda sprowadzają te akcesoria z zagranicy (także przez Internet) albo zlecają ich produkcję w kraju.

– Na początku godziłyśmy pracę na etatach z prowadzeniem internetowej firmy, ale po 9 miesiącach zwolniłyśmy się z pracy i poszłyśmy na swoje – opowiada Anna. – Byłyśmy pionierkami we wprowadzaniu nietypowych prezentów weselnych. Wymyśliłyśmy np. płaską podwiązkę ozdobioną kryształami Swarovskiego, która nie odznacza się pod sukienką.

– Z większością klientów nie kontaktujemy się osobiście, ale otrzymujemy od nich maile w stylu: „Bardzo mi pomogliście! Dzięki wam mieliśmy niezapomniany ślub” – mówi Anna. – Taka wiadomość sprawia, że chce się pracować!

Krzysztof Rajczyk, Pani Domu nr 29, 12.07.2010



Czym właściwie jest e-usługa?

Pod tym pojęciem rozumiane są usługi świadczone w sposób całkowicie automatyczny (bez udziału człowieka), realizowane dzięki technologiom informacyjnym takim jak odpowiednie oprogramowanie, czy narzędzie internetowe. E-usługą mogą być zatem, np.: serwisy informacyjne, e-rozrywka, e-learning, e-rezerwacje, e-ogłoszenia, aukcje internetowe, serwisy społecznościowe, gry on-line, rozpoznawanie i synteza mowy, udostępnianie, aktualizacja oprogramowania.

Z dofinansowania w ramach Działania 8.1 POIG wykluczone są jednak niektóre projekty, mimo że też polegają na świadczeniu e-usług. Są to, m.in:

- prowadzenie poczty elektronicznej
- tzw. hosting (np. udostępnianie serwera)
- rejestracja i utrzymanie domen internetowych

DETEKTYW NA TROPIE

Własna firma była jej marzeniem.

Szuka zaginionych dzieci i dorosłych, tropi oszustów. Robi to, co kocha.

Ona już wie, że warto było pójść na unijne szkolenie i skorzystać z oferowanego tam wsparcia.

Ewa jest uśmiechnięta i zrelaksowana, bo właśnie udało jej się zakończyć kolejną trudną sprawę. Prowadzi własną agencję detektywistyczną, którą nazwała „Dyskrecja”. Na zlecenie żony tropiła męża, który – jak ustaliła – prowadził podwójne życie. Małżoncy wydzielali skąpe pieniądze na utrzymanie dzieci i domu, a w drugim, nowoczesnym, mieszkaniu utrzymywał inną kobietę.

– Potrzebowałam kilku tygodni, by zebrać na to twarde dowody – opowiada 28-letnia Ewa Kopeć z Lublina. – Tak jak i wtedy, gdy wytropiłam ukrywającego się przed żoną bogatego, a nieplacącego alimentów ojca dzieci.

Kiedy o tym opowiada, aż błyszczą się jej oczy. Widać, że lubi życie i pracę z dużą dawką adrenaliny.

– Zawsze taka byłam – mówi. – Trenowałam piłkę ręczną, lubiłam wyzwania, miałam w sobie coś z chłopczycy. Już na studiach z resocjalizacji zaczęłam pracę w agencji detektywistycznej. Rok po roku zdobywałam doświadczenie, awansowałam, ale zawsze chciałam mieć własną firmę.

Nie bała się spróbować, bo wiedziała, że się uda

W połowie 2009 roku zdecydowała, że za wszelką cenę pójdzie na swoje. Ale skąd wziąć pieniądze na zakup drogiego detektywistycznego sprzętu?

– Myślałam, że znajdę inwestora – mówi – ale to oznaczałoby zależność, której wolałam uniknąć.

Ucieszyła się, kiedy przypadkiem znalazła w Internecie ogłoszenie o szkoleniu z przedsiębiorczości prowadzonym za pieniądze Europejskiego Funduszu Społecznego. – Miało same atuty: było bezpłatne, dawało szansę na opanowanie podstaw przedsiębiorczości

i, co bardzo ważne, także zdobycie pieniędzy na założenie firmy – wspomina Ewa. – Bez wahania złożyłam wnioszek o przyjęcie mnie do jego kolejnej edycji.

Napisała go sama od siebie, bez wielkich słów i deklaracji.

– Chyba się spodobał, bo zostałam zaproszona na rozmowę kwalifikacyjną – opowiada. – Tam z pasją i już ze szczegółami opowiadałam, co dokładnie chcę robić.

Bez trudu zakwalifikowała się na szkolenie. Odtąd kilka razy w tygodniu przez niemal kwartał uczyła się księgowości, marketingu, zarządzania i informatyki.

– Na koniec napisałam, na podstawie zdobytej wiedzy, swój biznesplan – wyjaśnia. – Był tak przekonujący, że przyznano mi środki na założenie firmy. Dostałam prawie 30 tysięcy złotych!

Unijne fundusze dla ciebie

Ewa Kopeć uczestniczyła w projekcie realizowanym od kilku lat przez Fundację UMCS w Lublinie „Inicjatywa jest kobietą – ABC przedsiębiorczości”. Skierowany jest do kobiet z województwa lubelskiego, chcących rozpocząć działalność gospodarczą. Zdobywają tam wiedzę i środki niezbędne do prowadzenia własnej firmy. Podobne projekty realizowane są w każdym województwie przez wybrane instytucje, samorządy, organizacje pozarządowe.

Firmę Ewy sfinansowano ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Działania 6.2. „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia” objętego Programem Kapitał Ludzki. Tylko w 2009 r. z tych środków przyznano w Polsce dotacje na uruchomienie ok. 4 tys. firm. Więcej o tym, jak sięgnąć po Fundusze Europejskie, znajdziesz w Internecie na www.funduszeuropejskie.gov.pl lub w punktach informacyjnych w całym kraju.



Ewa Kopeć z Lublina za środki z Unii Europejskiej mogła kupić specjalistyczny sprzęt niezbędny do prowadzenia działalności detektywistycznej. Zakup się opłacił. Zleceń i zadowolonych klientów przybywa.

Teraz poleca innym unijne szkolenia dla kobiet

Kupiła aparat z teleobiektywem, zamaskowane kamery, dyktafony, laptop i wiele innych urządzeń detektywistycznych.

– Bez nich nawet nie mogłabym myśleć o poważnej pracy – wyjaśnia.

– Wystartowałam już w styczniu. Przez pół roku nie musiałam się zupełnie martwić o pieniądze na ZUS i opłaty za księgową. Dostałam bowiem także tzw. wsparcie pomostowe. Są to pieniądze na opłacenie podstawowych kosztów funkcjonowania firmy. W moim przypadku kilkaset złotych miesięcznie.

Ewa nie wynajęła drogiego biura w centrum miasta. Jak większość przedsiębiorców, rozpoczęła działalność pod domowym adresem.

– Musiałam tylko kupić szafę pancerną na dokumenty – opowiada – niezbędną w pracy detektywa. Ledwie wystartowałam, a już dostałam swoje pierwsze zlecenie: odnalezienie matki, której szukała córka zastawiona przez nią przed laty w domu dziecka.

Ewa pracuje bez ostrych, znanych z amerykańskich filmów, metod. Woli zdobywać cenne informacje, korzystając ze swojej wiedzy i kontaktów. Żartuje, że niepozornej, na pozór delikatnej kobiecie znacznie łatwiej niż postawnemu mężczyźnie śledzić czy tropić ludzi.

– Poza tym rzadko która sprawa wymaga ode mnie potężnej postury – mówi. – Raczej inteligencji. Ostatnio hitem jest „prześwietlenie” nian przez rodziców. Sprawdzam ich życiorys, referencje i często stwierdzam, że po prostu kłamią, podnosząc swoje kwalifikacje. A takiej osobie trudno powierzyć dziecko.

Dzięki swojej pracy ciągle uczy się czegoś nowego, doskonali.

– Tajniki prawa, techniki psychologii... – wymienia Ewa. – Kształcę się i nareszcie rozkwitam. Czuję się spełniona, szczęśliwa!

Krzysztof Rajczyk, Pani Domu nr 26, 23.06.2010



Jak zdobyć pieniądze na założenie firmy?

Swoje pierwsze kroki powinnaś skierować do najbliższego Wojewódzkiego Urzędu Pracy. Znajdziesz tam listę firm, które realizują projekty w ramach Działania 6.2. Pamiętaj też, żeby sprawdzić, kiedy rozpoczyna się rekrutacja dla zainteresowanych rozkręceniem własnego biznesu. Jeśli spełnisz warunki uczestnictwa, organizator projektu skieruje cię na cykl bezpłatnych szkoleń z zakresu zakładania i prowadzenia firmy. Ale uwaga! Najczęściej w szkoleniach bierze udział więcej osób niż wynosi pula dotacji przewidzianej na dofinansowanie nowych firm. Dlatego warto się postarać i przygotować jak najlepszy, przemyślany biznesplan. Adresy firm i instytucji, które realizują projekty w ramach Działania 6.2 w danym województwie można znaleźć na stronach internetowych urzędów pracy.

U MNIE KOBIETY STAJĄ SIĘ PIĘKNIEJSZE

Udało jej się zdobyć 200 tys. zł z Funduszy Europejskich.

Przez kilka lat pracowała w szpitalu jako rehabilitantka. Dawało jej to satysfakcję, ale nie pozwalało rozwinąć skrzydeł. Sięgając po Fundusze Europejskie, założyła firmę.

Budynek przy ulicy Jatkowej w Łomży nie prezentuje się okazale. Szary, otoczony niskimi blokami, skrywa jednak w sobie prawdziwy raj dla pań spragnionych relaksu, pielęgnacji i odpoczynku.

– Oto mój „Anamed” – 33-letnia Anna Wołkowicz oprowadza po urządzonej w orientalnym stylu pokojach. – Moje wymarzone królestwo dla wszystkich kobiet.

W powietrzu unosi się zapach aromatycznych olejków, z głośników sączy odprężająca muzyka. Gdzieś za drzwiami klientka, sprzedawczyni ze sklepu odzieżowego, właśnie oddaje się rozkoszom masażu. W innym z gabinetów nauczycielka cieszy się maseczką na twarz i peelingiem, a tuż obok szefowa dużej firmy kończy właśnie manicure.

– Cieszę się, że pomagam paniom poczuć się piękniejszymi, zadbanymi, wypoczętymi – mówi ze szczerym uśmiechem Anna.

Pieniądze z Unii pozwoliły jej na odważne plany

Droga do otwarcia „Anamedu”, salonu piękności i tzw. day spa w jednym, była jednak długa.

– Z wykształcenia jestem fizjoterapeutką – mówi Anna. – Skończyłam studia fizjoterapeutyczne i trafiłam na 3,5 roku do pracy w szpitalu jako rehabilitantka.

Cieszyła się, że pomaga ludziom, ale coraz częściej myślała, by założyć własną firmę.

– Zaczęłam chodzić na kursy masażu – wspomina. – Uczyłam się kosmetyki. Zamierzałam otworzyć w Łomży salon, w którym kobiety mogłyby nabrać sił i zarazem zadbać o swoją urodę.

Znajomy miał zrujnowany budynek po dawnej stolarni. Ona – pomysł na świetny biznes.



foto: Fotoreport

Anna Wołkowicz zaledwie półtora roku temu otworzyła w Łomży centrum relaksu, masażu i kosmetyki, a już ma duże grono stałych klientów.

Środki przeznaczone na inwestycje i rozwój

Annie udało się zdobyć unijne dofinansowanie z puli Regionalnego Programu Operacyjnego (RPO) Województwa Podlaskiego dla mikroprzedsiębiorców (zatrudniających do 10 osób). Pomoc taką przewiduje program Działanie 1.4 „Wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw”. Celem tego działania jest zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności mikrofirm. Dofinansowanie jest udzielane na inwestycje. Może to być utworzenie nowej firmy, ale także rozbudowa już istniejącej. W każdym z 16 RPO przewidziano pulę środków na podobne inwestycje. Informacji na temat dokładnych terminów naborów oraz warunków ubiegania się o dotacje udzielają poszczególne urzędy marszałkowskie. Warto jednak pamiętać, że dofinansowanie działa na zasadzie refundacji – inwestycja musi zostać pokryta własnym wkładem finansowym, a dopiero po jej rozliczeniu można uzyskać zwrot od 30 do 70 proc. kosztów (w zależności od województwa). Więcej informacji na: www.funduszeuropejskie.gov.pl oraz w punktach informacyjnych na terenie całego kraju.

– Odkładałam pieniądze na remont, pomagał mi mąż i rodzina – mówi z wdzięcznością w głosie. – Przygotowywałam moje wymarzone miejsce pracy.

Pod koniec 2008 roku złożyła wniosek o dofinansowanie z Unii. W tym samym roku podpisała umowę przewidującą zwrot części poniesionych wydatków – ponad 200 tysięcy złotych.

– To pozwoliło mi spokojniej myśleć o ryzykownej bądź co bądź inwestycji – przyznaje. – Bo nie wiedziałam, czy znajdą się panie chętne do odwiedzania „Anamedu”.

Wtedy jeszcze miała etat w szpitalu. Po pracy o 14.30 pędziła do urzędów, by dopełnić formalności. A potem do wieczora nadzorowała robotników, postępy w budowie. Jej wymarzony salon ruszył w lutym 2009 roku i zachwycił mieszkanki Łomży. Przychodziły z ciekawości lub z polecenia, choć wiele bało się, że to niedostępne dla nich miejsce.

Rehabilituje ludzi już tylko dla własnej przyjemności

– Klientki przekonywały się, że jakość usług jest wysoka, a ceny dostosowane do łomżyńskich realiów – mówi. – Każda z nich znajdzie tu na pewno coś dla siebie. Od umalowania paznokci przez pielęgnację twarzy aż po masaż całego ciała.

Anna zatrudnia na stałe trzy osoby. Sama przyjmuje pacjentki wymagające rehabilitacji, głównie z nieznośnymi bólami kręgosłupa.

– Czasem aż trudno mi uwierzyć, że się udało i zostałam przedsiębiorcą – mówi. – Nie byłoby tego, gdyby nie wsparcie Unii i... moich bliskich.

Krzysztof Rajczyk, Pani Domu nr 31, 09.08.2010



foto: Fotoreport



Czy za dotację można kupić używany sprzęt?

Mali i średni przedsiębiorcy korzystający z dotacji w ramach tzw. RPO, czyli Regionalnych Programów Operacyjnych, mogą na potrzeby działalności swojej firmy kupować używane środki trwałe, pod warunkiem że ich zakup nie był w poprzednich siedmiu latach finansowany ze środków publicznych, czyli np. za pieniądze unijne lub z jakiegokolwiek dofinansowania z urzędu pracy. Jest jednak jeden, zasadniczy, warunek: cena takiego używanego urządzenia nie może przekraczać jego aktualnej wartości rynkowej, powinna też być niższa od ceny podobnego, ale nowego urządzenia. Dodatkowo sprzedający musi złożyć odpowiednie oświadczenie określające jednoznacznie osobę, która ten sprzęt sprzedała oraz miejsce i datę dokonania zakupu.

RATOWNICZKA: PIĘKNY ZAWÓD I CO DALEJ? FIRMA!

Pieniądze z Funduszy Europejskich są na wyciągnięcie ręki, trzeba mieć tylko pomysły i chęć do pracy. Jak nasze bohaterki...

**Jak ratować dziecko, które zadławiło się cukierkiem?
Co zrobić kiedy obok wydarzył się wypadek?
Kto z nas pamięta, jak się robi sztuczne oddychanie?
Magdalena i Agata, dyplomowane ratowniczkі,
już z tysiąc osób nauczyły, jak pomagać w takich sytuacjach.
Firmę szkoleniową założyły za unijną dotację.**

Agata Chodała do Lublina przyjechała z Lipska (mazowieckie), żeby studiować ratownictwo na Uniwersytecie Medycznym. Na roku spotkała Magdalенę Wac. Po egzaminie licencjackim w 2008 r. zastanawiała się – co dalej? Magisterskich studiów z ratownictwa nie ma. – Zdobyliśmy piękny i ciekawy zawód, ale z pracą dla kobiety-ratownika jest dosyć trudno. W pogotowiu pracują głównie mężczyźni – opowiada Magdalena Wac-Górczyńska. Razem poszły na magisterskie studia na kierunku zdrowie publiczne, ale już zakiełkowała myśl, żeby założyć firmę. – Nasi koledzy nam podpowiedzieli, bo oni dużo mówili o tym, żeby się wziąć za jakiś biznes, ale chyba niewiele chciało im się zrobić – śmieje się Agata Chodała.

Dziewczyny pomyślały, że mogłyby uczyć pierwszej pomocy. – Tym bardziej, że wszedł przepis, który zobowiązuje pracodawców, żeby w każdej firmie była osoba opiekująca się apteczką i potrafiąca udzielić pierwszej pomocy – podkreśla Agata i dodaje: – W dużych przedsiębiorstwach, gdzie jest produkcja i większe zagrożenie wypadkiem, takich osób przeszkolonych w udzielaniu pierwszej pomocy powinno być kilka.

Pomysł już był, ale skąd wziąć pieniądze? Do szkoleń trzeba mieć odpowiedni sprzęt, na przykład fantomy do ćwiczenia sztucznego oddychania i masażu serca.

– Mój ówczesny chłopak, a obecny mąż Michał, zajmuje się fotografią i chciałby rozwijać swoją działalność. Szukał więc dla siebie jakichś dotacji unijnych, a przy okazji podsunął nam pomysł, żebyśmy też starały się o fundusze. Michał trafił na projekt „Inicjatywa jest kobietą” realizowany przez Fundację UMCS i namawiał nas, żeby spróbować. Mówił, że to tylko dla kobiet i że mamy bardzo ciekawy zawód. Ludzie

na pewno będą chcieli się uczyć pierwszej pomocy, dlatego mamy duże szanse na dotację – opowiada Magdalena Wac-Górczyńska. Fundacja UMCS poprzez projekt „Inicjatywa jest kobietą” dofinansowuje firmy zakładane przez panie. Pieniądze na rozkręcenie biznesu pochodzą z unijnego programu Kapitał Ludzki.

PP – jak pierwsza pomoc

Dziewczyny wystartowały w konkursie na dotację i ją zdobyły. Niestety, mniej szczęścia miał mąż Magdy, ale nie rezygnuje i dalej się stara o dofinansowanie własnej działalności.

Magda i Agata same napisały wniosek o unijną dotację. – Było to o tyle proste, że formularz prowadził krok po kroku, na zasadzie: pytanie – odpowiedź. Kiedy miałyśmy jakiś problem, radziłyśmy się w Fundacji. Dla mnie najtrudniejsze było prognozowanie przychodów, np. trzeba

Szukanie klientów do szkoleń Agata i Magda zaczęły od szkół i przedszkoli, swoje oferty rozesłały też do firm. Chętnych nie brakowało. Zajęcia zwykle trwają cały dzień, grupy nie mogą być większe niż 20 osób, bo w liczniejszych robi się chaos i nikt się niczego nie nauczy. Koszt za szkolenie jednej osoby waha się od 50 do 100 złotych. Do dziś przeszkoliły około tysiąca osób. Przeprowadziły też pokaz pierwszej pomocy podczas finału Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy.



foto: Tomasz Kowalewicz

Agata Chodała (z lewej) i Magdalena Wac-Górczyńska w ciągu roku nauczyły około tysiąca osób, jak udzielać pierwszej pomocy.

było w biznesplanie przewidzieć na trzy lata naprzód, ilu będzie odbiorców szkoleń, jakie ceny i ile wyjdzie czystego zysku – opowiada Magdalena Wac-Górczyńska.

Po złożeniu aplikacji o unijne pieniądze zaczęły się trzymiesięczne szkolenia, na których Fundacja UMCS uczyła jak zarejestrować firmę, jak prowadzić księgowość. Były też zajęcia poświęcone temu, jak się promować, jak wybierać nazwę dla firmy, jak założyć stronę w internecie i co tam powinno się znaleźć. Kursantki dowiadywały się też, gdzie szukać dalszych źródeł finansowania dla swojej firmy, kiedy już zaczną działać. Było więc i o kredytach, i o unijnych dotacjach na rozwój.

Latem 2009 r. Agata i Magda podpisały umowy. Nie mogły założyć jednej firmy, bo miały to być jednoosobowe działalności gospodarcze. Obydwie zarejestrowały więc własne spółki, ale razem pracują pod wspólną marką PP Group. To „PP” pochodzi od słów „pierwsza pomoc”. Każda z nich dostała po 19 tysięcy dotacji oraz wsparcie pomostowe na rok – przez pierwsze pół roku po 540 zł dla każdej, a w drugim półroczu po 450 zł – na materiały biurowe i wydatki, takie jak prowadzenie księgowości. Obydwie uznały, że księgowość zlecą wyspecjalizowanej firmie. Taka usługa dla małej firmy to wydatek 100 do 150 zł miesięcznie.

Każda jako wkład własny wniosła samochód. Agacie w jego kupieniu

pomogli rodzice, Magda auto dostała od dziadków. Samochód jest ważny, bo dziewczyny najczęściej muszą dojechać na szkolenie do firmy klienta. Jeżeli zamawiający nie ma odpowiedniej sali, wtedy Agata i Magda wynajmują pomieszczenie, w którym można prowadzić szkolenie.

Gumowe rany i sztuczna krew

Zanim jednak zaczęły uczyć, musiały kupić sprzęt. Na to właśnie poszły unijne dotacje.

Magda wylicza: – Mamy dwa manekiny symulujące dorosłe osoby. Jeden służy do tego, żeby ćwiczyć na nim oddechy ratownicze i uciskanie klatki piersiowej. To czynności wykonywane wtedy, gdy dojdzie do zatrzymania akcji serca. Na tym manekinie uczymy też używania automatycznego defibrylatora. Takie urządzenia są już w wielu miejscach publicznych, służą do udzielania pomocy w przypadku zatrzymania akcji serca – wyjaśnia Magda.

Drugi manekin ćwiczebny jest wyposażony w komputer, który pokazuje w trakcie ćwiczeń, czy kursant prawidłowo wykonuje ucisnięcie i oddechy. Dzięki temu osoba, która ćwiczy, widzi, czy np. musi ucisnąć mocniej.

– Mamy jeszcze dwa fantomy-niemowlaki. Na jednym ćwiczy się oddechy ratownicze i ucisnięcie klatki piersiowej, na drugim uczymy, co robić w przypadku zadławień – dodaje Agata.

Niemowlak „do zadławień” ma małe ciało obce, które wkłada się w drogi oddechowe i kursant ćwiczy ratowanie malucha. Pomoc w takich sytuacjach polega na naprzemiennym uderzaniu w plecy między łopatkami i uciskaniu klatki piersiowej. Komplet fantomów dopełnia manekin wyglądający jak dziecko w wieku szkolnym. Tak różne manekiny są potrzebne dlatego, że inaczej, m.in. z inną siłą wykonuje się czynności ratownicze u dziecka, a inaczej u dorosłego.

Sztuczne oddychanie i uciskanie klatki piersiowej nie wyczerpuje zestawu umiejętności ratowniczych. Trzeba sobie też radzić na przykład z ranami.

– Mamy zestaw sztucznych ran do pozoracji skaleczeń, złamań czy oparzeń. Rany przylepia się na fantom, albo na osoby ćwiczące. Jedne rany są płaskie i tylko obrazują skaleczenia, inne gumowe, mocowane są

rzepami, do nich można podłączyć pojemniczki ze sztuczną krwią, żeby uczyć jak ją zatamować – wyjaśnia Agata Chodała.

– Mamy też cały sprzęt ratowniczy do pokazów pierwszej pomocy. Np. deskę ortopedyczną, to są takie nowoczesne nosze, które pozwalają usztywnić ciało poszkodowanego i bezpiecznie transportować. Mamy szyny do usztywniania złamanych kończyn i kołnierze ortopedyczne – wylicza Magda.

Szukanie klientów do szkoleń Agata i Magda zaczęły od szkół i przedszkoli, swoje oferty rozesłały też do firm. Chętnych nie brakowało. Zajęcia zwykle trwają cały dzień, grupy nie mogą być większe niż 20 osób, bo w liczniejszych robi się chaos i nikt się niczego nie nauczy. Koszt za szkolenie jednej osoby waha się od 50 do 100 złotych.

Do dziś przeszkoliły około tysiąca osób. Przeprowadziły też pokaz pierwszej pomocy podczas finału Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy.

– Firma się rozkręciła, a my w tym czasie skończyliśmy studia, teraz zostały nam tylko obrony prac magisterskich – mówią Agata i Magda.

Danuta Majka, Gazeta Wyborcza Lublin, 15.09.2010



SPEŁNIONE MARZENIE WĘDROWCA

40 tysięcy złotych to wysokość unijnej dotacji, jaką otrzymali Iwona i Paweł Rusińscy.

Ich marzeniem był hostel w Sopocie. Aby je zrealizować, wystartowali w unijnym konkursie. Dzisiaj prowadzą jedyny taki obiekt w kurorcie, który w prestiżowym rankingu jest oceniany, jako jeden z najlepszych w Polsce.

Sopot to jedno z najdroższych miast turystycznych w Polsce. Pełno tu hoteli i pensjonatów, większość jednak dla gości z zasobnym portfelem. Młode małżeństwo z Gdańska postawiło sobie za cel stworzenie w Sopocie hostelu. Miejsca, gdzie za niewielkie pieniądze turyści z całego świata mogliby zatrzymać się choćby na jedną noc.

Siesta Hostel położony jest w sercu miasta. To swobodny w formie dom dla włóczęgów wszelkiej maści, otoczony sporym ogrodem i prowadzony przez, jak sami się nazywają, ludzi drogi. Jest realizacją marzenia, które narodziło się po powrocie z rocznej wyprawy dookoła świata.

– Po ponad pięciu latach żmudnej pracy za biurkiem wreszcie udało się je zrealizować. Znalazłam zaciszne miejsce w centrum Sopotu, dostałam dotację na start i znowu nabraliśmy wiatru w żagle. Teraz, we wzmocnionym przez dwóch małych podróżników składzie, znowu robimy to, co gra nam w duszy – mówi Iwona Rusińska, właścicielka Siesta Hostel, którą na każdym kroku wspiera mąż Paweł.

Świat pełen pomysłów

W 2003 roku tuż po tym, jak zostali magistrami na Uniwersytecie Gdańskim, postanowili wraz z grupą znajomych wyruszyć na wycieczkę dookoła świata. W ciągu niecałego roku przemierzali Azję, Australię



Iwona Rusińska po kilku latach pracy za biurkiem postanowiła zmienić swoje życie. Zdobyła unijną dotację i otworzyła w Sopocie hostel.

oraz obie Ameryki. W wielu miejscach spali właśnie w hostelach. Od hoteli odróżnia je przede wszystkim liczba miejsc w pokojach. W zasadzie nie ma w nich pokoi na wyłączność. Dominują sale wieloosobowe z łózkami piętrowymi. Charakterystyczne są też pomieszczenia wspólne dla wszystkich gości, takie jak salon, kuchnia czy łazienka. W hostelach nie wynajmuje się pokoi, a pojedyncze łóżka.

– Nawet w Mongolii spaliśmy w hostelu. To wyjątkowe miejsca, gdzie poznać można wspaniałych, ciekawych świata ludzi. Ze spotkanymi w nich osobami nawiązaliśmy przyjaźnie, które trwają do dzisiaj – opowiada Iwona. – Od razu z mężem postanowiliśmy, że musimy

takie miejsce otworzyć w Sopocie. Gdy wyjeżdżaliśmy z kraju, hosteli w Polsce w zasadzie w ogóle nie było.

Miejsce dla włóczęgów

Hostele to specyficzne miejsca, do których przyjeżdża określona grupa turystów. To głównie młodzi ludzie, którzy nie mają wielkich pieniędzy, a chcą jak najwięcej zobaczyć. Przede wszystkim jednak chcą zawierać nowe znajomości. Bo osoby zatrzymujące się w nich uprawiają tzw. backpacking, czyli podróżowanie z plecakiem, najczęściej od miasta do miasta. Dziś ta coraz popularniejsza forma spędzania wolnego czasu staje się też dla wielu osób po prostu sposobem na życie.

– Sopot jest idealnym miejscem dla takich ludzi. Mnóstwo knajp, piękna plaża, a w sezonie życie toczy się w nim w zasadzie przez 24 godziny. Do tego blisko do Gdańska. Uznaliśmy, że to miasto potrzebuje hostelu i że my go otworzymy – dodaje Iwona.

Otwieranie hostelu w kurorcie takim jak Sopot dla wielu może być wariactwem. Ceny mieszkań są tutaj jedne z najwyższych w kraju, to samo dotyczy ziemi. Jeżeli już ktoś ma choćby niedużą kamienicę, otwiera w niej co najmniej pensjonat albo - co jest teraz dużo bardziej popularne - „Villę jakąś tam”.

– Nie chcieliśmy otwierać hostelu, aby zarabiać na nim gigantyczne pieniądze. Oczywiście ma nam dawać środki do życia, ale przede wszystkim satysfakcję z tego, że robimy coś, co uwielbiamy – dodaje Iwona. Bo prowadzenie hostelu to nie tylko recepcja, czy sprzątanie. To przede wszystkim klimat danego miejsca, który tworzą jego gospodarze.

– Hostele to permanentna integracja. Ludzie przyjeżdżają tutaj, aby zawierać nowe znajomości, aby poznać coś nowego. My musimy robić wszystko, aby im się tutaj nie nudziło – wyjaśnia Iwona.

Powrót z macierzyńskiego

Ich marzenie udało się zrealizować w 2010 roku. Po kilku nieudanych podejściach w końcu natrafili na projekt „Pomorska Akademia Biznesu”, realizowany przez Agencję Rozwoju Pomorza w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 6.2 – Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia. O dotację starała się Iwona - jako

osoba powracająca na rynek pracy po przerwie związanej z urodzeniem i wychowywaniem dziecka.

– Na początku 2009 roku złożyłam wniosek. W zasadzie prosta sprawa, zaledwie kilka kartek. Jedyne problemy polegały na tym, że na tych kilku kartkach trzeba było tak sprzedać swój pomysł, aby osoby oceniające zaprosiły mnie do następnego etapu – opowiada Iwona.

Projekt hostelu w Sopocie zyskał uznanie komisji. Potem przyszedł czas na rozmowy kwalifikacyjne i testy psychologiczne.

– To chyba było najgorsze. Bo czego można się spodziewać po takich testach. Każdy chce wypaść jak najlepiej i kombinuje, jak odpowiedzieć na dane pytanie, mimo że nie ma pojęcia, jaka odpowiedź może być dobra. A przecież tu chodzi o poznanie własnej osoby i własnych predyspozycji, jednak podświadomość wygrywa z logicznym myśleniem w takich chwilach – wspomina Iwona.

Testy i rozmowy wypadły pomyślnie. Po nich przyszedł czas na cykl szkoleń i doradztwa. Dotyczyły wielu zagadnień: od autoprezentacji, przez marketing, po rachunkowość.

– Były bardzo pomocne, choć według mnie powinny przekazywać więcej wiedzy praktycznej, a mniej teoretycznej – ocenia Iwona. Wielu przedsiębiorców jednak uważa ten etap za zbędny, licząc wyłącznie na dotację inwestycyjną.

– Z tym zgodzić się nie mogę. Zaczynając działalność, trzeba od razu stać się ekspertem od wszystkiego, ponosząc jednocześnie osobiście odpowiedzialność. Wracałam do notatek z prawa przy zawieraniu pierwszych umów, zajęcia z finansów nie poszły w las – sama prowadzę księgowość – mówi Iwona, która wykształcenie zdobyła na wydziale zarządzania. Aby uzyskać dotację, założyła jednoosobową działalność gospodarczą.

– Co najważniejsze, nie było „drogi przez mękę”, jak powszechnie mówi się o rozliczaniu dotacji – dodaje Iwona. – Świetnym pomysłem było zapewnienie przez ARP doradcy, który w tym zakresie każdego beneficjenta prowadził za rękę.

Na rozpoczęcie działalności Iwona Rusińska dostała 40 tys. zł na inwestycje, a ponadto 9,8 tys. zł na tzw. wsparcie pomostowe, czyli 12 comiesięcznych transz starczające na pokrycie pierwszych zobowiązań m.in. wobec ZUS.

Na łóżko piętrowe mogła przeznaczyć 800 zł, na pojedyncze 400 zł. Za tę cenę nikt w Trójmieście nie chciał jej tego zrobić. Dlatego zamieściła ogłoszenie na portalu szukajfachowca.pl. Dała opis łóżek i cenę, jaką za nie zapłaci. Od razu zgłosiło się pięciu fachowców. Wybrała chłopaków z Kielc.

Jest kasa, nie ma miejsca

Teraz największym ryzykiem związanym z projektem Siesta Hostel było znalezienie odpowiedniej lokalizacji.

– Na początku chcieliśmy wynajmując jedno duże piętro w sopockiej kamienicy. Nawet taką znaleźliśmy, jednak gdy właściciel dowiedział się, że chcemy otworzyć tam hostel stwierdził, że oprócz ustalonego czynszu chciałby mieć procentowy udział w zyskach firmy. Na takie warunki zgodzić się nie mogliśmy – opowiada Paweł, który pomaga żonie przy prowadzeniu hostelu.

W końcu trafili na duży dom w centrum Sopotu. Ma w sumie około 180 m kw. Właściciele chcieli go sprzedać. Cena z ogłoszenia 5 mln zł. Jednak po spotkaniu z Iwoną i Pawłem zgodzili się na wynajem.

– Bardzo spodobał im się pomysł. Cieszyli się, że ich dom będzie tętnił życiem – opowiada Iwona.

Siesta Hostel to stary powojenny dom, otoczony dużym ogrodem.

– Staraliśmy się nadać mu nowy charakter, ale ma on własną duszę, której nie da się zwyczajnie wymieść. I będzie dalej żył swoim tempem, powoli wypełniany historiami z podróży, zdjęciami i plecakami. Ma to być tania baza noclegowa, informacja turystyczna, galeria fotografii, ale przede wszystkim miejsce do spotkań i wzajemnych inspiracji – opowiadają właściciele.

Ograniczony budżet

Unijna dotacja mogła być przeznaczona tylko na środki trwałe. Na prace adaptacyjne musieli mieć własne pieniądze. W sumie wylicyli, że mogą razem z dotacją wydać około 70 tys.

– Bardzo uważaliśmy na każdą złotówkę. Nie chcieliśmy przeinwestować, szczególnie, że w takich miejscach ma być czysto, schludnie, a wszystko ma dopełniać fajna atmosfera. Dlatego super wyposażenie nie jest tu najważniejsze – wyjaśnia Iwona.

Dlatego zakupy nie polegały na wyjazdach do Ikea czy marketów budowlanych. Na przykład łóżka.

– Musiały być bardzo specyficzne. W pokojach szkoda było zajmować przestrzeń szafami. Dlatego chciałam, żeby miejsce na rzeczy osobiste znalazło się w specjalnych schowkach pod łózkami, zamykanych na kluczyk – opowiada Iwona. Ponadto musiały być solidne i wygodne, szersze i wyższe od dostępnych w sklepach meblowych.

Na łóżko piętrowe mogła przeznaczyć 800 zł, na pojedyncze 400 zł. Za tę cenę nikt w Trójmieście nie chciał jej tego zrobić. Dlatego zamieściła ogłoszenie na portalu szukajfachowca.pl. Dała opis łóżek i cenę, jaką za nie zapłaci. Od razu zgłosiło się pięciu fachowców. Wybrała chłopaków z Kielc.

– Pierwsze łóżko zrobili na próbę, po aprobacie przywieźli i zmontowali na miejscu kolejnych dwadzieścia. Dostaliśmy naprawdę świetny produkt, który chwalą nasi goście, a my nie mamy z nim problemu – dodaje Paweł.

Najlepszy w Trójmieście

Oficjalnie otwarcie nastąpiło w czerwcu. W wakacje przez prawie cały czas w hostelu był komplet. Do dyspozycji gości są pokoje 4, 6 i 8-osobowe oraz jedna dwójka. W sumie 28 miejsc.

– Głównie odwiedzają nas turyści z zagranicy. Przez te kilka miesięcy zajrzały do nas osoby z każdego kontynentu. Były dni, że musieliśmy rozstawić namioty w ogrodzie – opowiada Iwona.

Hostel reklamuje się przede wszystkim przez stronę hostelworld.com. To portal, na którym znajdują się hostele z całego świata, a odwiedzające je osoby wystawiają im swoje oceny. To najbardziej zaufane źródło wiedzy o tego typu obiektach na świecie. Obecnie Siesta Hostel jest najlepszym hotelem w Trójmieście i jednym z najlepszych w Polsce z oceną 95 proc.

Michał Jamroz, Gazeta Wyborcza Trójmiasto, 15.09.2010

EURO NA INNOWACJE

Dotacje na rozwój eksportu, poszerzenie oferty o nową linię kosmetyków z dodatkiem prebiotyków stworzenie systemu zarządzania dokumentami – kilka radomskich firm z powodzeniem wystartowało w konkursach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

– Wit-Pol to firma rodzinna. W 1974 r. założył ją Witold Chojak, mój teść, od 1991 r. jesteśmy spółką – opowiada Włodzimierz Hajduk, jeden ze współwłaścicieli. Przedsiębiorstwo od lat produkuje macę tradycyjną i smakową, wafle i pieczywa chrupkie o różnych smakach. Te produkty – choć znane od dawna – cały czas powiększają swój udział na rynku. – Trochę też eksportujemy. Do Stanów Zjednoczonych, Kanady, Łotwy, na Słowację, Ukrainę. A Carrefour eksportuje nasze produkty pod własną marką do Rumunii, Bułgarii i Turcji – opowiada.

Szefowie Wit-Polu uznali, że muszą jeszcze bardziej rozwinąć eksport. I postanowili skorzystać z dotacji z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (Działanie 6.1 pod nazwą „Paszport do eksportu – zwiększenie sprzedaży eksportowej poprzez intensyfikację działań”). Od razu zdecydowali się na pomoc firmy doradczej. – My nie mamy żadnego doświadczenia w pisaniu projektów. To był nasz pierwszy wniosek, dopiero teraz składamy następne. Zatrudniamy 43 pracowników, trudno mieć osobę, która zajmowałaby się tylko projektami unijnymi – tłumaczy Włodzimierz Hajduk.

Wniosek firma złożyła w październiku 2009 r. Ocena trwała sześć miesięcy. I zakończyła się pomyślnie: umowę na przyznanie dotacji 10 tys. zł podpisano w pierwszym kwartale 2010 r. Na wiosnę Wit-Pol ogłosił przetarg na opracowanie i przygotowanie planu rozwoju eksportu. Dokument był gotowy w kwietniu. – Zaplanowaliśmy misje i targi w Niemczech, Anglii i Rosji. Mamy nadzieję, że uda nam się odwiedzić wszystkie te kraje, zwłaszcza że uruchamiamy nową linię. Będziemy produkować nowe pieczywa chrupkie o różnych smakach. Produkcja powinna ruszyć już pod koniec roku – podkreśla Hajduk.

Czy były problemy ze zdobyciem dotacji? – Każdy dokument, który wysyłaliśmy, był bardzo drobiazgowo sprawdzany. Każdy najmniejszy



foto. Anna Jarecka

– Nową linię kosmetyków myjących Apart stworzyliśmy z nowoczesnych, delikatnych substancji myjących i wzbogaciliśmy substancją, nazywaną prebiotykiem – podkreśla Ewa Wójcikowska, prezes Global Cosmed.

błąd, choćby przecinek, był wylapywany i odsyłany do poprawienia – relacjonuje nasz rozmówca. – Ja rozumiem, że to fundusze publiczne, że trzeba się z nich rozliczyć, ale przekonał się, że mają rację ci, którzy uważają, że to nasi urzędnicy sami stworzyli takie zasady i zafundowali nam taką biurokrację – dodaje.

Ale te trudności Wit-Polu nie zraziły. Złożył kolejny wniosek o dotację – tym razem z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego (Działanie 1.5 – Rozwój przedsiębiorczości).

Global i prebiotyki

Kret, Izo, Bobini, Apart – to wiodące produkty Global Cosmed Group, która od 20 lat działa na rynku kosmetyków i chemii gospodarczej. Sprzedaje je w Polsce, a także eksportuje do Niemiec, na Ukrainę, Litwę, Łotwę, do Estonii, Czech, Rumunii, na Słowację. W 2009 r. firma stanęła do konkursu w PO IG i otrzymała 1,2 mln zł na poszerzenie swojej oferty o nową linię kosmetyków z dodatkiem prebiotyków.

– Wiele osób cierpi na alergię, ma skórę wrażliwą, skłonności do skóry atopowej. Chcemy więc produkować kosmetyki myjące, które składają się z najdelikatniejszych składników. Nową linię kosmetyków myjących Apart stworzyliśmy z nowoczesnych, delikatnych substancji myjących i wzbogaciliśmy substancją nazywaną „prebiotykiem”. Składnik ten sprzyja rozwojowi na skórze „pozytywnych” bakterii, chroniących przed szkodliwym działaniem środowiska. Działanie tej substancji można porównać np. do jogurtu, w którym znajdują się probiotyki – składniki wspomagające rozwój pozytywnej flory bakteryjnej w przewodzie pokarmowym człowieka – wyjaśnia Ewa Wójcikowska, prezes firmy.

Projekt kosmetyków z prebiotykami przygotowywano w Global Cosmed SA w Radomiu – jednej z firm wchodzących w skład Global Cosmed Group. – Tak jak przy innych projektach, stworzyliśmy spośród pracowników zespół ludzi, których pracą ja koordynowałam. Projekt podzielony został na obszary: badawczy, techniczno-technologiczny, prawny, marketingowo-handlowy, i każdy przypisany został konkretnej osobie, która wykonywała swoje zadanie w ramach

obowiązków – opowiada Wójcikowska. Pracownicy radomskiej firmy przygotowali merytoryczną część projektu, a stroną formalną (czyli wypełnieniem wniosku) zajęła się firma konsultingowa, z którą Global Cosmed współpracuje od kilku lat.

Wójcikowska jest przekonana, że efektywniej jest wynająć firmę doradcą. – W trakcie realizacji projektów należy przygotować ogromną liczbę dokumentów, każda zmiana pierwotnie opisanych działań wymaga uzyskania zgody PARP oraz aneksowania umowy. Monitorowanie wszystkich tych działań na bieżąco wymagałoby zatrudnienia w firmie minimum jednej-dwóch osób, które zajmowałyby się tylko tą tematyką – podkreśla.

Projekt Apart Prebiotyk jest szczególny – składa się z części naukowo-badawczej (finansowanej w ramach Działania 1.4 PO IG) oraz techniczno-technologicznej (Działanie 4.1 PO IG). Firma musiała przeprowadzić szereg badań laboratoryjnych, by potwierdzić, że otrzymany produkt spełnia założenia – działa na skórę ludzką tak, jak planowano. I że jest produktem innowacyjnym. – Za pieniądze, które dostaliśmy, wyposażyliśmy swoje laboratorium w dodatkowe, niezbędne do potwierdzenia skuteczności produktów, urządzenia, np. przyrządy do pomiaru stanu nawilżenia skóry. Nasze badania musiały być zweryfikowane przez laboratorium niezależne, akredytowane. Musieliśmy udowodnić, że nasza receptura jest innowacyjna, współpracując również z instytucją naukowo-badawczą – opowiada prezes.

Etap badań został zakończony pozytywnie w lutym, potwierdziła to kontrola urzędników unijnych, która ma miejsce w trakcie i na zakończenie każdego etapu projektu. Do końca lipca wyposażone zostały linie produkcyjne.

Grupa sięgała już po fundusze unijne. W 2008 r. projekt „Biotechnologia w służbie środowiska” złożył zakład Global Pollena SA w Jaworze. – W ramach tego projektu przygotowaliśmy naszego popularnego kreta w wersji bio, w którym działanie agresywnych środków chemicznych zastąpiliśmy kompozycją przyjaznych środowisku naturalnemu bakterii i enzymów – zaznacza Wójcikowska. W maju 2010 r. Global Cosmed złożył nowy wniosek o dotację z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Chodzi o szkolenia dla pracowników.



Nową linię kosmetyków myjących Apart stworzyliśmy z nowoczesnych, delikatnych substancji myjących i wzbogaciiliśmy substancją nazywaną „prebiotykiem”. Składnik ten sprzyja rozwojowi na skórze „pozytywnych” bakterii, chroniących przed szkodliwym działaniem środowiska. Działanie tej substancji można porównać np. do jogurtu, w którym znajdują się probiotyki – składniki wspomagające rozwój pozytywnej flory bakteryjnej w przewodzie pokarmowym człowieka – wyjaśnia Ewa Wójcikowska, prezes firmy.

Mikroprzedsiębiorstwo na unijnych drożdżach

EP-Project – firma, którą założyła dzięki dotacji z urzędu pracy Edyta Pikiewicz - zajmuje się aktywizacją osób bezrobotnych, a także organizacją szkoleń menedżerskich i konferencji. Od początku współpracuje z The Quality of Life, której szefem jest Ireneusz Kozera.

– Mamy wielu klientów. I z kontaktów z nimi zrodził się pomysł, by stworzyć system zarządzania dokumentami związanymi między innymi z wymaganiami ISO 9001, dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw – mówi pani Edyta.

Wniosek o dotację EP-Project złożył w lipcu 2010 r. do PO IG. – W małych firmach ciągle nosi się segregatory z dokumentami, a te się gubią, niszczą. Trudno zapanować nad bezpieczeństwem informacji czy zadbać o dostęp do nich przez grupę pracowników. Takich firm nie stać na złożoną komputeryzację, zakup serwerów, budowę sieci. My te urządzenia mamy. Klient musi mieć tylko komputer wyposażony w przeglądarkę internetową i dostęp do internetu. Zakłada swój profil jak w portalu społecznościowym, ma swój kod dostępu i korzysta z pełnych możliwości systemu – opowiada Kozera.

Umowę podpisali w marcu 2010 r. Dostali 197 tys. zł. I ruszyli. Kupili serwery, wybrali programistów, chcą też promować swoje usługi.

– Zarabiamy będziemy na abonamencie, który będzie kosztował kilkadziesiąt do stu złotych miesięcznie. Ale też taki system pozwoli nam promować pozostałe nasze usługi, budować trwałe obustronne korzystne relacje z klientami. Zakładaliśmy, że będziemy mieli na początku ok. setki klientów, ale sądzę, że będzie więcej – słyszymy od Edyty Pikiewicz.

Takiego systemu w kraju nie ma. Oboje podkreślają, że budowa systemów informatycznych dedykowanych do wielu użytkowników, z których korzystanie opiera się na abonamencie, jest najnowszym trendem w rozwoju informatyzacji przedsiębiorstw.

– Elastyczność, brak konieczności ponoszenia kosztów inwestycyjnych, łatwość obsługi powodują, że systemy takie stanowią nową jakość i otwierają nowe możliwości dla biznesu - oceniają nasi rozmówcy.

Projekt dostał również opinię o innowacyjności. – Nie była ona wymagana, kiedy opracowywano wniosek, ale na etapie tworzenia

konceptu projektu konsultowany on był z pracownikami Zakładu Kwalitologii na Wydziale Zarządzania Politechniki Warszawskiej. Prof. dr hab. inż. Stanisław Tkaczyk entuzjastycznie zareagował na koncepcję projektu i podkreślił jego walory praktyczne dla przedsiębiorców. Ułatwiło to podjęcie decyzji, że warto się starać – zaznacza pan Ireneusz. Dodaje, że złożenie wniosku do PO IG przebiegło bardzo sprawnie, ale byli dobrze przygotowani: wcześniej rozpoznali rynek, zrobili specyfikację systemu, nawet przeanalizowali potencjał i doświadczenie ewentualnych wykonawców.

Konkurs w Działaniu 8.1 był adresowany do firm, które istniały nie dłużej niż rok. – Idea była taka, by dać wiatr w żagle firmom małym, ale pomysłowym. A bardzo wiele projektów opiewa na miliony. Czy taka młoda firma poprowadzi taki duży projekt, czy stać ją na wkład własny wynoszący 15 proc.? Podejrzewam, że to firmy duże tworzą spółki córki i sięgają po pieniądze dla małych. A potem dla nich nie starcza już funduszy. Może należałoby zablokować górną granicę wartości projektu? – zastanawia się Kozera.

Nasi rozmówcy uważają, że zamieszanie ze składaniem wniosków, o których donoszą media, robią sami beneficjenci, którzy ustawiają się w kolejkach kilka dni naprzód, tworzą listy społeczne albo podstawiają tzw. słupy.

– Był ogłoszony dzień, w którym zaczynał się nabór, konkurs był otwarty, ale zaznaczono, że zamknięcie będzie nie później niż dwa dni po ogłoszeniu. Kolejność złożenia wniosku nie miała znaczenia. Więc czekanie trzy dni wcześniej nie miało sensu, my poszliśmy trzeciego dnia i staliśmy pół dnia – słyszymy.

Magdalena Ciepeliak, Gazeta Wyborcza Radom, 25.08.2010

MAMA MOŻE DZIĘKI UNII

Marzeniem Karoliny Wilkowskiej była własna kawiarnia, w której mile widziani byłiby i rodzice, i dzieci. Dzięki dotacji z unijnych funduszy dostała 40 tys. zł na rozkręcenie interesu.

Niemal sześć lat temu Karolina Wilkowska została mamą Laury. – Jestem osobą aktywną, więc nie chciałam z tego powodu tracić kontaktu z innymi ludźmi – opowiada. – Potrzebowałam spotkań z koleżankami, które też mają dzieci, ale wtedy pojawiał się problem, co zrobić z maluchami. Nie zawsze mogliśmy liczyć na pomoc mężów, więc zabierałyśmy je ze sobą. Umawialiśmy się na salach zabaw albo w kawiarniach, gdzie kelnerki patrzyły na dzieciaki krzywym okiem.

A może własna kawiarnia?

Gdy Laura miała dwa i pół roku, Karolina Wilkowska pojechała z nią do sanatorium nad morzem. Pewnego dnia wybrały się do cukierni, w której dla dzieci przeznaczona była osobna sala zabaw. Dziewczynka zajęła się zabawkami, a jej mama w spokoju mogła wypić kawę. – Wtedy wreszcie udało mi się odpocząć – wspomina ze śmiechem. – Po prostu zakochałam się w tym lokalu. I pomyślałam, czemu ja nie mogłabym stworzyć podobnego miejsca w Olsztynie? W końcu mam wykształcenie gastronomiczne, przez osiem lat pracowałam w sklepie, więc umiem obsługiwać klientów, a co najważniejsze – jestem mamą, dlatego wiem, czego potrzebują rodzice i dzieci.

Pani Karolina postanowiła sprawdzić w olsztyńskim urzędzie pracy, czy jest możliwość dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej z jakiegoś unijnego programu. – To był 2007 r., a wtedy niełatwo było sięgnąć po europejskie pieniądze – opowiada. – Urzędnicy powiedzieli, że najpierw muszę zgłosić się do trzech pracodawców i jeśli oni nie będą chcieli mnie zatrudnić, to dopiero mogę się starać o środki na własną firmę. Nie podobało mi się takie tworzenie fikcji i odpuściłam.

Przez kolejne półtora roku była mamą na cały etat, ale pomysł nadal siedział w jej głowie. – Postanowiłam, że znowu pójść do urzędu spytać

o dofinansowanie, ale już nie dam się zbyć – wspomina Wilkowska. – Tym razem urzędniczka poinformowała mnie, że lada dzień w Olsztynie zacznie się konkurs dla rozpoczynających działalność gospodarczą, organizowany przez firmę szkoleniową o nazwie Placówka Kształcenia Zawodowego.

Tempo coraz szybsze

Sprawa w sierpniu 2009 r. nabrała tempa. Faktycznie w PKZ rozpoczynał się konkurs, który dawał szansę na zdobycie środków. Firma otrzymała dofinansowanie na realizację projektu „Akademia małego biznesu” w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia) i szukała ludzi z pomysłami, którzy chcieliby rozkręcić swój interes. – Bardzo miła pani opowiedziała mi, co powinnam zrobić, by uzyskać 40 tys. zł dofinansowania – wspomina Wilkowska.

Na początku musiała wypełnić kilkustronicową ankietę. Opisała w niej swoją sytuację zawodową i pomysł na biznes. Okazało się, że pierwszeństwo w przyznaniu dotacji mają właśnie bezrobotne kobiety. – A ja byłam matką Polką, bez pracy, za to z nowatorskim projektem – opowiada.

Tydzień później dowiedziała się, że zakwalifikowała się do pierwszego etapu programu. To jednak był dopiero początek trzystopniowego procesu. Kandydatów czekało jeszcze spotkanie z psychologiem, doradcą biznesowym i księgowym. Od ich opinii zależało, czy przejdzie dalej. – Rozmowa z psycholożką była niezbyt przyjemna – wspomina. – Cały czas pytała, co zrobię, jeśli mi się nie uda.

Za to po spotkaniu z księgowym Wilkowska była pewna, że dostanie wsparcie. – Zaczęłam od pytania, czy ma dzieci. Gdy okazało się, że tak, wiedziałam, że przekonam go do pomysłu. Poprosiłam, żeby zamknął oczy, i zaczęłam opisywać, jak będzie wyglądać moja kawiarnia. Już po oficjalnej rozmowie stwierdził, że gdy opowiadałam, czuł nawet zapach kawy – śmieje się przedsiębiorcza mama.



W kawiarni Mama Caffè Karoliny Wilkowskiej mile widziane są dzieci i ich rodzice.

Czas na biznesplan

Osoby, które weszły do trzeciego etapu, brały udział w szkoleniu z księgowości i pisania biznesplanu. – Dowiedziałam się, jaka jest różnica między rozliczaniem się za pomocą księgi a ryczałtem, jak założyć firmę – wylicza Wilkowska. – Wcześniej nawet nie wiedziałam, gdzie rejestruje się działalność gospodarczą.

Ale najważniejsza była nauka przygotowywania biznesplanu. To od tego, czy dokument będzie dobry, zależała ostateczna decyzja o przyznaniu dotacji. – Początek jest łatwy – trzeba opisać, na czym polega pomysł – opowiada Wilkowska. – Potem zaczynają się schody, bo pytań jest wiele, a niektóre bardzo podobne do siebie. Nauczyciele podpowiadali jednak, co napisać, by całość była jasna i spójna.

Na tym etapie trzeba mieć już wybrany lokal, w którym będzie działała firma. Karolinie Wilkowskiej zależało, by mieścić się w jednej z sypialni Olsztyna. Wahała się między Jarotami, Nagórkami a Pieczewem. Odpowiednie pomieszczenie o powierzchni ok. 100 m kw. znalazła przy ul. Gębika – właśnie w tej ostatniej dzielnicy.

Częścią biznesplanu jest kosztorys. Uczestnicy szkolenia musieli precyzyjnie określić, co będzie im potrzebne. – Ciężko było wyliczyć, ile muszę kupić filiżanek, szklanek, łyżeczek do kawy latte czy ciasta, bo nigdy nie prowadziłam kawiarni – mówi Karolina Wilkowska. – Jednak najgorsze było obliczanie przychodów i rozchodów, czyli określenie, ile zarobi się w pierwszym miesiącu i następnych. Bo przecież trudno zgadnąć, jaki wysoki będzie dzienny obrót, czy będą przychodziły raczej mamy, czy małżeństwa, z dwójką dzieci, a może z jednym? Trener doradzał realizm, ale ja byłam wielką optymistką, jeśli chodzi o planowane zyski. Okazało się jednak, że to on miał rację.

Trzeba wydać pieniądze

Szkolenie było w październiku 2009 r., a w listopadzie Karolina Wilkowska złożyła w Placówce Kształcenia Zawodowego wniosek o przyznanie dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej i biznesplan pt. „Kawiarnia rodzinna Mama Caffè”. – Gdy dowiedziałam się, że dostałam pieniądze, byłam szczęśliwa i przerażona – opowiada Wilkowska. – Ale natychmiast wzięłam się do roboty, bo na ich wydanie i rozliczenie się miałam tylko dwa miesiące.

Wcześniej musiała znaleźć dwie pracujące osoby w wieku do 55 lat, które za nią poręczą. Nie mógł to być jej mąż, chyba że mieliby rozdzielność majątkową.

Dotacja wynosiła 40 tys. zł, do tego dochodziło 10 proc. wkładu własnego przedsiębiorcy. Ale na początku trzeba zabezpieczyć środki aż na 30 proc. przedsięwzięcia, bo na konto firmy nie wpływa od razu cała suma, a tylko jej 80 proc. Resztę dofinansowania otrzymuje się po rozliczeniu projektu. Jeśli firma utrzyma się przez rok, nie trzeba zwracać dotacji.

1 grudnia 2009 r. Karolina Wilkowska założyła działalność gospodarczą i w lokalu przy ul. Gębika rozpoczęła się remont. – Zdecydowałam się wynajmując jedną firmę budowlaną, która na koniec przedstawiła mi jedną fakturę za wszystkie prace. To ułatwia rozliczenie projektu – podkreśla. Rozliczenie wydatków musiało odbywać się zgodnie z załączonym do wniosku harmonogramem. – Dla mnie to był koszmar – wspomina Wilkowska. – Miałam 140 faktur, a na każdej po 20 pozycji. Doświadczenie nauczyło mnie, że najlepiej płacić rachunki kartą, bo wtedy jest potwierdzenie, że pieniądze faktycznie zostały wydane. Jeśli banknoty przechodzą z ręki do ręki, to do faktury trzeba dołączyć dokument, że była to transakcja gotówkowa.

Początkujący przedsiębiorcy mogli starać się o wsparcie pomostowe, czyli dofinansowanie czynszu, reklamy, opłat za media i pomocy księgowej – sumie ok. 1 tys. zł miesięcznie. Trzeba było jednak wypełnić dodatkowy wniosek. Taka pomoc trwa od 6 do 12 miesięcy - w zależności od potrzeb. Karolina Wilkowska wsparcie będzie otrzymywać przez rok, bo utrzymanie 100-metrowego lokalu sporo kosztuje.

Tu lubimy dzieci

W ostatnich dniach stycznia komisja odwiedziła lokal Wilkowskiej, by sprawdzić, czy pomieszczenie jest odnowione, a zakupy faktycznie zrobione. Na początku lutego kawiarnia Mama Caffè została otwarta.

Dzieci mają tam do dyspozycji pokój zabaw, w którym oprócz gier, lalek czy samochodzików jest też zjeżdżalnia z piłeczkami. Dla niemowlaków są nawet grzechotki, a dla ich mam – przewijak i wygodny fotel do karmienia piersią. Rodzice mogą bawić się z dziećmi, albo przejść do sąsiedniej sali, by przy stoliku napić się kawy, zjeść ciastko i porozmawiać ze znajomymi. Są też zajęcia dla maluchów, m.in. czytanie

bajeczek, malowanie rękoma i nogami. Wkrótce planowana jest promocja książeczki dla dzieci i nauka tzw. „bobo migania”, czyli sposobu porozumiewania się z niemowlakiem za pomocą gestów. Będą też spotkania z logopedą, rytmiką i lekcje języka angielskiego. A gdy rodzic musi załatwić jakąś pilną sprawę, może też zostawić dziecko na kilka godzin w kawiarni pod okiem opiekunek. – To miejsce, gdzie nikt nie patrzy na dziecko jak na intruza – zapewnia Karolina Wilkowska. Więcej informacji o rodzinnej kawiarni na stronie internetowej mamacaffe.pl. Interes powoli się rozkręca. – Jeszcze nie zarabiamy na siebie, ale myślę, że wkrótce zaczniemy. Mamy zdecydowanie więcej klientów, gdy pogoda jest kiepska – opowiada Karolina Wilkowska.

Latem podczas warsztatów pt. „Mama też może” zorganizowanych przez Warmińsko-Mazurski Urząd Marszałkowski opowiadała kobietom, które chcą wrócić do pracy po urodzeniu dziecka o tym, jak założyć własną firmę. – Słuchaczki patrzyły na mnie z podziwem, to było dziwne uczucie – mówi właścicielka Mama Caffè. – Gdyby rok temu ktoś powiedział, że będę stawiana za wzór, nie uwierzyłabym. Zanim założyłam firmę, czułam się taka malutka. Teraz cieszę się, że udało mi się tyle zrobić.

Magdalena Spiczak-Brzezińska, Gazeta Wyborcza Olsztyn, 15.09.2010



W 2010 r. o 40 tys. zł z Europejskiego Funduszu Społecznego na rozpoczęcie własnej działalności można było się starać w powiatach braniewskim i elbląskim. Konkurs o nazwie „Działam, więc jestem” prowadziła Elbląska Rada Konsultacyjna Osób Niepełnosprawnych. Mieszkańcy innych części województwa warmińsko-mazurskiego będą mogli skorzystać z pomocy w 2011 roku.

Informacje na ten temat udzielane są w olsztyńskim Punkcie Informacyjnym Europejskiego Funduszu Społecznego (tel. 89 522 79 55 lub 522 79 65) oraz na stronie internetowej Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Olsztynie.

RZEŹBIĄ W DREWNIĘ ZA UNIJNE PIENIĄDZE



Eliza (od prawej), Tomek i Szymon Kałafutowie pracują nad szyldem własnej pracowni rzeźby i stolarstwa artystycznego – Strugarni.

Własna firma stała się dla nich nie tylko szansą na lepsze jutro, jak przekonywał tytuł unijnego projektu, z którego skorzystali. Strugarnia pozwoliła spełnić ich marzenia i zrealizować pasję.

Niewielka pracownia znajduje się w Korwinowie niedaleko Częstochowy. W centralnym punkcie stoi żeliwny piec węglowy. Wokół stolarskie maszyny, deski, drewniane ozdoby. Nad stołem pochylają się młoda kobieta, mężczyzna w jej wieku i kilkuletni chłopiec. To Eliza, Szymon i Tomek Kałafutowie. Właśnie pracują nad szyldem własnej pracowni rzeźby i stolarstwa artystycznego – Strugarni.

Na początku było Zakopane, potem Częstochowa

Eliza Kałafut ma 30 lat i jest częstochowianką. Zamiłowanie do drewna i rzeźby miała od dziecka. Dlatego przy wyborze szkoły średniej nie było żadnych wątpliwości – zakopiańskie liceum plastyczne im. Kenara. – To nie jedyna w kraju szkoła plastyczna o profilu drewnianym, ale pomyślałam, że góry, no i Zakopane, to całkiem przyjemne miejsce na naukę – wspomina z uśmiechem.

Tam na specjalizacji rzeźba poznała swojego przyszłego męża – Szymona. Marzyły im się studia w Gdańsku, ale z powodów finansowych zdecydowali się na Akademię im. Jana Długosza w rodzinnym mieście Elizy – Częstochowie. Skończyli rzeźbę i kształtowanie otoczenia. Jeszcze na studiach zaczęli pracę w Pracowni Konserwacji Dzieł Sztuki „Aplika” u Błażeja Zawadzkiego.

– Zajmowaliśmy się snycerką – opowiada Eliza Kałafut. – Składaliśmy ołtarze, dużo podróżowaliśmy, nawiązaliśmy wiele kontaktów. I wtedy zrodził się pomysł, by stworzyć coś swojego. Może wypali?



Eliza zakłada firmę

– Początkowo myśleliśmy o dotacji z urzędu pracy, ale pieniądze nie były wielkie, bo do kilkunastu tysięcy złotych i trzeba było mieć status bezrobotnego, a my pracowaliśmy – mówi Eliza Kałafut.

Wiosną 2009 r. Szymon Kałafut znalazł w internecie ogłoszenie częstochowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego na temat projektu unijnego „Własna firma szansą na lepsze jutro”. Można było sięgnąć po 40 tysięcy złotych na otworzenie własnej firmy. Projekt był realizowany w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Postanowił się zgłosić, ale jako pracujący - na wstępie został odrzucony.

– Wtedy zdecydowaliśmy, że to ja spróbuję – mówi Eliza Kałafut. – Nie sądziłam, że mam jakieś szanse, bo pracowałam na pół etatu w szkole, ucząc plastyki. Ale jednym z głównych celów projektu była aktywizacja zawodowa kobiet, które wracały na rynek pracy, na przykład po urlopach macierzyńskich. Mój synek miał wtedy niewiele ponad trzy lata. Złożyłam pierwsze dokumenty. Były bardzo proste, zawierały właściwie podstawowe dane osobowe. Nie było w nich nawet mowy o rodzaju przyszłej działalności.

To był kwiecień 2009 r. Dwa miesiące później Eliza Kałafut dostała informację, że ma się zgłosić do Agencji Rozwoju Regionalnego, by przedstawić to, co chciałaby zrobić za dotację. Zaprezentowała wizję pracowni rzeźby i stolarstwa artystycznego. Była wtedy jedną z 400 chętnych osób.

– Czekaliśmy do lipca – opowiada częstochowianka. – Do kolejnego etapu zakwalifikowało się 60 osób. Przez dwa miesiące chodziłam na szkolenia, spotykałam się z doradcami zawodowymi. Uczyliśmy się pisać biznesplan. Zaznajamialiśmy się z podatkami, księgowością, składkami. Biznesplan był dla mnie czarną magią. W niczym nie przypominał tych składanych do urzędu pracy. Był skomplikowany i bardzo szczegółowy. Miał zawierać plan marketingowy, dane na temat produktów, rynku i tego, ile uda nam się sprzedać w ciągu roku. Co kupimy za dotację i jak to pomoże w rozwoju firmy. Gdyby nie szkolenie i życzliwy zespół projektowy, który pomagał nam we wszystkim, ani ja, ani inni uczestnicy nie dalibyśmy sobie rady.

Ostatecznie dotację otrzymało 45 osób. Pomysł Elizy Kałafut oceniono wysoko – znalazła się na 12. miejscu.

To był kwiecień 2009 r. Dwa miesiące później Eliza Kałafut dostała informację, że ma się zgłosić do Agencji Rozwoju Regionalnego, by przedstawić to, co chciałaby zrobić za dotację. Zaprezentowała wizję pracowni rzeźby i stolarstwa artystycznego. Była wtedy jedną z 400 chętnych osób.

– Powiedzieli, że zrobiłam jakieś błędy matematyczne w sekcji finansowej, dlatego mój projekt znalazł się dopiero na 12. miejscu – mówi częstochowianka.

Dotacja na piły i strugarkę

– Na początku września 2009 r. podpisałam już umowę – wylicza Eliza Kałafut – A na początku października założyłam działalność. W listopadzie dostałam 30 tysięcy złotych. Musiałam mieć dwóch poręczycieli. Kupiłam maszyny: piłę formatową, strugarko-grubościówkę, piłę taśmową, szlifierkę oscylacyjną, odciąg i ściski stolarskie. Kiedy przedstawiłam wszystkie rachunki, dostałam resztę pieniędzy. W grudniu zamknęłam umowę. Większych problemów nie miałam. Choć wiem, że dla niektórych beneficjentów projektu kłopotliwy był punkt umowy, który mówi, że zakupionego za dotację sprzętu nie można sprzedać w ciągu pięciu lat. Dla mnie to nie ma znaczenia. Ale jeśli ktoś zakładał szkołę nauki jazdy i kupował samochód, mógł mieć z tym zobowiązaniem mały kłopot. Wszystkie maszyny w pracowni są odpowiednio oznakowane, na każdej jest informacja, że zostały zakupione z Funduszy Europejskich.

Przez pierwsze sześć miesięcy Eliza Kałafut otrzymywała również

w ramach dotacji tzw. wsparcie pomostowe – do tysiąca złotych. Mógł je otrzymać każdy z beneficjentów projektu. Pieniądże można było przeznaczyć na obowiązkowe opłaty związane z prowadzeniem działalności, takie jak np. składki ZUS.

Kałafutowie zdecydowali, że pracownia będzie się nazywała Strugarnia. Maszyny pozwoliły im rozwinąć skrzydła. Realizują małe zamówienia dla indywidualnych klientów. Można u nich zamówić oryginalne meble, balustrady, schody, drzwi, ramy itd. Wykonują też rzeźby – niedawno figurę św. Jakuba, która stanęła przed częstochowskim kościołem pod tym samym wezwaniem. Firma przyjmuje również większe zamówienia związane z wystrojem wnętrz w drewnie. Pracują nie tylko w drewnie, ale i w metalu czy kamieniu. Klienci przychodzą często prosto z ulicy. Obecnie przygotowywana jest strona internetowa firmy.

Eliza Kwiatkowska, Gazeta Wyborcza Częstochowa, 15.09.2010

Kałafutowie zdecydowali, że pracownia będzie się nazywała Strugarnia. Maszyny pozwoliły im rozwinąć skrzydła. Realizują małe zamówienia dla indywidualnych klientów. Można u nich zamówić oryginalne meble, balustrady, schody, drzwi, ramy itd. Wykonują też rzeźby – niedawno figurę św. Jakuba, która stanęła przed częstochowskim kościołem pod tym samym wezwaniem. Firma przyjmuje również większe zamówienia związane z wystrojem wnętrz w drewnie. Pracują nie tylko w drewnie, ale i w metalu czy kamieniu. Klienci przychodzą często prosto z ulicy. Obecnie przygotowywana jest strona internetowa firmy.



W AKADEMII HELLO UCZĄ INTERAKTYWNIEM I Z PASJĄ

11

Przepis na udany biznes?

Przyjaźń, pomysł i pieniądze z Unii.

I w ten właśnie sposób dwie nauczycielki prowadzą jedną z najlepiej prosperujących w mieście szkół języka angielskiego – Hello.

Odnowiona kamienica przy ul. Jagiellońskiej 53. Do domofonu podbiega grupka roześmianych maluchów. Ciężkie drewniane drzwi otwierają się, dzieciaki po schodach biegną na pierwsze piętro. Tam czekają na nie kolorowo wyposażone przestronne sale z zielonymi frankami, szkolnymi ławkami i zabawkami. Na ścianach wesołe obrazki. Z anonimowych ankiet na ścianach korytarza dowiedzieć się można, że najfajniejsze są tu piosenki, lekcje z Anglikami, zabawa w domino, tablica interaktywna, mili i uśmiechnięci nauczyciele. Co się nie podoba? Zdecydowanie najczęściej pada odpowiedź: nic.

Tak właśnie wygląda Akademia Języka Angielskiego Hello

Za całym tym radosnym światem stoją dwie kobiety: Ewa Gregorczyk i Aleksandra Ejsmont.

– Pomysł nie przyszedł nagle. Znamy się od dawna – pracowałyśmy kiedyś w jednej szkole. Już kilka lat temu pomyślałyśmy, jak dobrze byłoby otworzyć własną szkołę i być panem własnego losu – opowiada Gregorczyk. Do konkretnych działań pchnęła je jednak Unia Europejska, a konkretnie projekt „Zostań swoim szefem” w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Przedsiębiorcze nauczycielki języka angielskiego przed zabranianiem się do pisania wniosku już miały w głowie dopracowane wszystkie szczegóły, jak ich pierwsza „firma” ma wyglądać i działać. – Pracując w szkole podstawowej w Anglii, zobaczyłam, że podstawową metodą nauki była praca z tablicami interaktywnymi. Byłam pod wrażeniem i od razu pomyślałam, że chciałabym coś takiego wprowadzić i u nas – tłumaczy Ejsmont. Cóż to takiego? Tablice interaktywne podłączone są do komputera. Na ścianie wyświetla się obraz. Można dzięki nim oglądać filmy, korzystać z internetu, grać w gry, a nawet przeglądać zdjęcia i dzięki temu

przygotowywać się do egzaminu maturalnego – jedną z jego części jest właśnie omawianie ilustracji. Uczniowie korzystają także ze zwykłych podręczników, jednak dzięki interaktywnemu przyjacielowi nie tylko mogą korzystać z całej gamy pomocy dydaktycznych, ale jest to także ułatwienie dla nauczyciela, który w jednym miejscu ma całą bazę edukacyjną.

Jak się później okazało, podpatrzona za granicą nowinka stała się najjaśniejszym elementem wniosku, za tworzenie którego kobiety same się zabrały.

Ich dewiza – „Uczymy z pasją”

Wstępny wniosek powstał na początku 2009 r. Okazał się być strzałem w dziesiątkę. Został zauważony i spośród ponad 300 innych konkurentów właśnie on trafił do półfinałowej 30. – Jednak sukces osiągnęłyśmy dzięki rozmowie z urzędnikami w Centrum Demokracji Lokalnej. Starali się wybrać właśnie ludzi z pasją. Wszystkie nasze pomysły pokazywały, że właśnie takie jesteśmy. I choć ludzie, z którymi rozmawialiśmy, przyznali, że byli z początku sceptycznie nastawieni do naszego projektu, bo przecież w Bydgoszczy istnieje już kilkadziesiąt szkół, nasza była dla nich wyjątkowa – przyznaje Ejsmont.

I zaczął się najtrudniejszy czas podczas walki o unijną dotację. – Pierwszy wniosek miał pokazać potencjał naszego pomysłu. Teraz musiałyśmy stworzyć prawdziwy biznesplan. Bardzo pomocne były dla nas szkolenia, które przygotowywały nas do jego opracowania. Fachowcy podpowiadali, na co zwracać szczególną uwagę, co omijać, jakim językiem się posługiwać. Po nocach pracowałyśmy, by się udało – opowiada Gregorczyk. Oplaciło się. Szkoła trafiła do grona 15 zwycięskich projektów.

Umowę podpisano 1 lipca i tego samego dnia powstała Akademia Języka Angielskiego Hello

Skąd nazwa? – Miała być prosta i chwytliwa. Prosta, by każdy zrozumiał, i chwytliwa, by łatwo dała się zapamiętać. Poza tym dzięki temu bez



foto: Karol Jaszcz

Uczymy z pasją – to dewiza Aleksandry Ejsmont (z lewej) i Ewy Gregorczyk.

Ewa Gregorczyk:

„Bardzo pomocne były dla nas szkolenia, które przygotowywały nas do opracowania biznesplanu. Fachowcy podpowiadali, na co zwracać szczególną uwagę, co omijać, jakim językiem się posługiwać. Po nocach pracowałyśmy, by się udało”.

problemu można znaleźć nas w internecie, wpisując Hello Bydgoszcz – argumentuje Ejsmont.

Wraz z podpisaniem umowy nastał dla nauczycielek bardzo intensywny czas. W ciągu miesiąca musiały zrobić wszystko, co związane jest z działaniem własnej firmy. – Miałymy strasznie dużo pracy. Ja nawet nie myślałam o zbliżającym się własnym ślubie, a Aleksandra w tym czasie urodziła dziecko. By kupić sprzęt, we wniosku musiałyśmy dokładnie określić, jaki chcemy. Potem okazało się, że za niektórymi rzeczami musiałyśmy obdzwonić pół Polski, by znalazł się identyczny egzemplarz za podaną przez nas cenę. Problemem były też faktury pro forma, które musiałyśmy zbierać od sklepów. Mnóstwo stresu się z tym wiązało, bo biorąc sprzęt pieniądze przelewała Unia bezpośrednio na konto dostawców, którzy często denerwowali się, że jeszcze nie otrzymali zapłaty – mówi Gregorczyk.

Pieniądzy z Unii (ok. 30 tys. zł) starczyło jedynie na sprzęt – tyle bowiem kosztowała tablica interaktywna, oprogramowanie do niej, laptop i projektor. – Na szczęście przez pół roku dostawałyśmy też dodatkowo pieniądze na opłaty związane z prowadzeniem biznesu – ZUS, księgową itd. To duża pomoc – przyznają zgodnie kobiety.

Czy wszystko zgadza się z opisem we wniosku, sprawdziła kontrola, która była zachwycona efektem pracy młodych bydgoszczanek.

– Warto było się tak namęczyć. Spełniły się nasze marzenia, choć łatwo nie było. Miałymy nawet problem z siedzibą. Jeszcze na kilka tygodni przed złożeniem ostatecznego wniosku nie miałymy dla siebie odpowiedniego miejsca. Sprawdziłyśmy dziesiątki lokalizacji. Kiedy koleżanka podpowiedziała nam, że może na Jagiellońskiej się coś znajdzie, nie byłymy do końca przekonane, czy tu będziemy się dobrze czuć. Jednak lepszej trafić nie mogłyśmy. Klientki są zadowolone, gdy ich dzieci się u nas uczą, a one same mogą iść na zakupy do Focus Parku, który jest tuż obok. Nie ma problemu też z parkingiem, który mieści się na ulicy Chopina. Do tego fenomenalna jest ta kamienica. Dzięki niej możemy połączyć nowoczesność naszych metod kształcenia z domową atmosferą otoczenia – cieszy się Ejsmont i wskazuje na drewnianą posadzkę i przestronne sale, dzięki którym dzieci nie czują się ograniczane. Mogą chodzić po sali, siadać na podłodze, wyglądać przez okno.

W Hello pracuje czterech nauczycieli – Ewa, Aleksandra, a także Walińczyk i Anglik. – Firma działa już ponad rok i wciąż się rozwijamy. Na początku pracował z nami tylko jeden obcokrajowiec, jednak szybko okazało się, że chętnych jest tak dużo, że się nie wyrabiamy. Ekipa się więc powiększyła. Prowadzenie własnej działalności nauczyło nas też, że reklama jest dźwignią handlu. Dlatego zainwestowałyśmy w ogromny baner, ulotki, a nawet mamy osoby, które w przebraniu brytyjskich żołnierzy sprzed pałacu Buckingham zachęcają do skorzystania z naszej oferty – wylicza Ejsmont.

Sandra Federowicz, Gazeta Wyborcza Bydgoszcz, 15.09.2010



UNIA POMAGA: JEDNYM WYGLĄDAĆ CORAZ LEPIEJ, A INNYM NA TYM ZARABIAĆ

Mają ukończonych po kilka kierunków studiów i spore doświadczenie.

Ona w tworzeniu wizerunku i projektowaniu ubrań, on w fotografowaniu. Żaden dotychczasowy pracodawca nie mógł im stworzyć warunków do pracy, o jakich marzyli, więc postanowili otworzyć własną firmę. Wystartowali o pieniądze z Unii i teraz doradzają przez internet, jak się modnie ubierać, czesać czy malować.

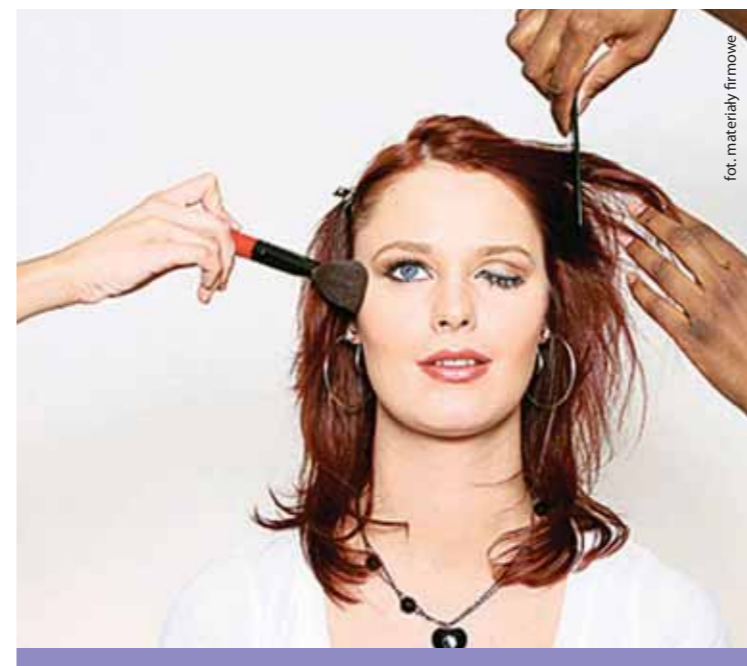


foto: materiały firmowe

By wyglądać pięknie, nie wystarczy tylko chcieć, trzeba się oddać w ręce profesjonalistów.

Angelika Wójcik i Maciej Hernik otworzyli portal internetowy, za pośrednictwem którego tworzą stylizacje dla każdego, kto jest gotów wyłożyć symboliczną sumę. Są na rynku dopiero kilka miesięcy, a już mają na koncie sukcesy, a oprócz tego duże ambicje i worek pomysłów na przyszłość.

Dla kogo własna firma?

Młodzi przedsiębiorcy podkreślają: – Zanim pomyśli się o unijnej dotacji na otwarcie działalności gospodarczej, trzeba być do tego przygotowanym merytorycznie i wiedzieć dokładnie, co chce się robić. Poznali się na studiach. Łączą ich zainteresowania, które postanowili wspólnie rozwijać. – Wiadomo, że dzisiaj sam dyplom nie wystarczy, dlatego przez całe studia staraliśmy się zdobywać doświadczenie – podkreślają. On może się pochwalić przede wszystkim pracą przy produkcji filmu „Edi”, nagrodzonego m.in. Złotą Kaczką i Złotym Lwem czy Żabą podczas festiwalu Camerimage. Jego zdjęcia znalazły się też w kampanii marki Lee Make History Team na przełomie lat 2008 i 2009. Ona ma w dorobku pracę m.in. przy sesjach zdjęciowych i pokazach mody, na przykład jako stylistka i wizażystka podczas konkursu „Prowokacje”, pokazów Clotech czy też Textil. – Stylizowanie czy projektowanie odzieży to coś, o czym marzy każda dziewczynka. Jednak dla mnie to od zawsze było coś więcej, bo wiedziałam, że chcę się tym zajmować profesjonalnie – mówi Angelika Wójcik. Mimo, że ich CV wyglądają imponująco i niejedna firma chciałaby ich mieć u siebie, to nie pozwalałyby im na realizowanie własnych pomysłów. – Trzeba więc było pomyśleć o własnej firmie – wspominają. Na początku wiedzieli tylko, że ich działalność ma być różnorodna i koncentrować się wokół zainteresowań. – Pomyślałam, pomagajmy wyglądać modnie wszystkim tym, którzy nie potrafią tego robić sami – wspomina Angelika. – Trzeba jednak było wymyślić coś oryginalnego, bo stylistów i projektantów nie brakuje, szczególnie w dużych miastach, takich jak Łódź. Maciej Hernik: – Wtedy wpadliśmy na pomysł, żeby docierać do ludzi w małych miasteczkach.

Jest ich jednak tak wiele, że jedyny sposób, żeby to robić, to skorzystać z pośrednictwa internetu.

Dzięki nim każdy może się poczuć VIP-em

– Żyjemy w czasach, kiedy wszyscy czerpią inspiracje z kultury tworzonej przez ludzi, których wygląd jest dopracowany w ostatnim szczególe. Świetnie uczesanych, umalowanych i ubranych. Żeby ich naśladować, nie wystarczy kopiować, bo stylizacja to coś bardzo indywidualnego. Każdy wymaga specjalnego potraktowania. Nie każdy jednak ma dostęp do usług profesjonalnego stylisty, chociażby dlatego, że są drogie – mówią. – Ale nie u nas – szybko dodają. Tak powstała strona www.bevip.pl. On wspomina, że na pomysł wpadł, kiedy był w Stanach Zjednoczonych. Tam znalazł firmę, która doradzała w sprawach wyglądu za pośrednictwem światowej sieci. A na czym dokładnie polega ich działalność? – Skupiamy się na kreacji wizerunku zarówno podczas szkoleń, jak i indywidualnych spotkań z klientem, a przede wszystkim na stylizowaniu on line – odpowiada Angelika. Można wysłać do nich swoje zdjęcia, a oni doradzą, jaki fason ubrań dobierać, jaki makijaż stosować czy zaproponują przykładowe arkusze ubioru. Wszystko to za niewielką opłatą od 5 do 20 złotych. Czy jest zapotrzebowanie na tego typu usługi? Wydaje się, że tak, bo przez okres dwóch miesięcy skorzystało już ponad 260 osób. Jeszcze więcej, około tysiąca, zapisało się już do ich portalu społecznościowego. Tam klienci, współpracownicy i nie tylko zamieszczają swoje zdjęcia i dyskutują o modzie, muzyce i biznesie. Na tym nie kończy się jednak działalność Bevip.pl. Maciej ze Stanów przywiózł więcej pomysłów. Ich strona internetowa, oprócz usługi wirtualnego stylisty, oferuje na przykład możliwość inwestowania w przedsięwzięcia zgłaszane przez internautów, a potem czerpania z nich zysków. – To szansa dla młodych artystów. Na przykład muzyków, którzy chcą nagrać płytę czy zorganizować duży koncert. Mogą za naszym pośrednictwem poszukać kapitału, zamieszczając próbki swojej twórczości w naszym portalu. Ci, którzy ich posłuchają, będą mogli zainwestować, a jeżeli przedsięwzięcie przyniesie zyski, to nawet zarobić – tłumaczy Hernik. Ciekawy wydaje się też pomysł organizowania imprez dla pracowników korporacji,

podczas których można nawet wyżywać się na sprzęcie biurowym. – To wszystko robi furorę w USA, więc czemu miałyby się nie sprawdzić i u nas – mówi Hernik. I dodaje: – Nie mielibyśmy szans na start bez unijnej dotacji.

Unijne pieniądze na dobry początek? To całkiem łatwe

Otworzyć własną firmę jest dzisiaj stosunkowo łatwo. Chociaż o jednym okienku już nikt raczej nie pamięta, to wystarczy odstać swoje w urzędowych kolejkach i w kilka dni można założyć firmę. Pozostaje jednak podstawowy problem: skąd wziąć pieniądze? – Mieliśmy trochę oszczędności, ale to było za mało – wspominają. – Kredyt też nie wchodził w grę, bo to za duże ryzyko, a poza tym nikt by nam go nie dał. Naturalną drogą były fundusze unijne. Na studiach pisali już projekty na zaliczenie. – Prawdziwy projekt to jednak trochę co innego – przyznają. – Wiedzieliśmy, że dotacje przyznawane są przede wszystkim bezrobotnym. Staranie się o dotację to kilka etapów. Najpierw trzeba było się zarejestrować w urzędzie pracy. Potem zapisać na kurs – szkolenie z zakresu zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. – To bardzo się przydało, bo nauczyliśmy się podstaw podatków, rachunkowości czy prawa pracy. Dodatkowo dostaje się książki dotyczące tych dziedzin – mówią młodzi przedsiębiorcy. Kurs trwa tydzień i dostaje się za udział w nim pieniądze od urzędu pracy – 230 zł. Zwykle od momentu zapisania się trzeba czekać od czterech do pięciu miesięcy, ale można złożyć wniosek o jego przyspieszenie. Trzeba jednak uargumentować taką potrzebę. Angelika i Maciek skorzystali z tej możliwości i czekali tylko dwa miesiące. W lutym Maciek uzyskał status bezrobotnego, a w kwietniu miał już kurs za sobą. Na koniec trzeba było rozpisać projekt biznesplanu i wypełnić wniosek o dotację. – To był dla nas najmniejszy problem, bo na studiach mieliśmy już z nimi do czynienia. Dlatego nie musieliśmy już korzystać z usług firmy doradczej. Wniosek należy zanieść do urzędu pracy, który powinien wydać decyzję o przyznaniu dotacji w ciągu 30 dni. – Nam jednak przesunięto termin rozpatrzenia o miesiąc. Podobno było tak dużo wniosków, że urzędnicy nie nadążali z ich sprawdzaniem. Całe przedsięwzięcie zostało więc

zamrożone. Nie mogłem przez ten czas podjąć pracy ani otworzyć firmy. Trzeba było czekać na podpisanie umowy z PUP. W końcu jednak się doczekaliśmy. W lipcu były już pieniądze – 9 tys. zł z Funduszu Pracy oraz 20 tys. zł z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki przelano na konto firmy. Kupiliśmy za te pieniądze wszystko, co potrzebne jest w tej pracy: szybki komputer, profesjonalny aparat fotograficzny, drukarkę, skaner, telefon komórkowy, projektor multimedialny – wyliczają. – Zostało też trochę pieniędzy na promocję i wynajęcie firmy, która przygotowała stronę internetową.

Na co powinni zwrócić uwagę przyszli przedsiębiorcy?

– Wszystko to nie jest takie piękne, na jakie wygląda, bo żeby dostać unijną dotację, trzeba znaleźć żyrantów – zaznaczają. – Firma musi też działać najkrócej przez rok. Jej wcześniejsze zlikwidowanie skutkuje tym, że trzeba zwrócić pieniądze z odsetkami. Jeżeli jednak nie idzie, to można postarać się o pomoc urzędu pracy w postaci wsparcia pomostowego. Trzeba też uważać, jakich kontrahentów się dobiera. My mieliśmy problem z firmą robiącą stronę internetową. Mimo, że reklamowali się, że działają w łódzkim technoparku, to strona została zrobiona nieprofesjonalnie i trzeba było zapłacić dodatkowe pieniądze innej firmie, żeby poprawiła portal. Mimo wszystko nie żałujemy – podkreślają. Mało tego, deklarują, że zamierzają starać się o kolejną dotację. Tym razem na stworzenie nowego miejsca pracy w firmie.

Jakub Wojtczak, Gazeta Wyborcza Łódź, 15.09.2010



– Firma musi też działać najkrócej przez rok. Jej wcześniejsze zlikwidowanie skutkuje tym, że trzeba zwrócić pieniądze z odsetkami. Jeżeli jednak nie idzie, to można postarać się o pomoc urzędu pracy w postaci wsparcia pomostowego. Trzeba też uważać, jakich kontrahentów się dobiera. My mieliśmy problem z firmą robiącą stronę internetową. Mimo, że reklamowali się, że działają w łódzkim technoparku, to strona została zrobiona nieprofesjonalnie i trzeba było zapłacić dodatkowe pieniądze innej firmie, żeby poprawiła portal. Mimo wszystko nie żałujemy – podkreślają. Mało tego, deklarują, że zamierzają starać się o kolejną dotację. Tym razem na stworzenie nowego miejsca pracy w firmie.

TERAZ MA SWÓJ TEATR DZIĘKI WSPARCIU Z UNII



foto. Grzegorz Celejewski

Aleksandra Deka dzięki unijnej dotacji założyła firmę organizującą imprezy na zamówienie.

Aleksandra Deka, 33-letnia aktorka, zdobyła unijną dotację na rozkręcenie własnej firmy. – Gdyby nie te pieniądze, to trudno byłoby wystartować. Zachęcam wszystkich, by zrobili to samo. To proste – mówi dziś.

Aleksandra Deka aż kipi energią. Udało jej się założyć własną firmę i – co najważniejsze – robi to, co naprawdę lubi. – Zanim zdobyłam unijną dotację na założenie firmy, usłyszałam od osoby, która nas szkoliła, że warto sięgać po taką pomoc. To tylko kwestia kreatywności. Dowód? Proszę bardzo. Osoba z frakiem i starym samochodem dostawczym może stać się ekskluzywnym doręczycielem – śmieje się pani Aleksandra.

Deka pochodzi z Sosnowca. Wychowuje dwie córki i pracuje. Nie zawsze tak było. Zawsze za to interesowała się teatrem. Nie mogła sobie jednak pozwolić na studia w Państwowej Wyższej Szkole Teatralnej im. Ludwika Solskiego w Krakowie. Zamiast do Krakowa, jeździła się uczyć teatralnego i aktorskiego rzemiosła do Będzina. To tu przy Teatrze Dzieci Zagłębia przez dwa lata chodziła do szkoły aktorskiej. – To była ciężka praca. Zajęcia były nawet przez sześć, siedem dni w tygodniu – mówi. Wysilek jednak się opłacił. Deka jest dziś aktorem lalkarskim, no i jeszcze studiuje (z uśmiechem zastrzega, że stara się) filmoznawstwo na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Po szkole w Będzinie zaczęła pracować. Nie ukrywa, że w jej wyuczonym zawodzie trudno znaleźć stałe zajęcie. Żeby pracować w teatrze, musiałaby się przeprowadzić do Wałbrzycha albo Kielc. To nie wchodziło w grę. – Pracowałam

dla różnych agencji impresaryjnych, przygotowywałam imprezy firmowe, rozmaite eventy i happeningi towarzyszące np. otwieraniu nowych firm czy jakimś świętom lub imprezom w miastach. Byłam też instruktorem teatralnym w domu kultury w Tychach – opowiada pani Aleksandra.

Czuła jednak, że tak do końca to nie jest to. I wreszcie rok temu koleżanka opowiedziała jej o Działaniu 6.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Działanie o tym numerze nosi tytuł „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”.

W województwie śląskim za to działanie odpowiada Wojewódzki Urząd Pracy. To od jego pracowników zależy, gdzie do 2013 roku trafi w sumie aż 41,65 mln euro. Te pieniądze trafią m.in. do osób, które chcą otworzyć własne firmy.

Z ulotki katowickiego WUP-u można się też dowiedzieć, że w ramach Działania 6.2 PO KL można zdobyć dotację przede wszystkim na:

- wsparcie osób zamierzających otworzyć działalność gospodarczą oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności gospodarczej;
- przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości, do wysokości stanowiącej równowartość 40 tys. zł (lub 20 tys. na osobę w przypadku spółdzielni lub spółdzielni socjalnej)
- wsparcie pomostowe w okresie do 6 (lub do 12) miesięcy od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej, finansowe oraz obejmujące wsparcie doradztwo pomostowe w efektywnym wykorzystaniu dotacji.

Pieniądzy z WUP-u nie można jednak dostać ot tak sobie. Najpierw trzeba znaleźć instytucję, która realizuje projekt pomocy dla osób, które chcą założyć własną firmę.



Własna firma? Najpierw szkolenie

Pani Aleksandra trafiła na ofertę Izby Rzemieślniczej Małej oraz Średniej Przedsiębiorczości w Katowicach. Rok temu izba realizowała projekt o nazwie „Szefem będę ja”. Projekt powstał z myślą o przyszłych przedsiębiorcach. Był więc idealny dla pani Aleksandry. Izba chciała, by wzięło w nim czterdzieści osób z całego województwa śląskiego. W dodatku nie wybierała z góry, jakie firmy uczestnicy mają zakładać, a jakich nie. Uczestnicy mieli najpierw przejść szkolenia, a potem napisać biznesplan i starać się o 20 tys. zł dotacji na własną firmę.

– Zapisałam się na projekt „Szefem będę ja” organizowany przez katowicką Izbę Rzemieślniczą, ale zgłosiło się ponad tysiąc osób, znalazłam się na liście rezerwowej. Ktoś zrezygnował i zostałam uczestnikiem projektu. Wiedziałam jednak, że tych projektów jest wiele, że każdy, kto ma pomysł na własną działalność, może sięgnąć po dofinansowanie i oderwać się od korporacji – mówi.

Na początek, przez dwa tygodnie uczyła się wszystkiego, co może się przydać początkującemu przedsiębiorcy. Na zajęciach dowiedziała się więc sporo o księgowości, marketingu, podatkach, opłatach i innych ważnych sprawach związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. To nie był jednak zmarnowany czas. – Mieliśmy dobrych wykładowców, wszystko dokładnie wyjaśniali. Atmosfera też była w porządku. Niektóre rzeczy nie były dla mnie nowe, ale np. dowiedziałam się, jak poruszać się w przestrzeni urzędu skarbowego, ZUS-u i na co uważać przy podpisywaniu umowy o wynajem lokalu – mówi Deka.

Na zakończenie kursu, tak jak pozostali uczestnicy, dostała certyfikat poświadczający zdobyte umiejętności.

Teraz trzeba było rozpocząć starania o dotację na firmę. Pani Aleksandra postanowiła założyć Teatr z innej bajki. – Dojrzałam do tego, by sama być dla siebie szefem, realizować własne projekty, inaugurować festiwale, wprowadzać teatr w przestrzeń miejską, organizować eventy dla firm, happeningi. Przygotowywać scenariusze na życzenie klienta, pracować z zaprzyjaźnionymi artystami muzykami, tancerzami, mimami, szcudlarzami, żonglerami, konferansjerami – wyjaśnia Deka.

Firma już nabiera rozpędu. Zleceń powoli przybywa, wkrótce Deka zacznie się mocniej reklamować. – Moja działalność jest trochę sezonowa. Cudowny, jeśli chodzi o zlecenia, jest maj i czerwiec. Wrzesień też jeszcze nie jest zły, ale potem jest trochę gorzej. Wszystko ożywia się znowu w grudniu, gdy zaczynają zbliżać się święta Bożego Narodzenia i Nowy Rok – mówi. Bardzo lubi to, co robi. W przyszłości chce połączyć prowadzenie firmy z aktorską pasją. – Mam nadzieję, że będę mogła grać i realizować przedstawienia lalkarskie dla dorosłych – mówi.



Trudna sztuka pisania planu

Żeby jednak marzyć o 20 tys. zł bezzwrotnej pomocy, najpierw musiała napisać biznesplan. – Perspektywa napisania biznesplanu początkowo mnie przerażała, szczęśliwie miałam pełną opiekę doradcy. Miałam też świadomość, że dwadzieścia tysięcy nie leży na ulicy, uczę się wykonywania czynności z jak największym zaangażowaniem, warto się przykładać – wyjaśnia. W biznesplanie musiała udowodnić, że jej firma ma szansę utrzymać się na rynku i że całe przedsięwzięcie będzie rentowne. Konieczny był szczegółowy plan działania, trzeba było sprawdzić, jak wygląda konkurencja i wreszcie zdecydować, jak zostanie wydana dotacja. – Na szczęście podczas pisania biznesplanów uczestnicy projektu mogli liczyć na spotkania z doradcą z izby. To było bardzo pomocne – mówi aktorka. Gdy już wszystko było gotowe, by zwiększyć swoje szanse na unijne wsparcie w ramach POKL, do biznesplanu dołączyła jeszcze zdjęcia z wydarzeń i imprez, w których występowała i które organizowała, oraz referencje od współpracowników i zleceniodawców. Deka wyjaśnia, że warto coś takiego zrobić, by oceniający wnioski o dotację eksperci wiedzieli, że mają do czynienia z działalnością, która naprawdę jest potrzebna.

– Potem biznesplan trafił do Wojewódzkiego Urzędu Pracy. Musiałam zaczekać, aż zostanie oceniony – mówi. Nie trwało to zbyt długo. Raptem miesiąc. Potem pani Aleksandra dostała wiadomość, że wygrała konkurs i dostanie okrągłe 20 tys. zł. – To było to. Pozyskanie dotacji jest sympatyczniejsze od zaciągnięcia kredytu czy decyzji o kolejnej karcie kredytowej – mówi.

Firma już działa, czas realizować marzenia

Dotację dostała na początku 2010 r. Wykorzystała ją już co do grosza, a Teatr z innej bajki przeistoczył się w nieźle prosperujące mikroprzedsiębiorstwo. – Za dotację kupiłam trzynastoletniego vana – jest świetny, siedem osób zabiera na akcję, pomieści większą dekorację, zainwestowałam też w sprzęt nagłaśniający, notebooka, wytwornicę dymu i urządzenie wielofunkcyjne – wlicza pani Aleksandra. W marcu 2011 roku minie rok działalności jej firmy. Wtedy zajrzy do niej pracownik WUP i sprawdzi, jak wykorzystwała dotację. – Będę musiała rozliczyć się z zakupów i tego, co robię. Zbieram każdą fakturę i rachunek – mówi.

Firma już nabiera rozpędu. Zleceń powoli przybywa, wkrótce Deka zacznie się mocniej reklamować. – Moja działalność jest trochę sezonowa. Cudowny jeśli chodzi o zlecenia jest maj i czerwiec. Wrzesień też jeszcze nie jest zły, ale potem jest trochę gorzej. Wszystko ożywia się znowu w grudniu, gdy zaczynają zbliżać się święta Bożego Narodzenia i Nowy Rok – mówi. Bardzo lubi to, co robi. W przyszłości chce połączyć prowadzenie firmy z aktorską pasją. – Mam nadzieję, że będę mogła grać i realizować przedstawienia lalkarskie dla dorosłych – mówi.

Przemysław Jedlecki, Gazeta Wyborcza Katowice, 15.09.2010





Dorota Gruza i Agnieszka Pabiańczyk – szefowe firmy Edu & More

**Edu & More dostało 600 tys. zł dotacji.
A Yukka-Art – 40 tys., i jeśli to będzie możliwe,
będzie się starać o kolejne pieniądze z Unii.**

Agnieszka Pabiańczyk (38 lat) i Dorota Gruza (37 lat) znały się jeszcze z liceum. – Ale tam nie byłyśmy jeszcze przyjaciółkami. Ja chodziłam na pielgrzymki, Dorota jeździła do Jarocina – podkreśla Pabiańczyk, wiceprezes spółki Edu & More, jednej z kilkuset firm w Polsce, które zdobyły dużą unijną dotację na zbudowanie biznesu w internecie. – Dopiero w wieku dorosłym los nas znowu połączył. Zawodowo.

W wakacje 2009 roku spotkały się na Mazurach. Obie miały taki sam pomysł: stworzyć innowacyjny serwis internetowy do nauki języka polskiego dla cudzoziemców (tzw. e-learning). Znakomite uzupełnienie tradycyjnych konwersacji. Postanowiły postarać się o unijną dotację na założenie własnego biznesu internetowego. Do wzięcia były pieniądze ze słynnego Działania 8.1 w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka.

Gruza, decydując się na wspólny projekt z Pabiańczyk, postanowiła odejść z pracy. – Przez 15 lat prowadziłam duże projekty szkoleniowe, pracowałam na etacie. Swoje obowiązki miałam w małym palcu, nie narzekałam na stronę finansową – opowiada Dorota Gruza, prezes spółki Edu & More. – Ale uznałam, że w firmie nie mam szans na dalszy rozwój i realizację własnych pomysłów. Gdy zaszłam w ciążę, doszłam do wniosku, że to dobry moment, żeby zacząć coś nowego.

Zmiana była duża. – Na etacie nie trzeba się martwić o pensję, nie dotyczy cię papierkowa robota – przyznaje Gruza. – Ale własna firma daje niezależność i możliwość realizacji zawodowych marzeń.

– Ja z kolei nigdy nie musiałam przychodzić do biura na 9 i wychodzić o 17, ponieważ albo byłam freelancerem, albo prowadziłam działalność gospodarczą. Teraz przyjeżdżam o 6.20 rano, żeby nie marnować czasu w korkach – śmieje się Agnieszka Pabiańczyk, współautorka książek do nauki polskiego dla cudzoziemców i nauczycielka polskiego jako języka obcego. – Przez 15 lat uczyłam cudzoziemców polskiego. Ilu z nich nauczyłam? Trudno zliczyć, ale wielu może się pochwalić państwowym certyfikatem znajomości języka polskiego.

Nad wnioskiem pracowały cztery miesiące. Nie obyło się bez pomyłek. – Postanowiłyśmy skorzystać z usług doradców. I popełniłyśmy błąd: nie sprawdziłyśmy ich referencji – opowiada Pabiańczyk. Skończyło się tak, że obie musiały pracować za doradców. Przygotowywać lwią część wniosku, zastanawiać się nad harmonogramem realizacji, nad niezbędnymi wydatkami i terminami płatności. Wkład doradców właściwie ograniczył się do wklepania tych informacji do elektronicznego systemu rejestracji wniosków. – Nasi doradcy zapomnieli nam na przykład doradzić, że w koszty projektu, te, które podlegają zwrotowi z unijnej dotacji, warto wrzucić koszt rozliczenia samej dotacji.

Rejestracja spółki Edu & More była ostatnim krokiem, tuż przed złożeniem wniosku o dotację.

Działanie 8.1 nie bez przyczyny cieszy się sławą. Teraz reguły już zostały zmienione, ale wtedy, gdy Edu & More składało wniosek, pod warszawską siedzibą instytucji zbierającej wnioski kłębiły się tłumy. Wszyscy byli przekonani, że o zdobyciu dotacji będzie decydowała kolejność złożenia wniosku. – Nasi doradcy, którzy mieli złożyć wniosek, rozłożyli ręce. Na szczęście wniosek złożyła zaprzyjaźniona z nami osoba, która odstąpiła „nasze” – mówi Pabiańczyk. – Ale i tak nie byłyśmy do końca pewne, czy projekt uzyska dofinansowanie, bo zespół projektowy popełnił błąd i w harmonogramie projektu powstała jednolita luka. Wniosek trzeba było poprawić. Na liście rankingowej spadłyśmy o dzień, ale na szczęście tylko o jeden. Wniosek przeszedł.

Gruza: – O tym, że dostałyśmy dotację, dowiedziałam się w szpitalu. Dwa dni po porodzie. Edu & More dostało 600 tys. zł dotacji.



Czy kobietom jest trudniej walczyć o unijną dotację w tej części funduszy europejskich, która jest zdominowana przez firmy prowadzone przez mężczyzn?
– Nie, bo liczy się pomysł. Ale faktycznie, branża IT jest zdominowana przez mężczyzn. Dla nas to nawet lepiej – śmieje się Gruza.

Czasami bycie kobietą pomaga.
– Okazało się, że pilnie muszę załatwić jedno z zaświadczeń, bo był w nim błąd. W urzędzie usłyszałam, że wpis, owszem, zostanie poprawiony, ale za trzy tygodnie. To by znaczyło, że nie damy rady złożyć dokumentów wymaganych do podpisania umowy o dotację, bo nie skompletujemy załączników w podanym terminie. Ale się uparłam. Usiadłam i powiedziałam, że nie wyjdę, dopóki mi tego poprawionego zaświadczenia nie wydadzą – opowiada Pabiańczyk.

– Dostałaś ten wpis, bo się popłakałaś – precyzuje Gruza.

– Tak, bo się popłakałam. Łzy leciały ciurkiem. Ale zaświadczenie dostałam!

Projekt rozpisany na 15 miesięcy ruszył 1 sierpnia. Obecnie powstają kolejne moduły – strona internetowa oraz e-lekcje, za pomocą których Agnieszka i Dorota już w lutym 2011 roku będą uczyć cudzoziemców języka. – Wiemy, że pojawi się konkurencja – przyznają. Ale są przekonane, że będą miały klientów. Obie wierzą, że w zabieganych czasach ta metoda nauki będzie coraz popularniejsza.



Małgorzata Sroczyńska, firma Yukka-Art

Poza tym tradycyjny kurs języka polskiego dla cudzoziemców zamawiany np. przez zagraniczne koncerny dla ich zagranicznych menedżerów pracujących w polskiej siedzibie to koszt około 5 tys. zł. – U nas będzie dużo taniej – zapewnia Pabiańczyk. – Nie przyjmujemy do wiadomości, że może się nam nie udać. Nigdy nie słyszałyśmy, żeby rzecz robiona z pasją się nie udała.



Zupełnie inaczej robi się coś, co się kocha i lubi, a zupełnie inaczej, kiedy się chodzi do pracy od 8 do 16 – zapewnia Małgorzata Sroczyńska, od czerwca właścicielka firmy Yukka-Art zajmującej się architekturą krajobrazu.

Ogrody zawsze były jej pasją. Dlatego wybrała kierunek ogrodnictwo, specjalność kształtowanie terenów zieleni. Przez pierwsze cztery lata po studiach pracowała w firmach z branży ogrodniczej. Chciała przejść na swoje, ale zawsze problemem były pieniądze.

– Przecież żeby zacząć działać w branży ogrodniczej, potrzebny jest sprzęt, oprogramowanie, komputer itd. A ciężko po studiach odłożyć większe kwoty – mówi.

Zaczęła myśleć o wyjeździe do Holandii, gdzie mogłaby pracować w zawodzie. Ale równolegle zaczęła szukać informacji o dotacjach unijnych.

Odkryła, że w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki jest Działanie 6.2 dające pieniądze na start biznesu – nawet 40 tys. zł – w połączeniu ze szkoleniami dla początkujących przedsiębiorców.

Przez jakiś czas zastanawiała się: wyjeżdżać? A może starać się o dotację?

Wybrała dotację. – Teraz, z perspektywy czasu, mogę powiedzieć, że okazała się ona najlepszym i najszybszym wyjściem, choć nie najprostszym – mówi młoda bizneswoman.

Zdobycie dotacji zajęło jej blisko rok.

Najpierw musiała czekać, aż ruszą nabory w jej regionie, w Wielkopolsce. Za pierwszym razem jej się nie udało. Konkurencja była ogromna, o przyjęcie starało się bardzo dużo osób z doświadczeniem, z ciekawymi pomysłami. Dopiero druga próba była udana. Udało jej się dostać do projektu szkoleniowego „Moja firma – to proste”

zorganizowanego przez Eurocentrum Innowacji i Przedsiębiorczości w Ostrowie Wielkopolskim. Wtedy też konkurencja była bardzo duża. Chętnych było 328 osób, na szkolenia dostały się 62, a tylko 21 osób otrzymało dofinansowanie. Ale tym razem Małgorzata Sroczyńska była wśród najlepszych.

Kurs ruszył w lutym. Sroczyńska uczyła się marketingu, księgowości, podstaw prawa itd. Kolejnym etapem było napisanie biznesplanu. To on decydował o tym, kto dostanie dotację na start, a kto nie. – To było najtrudniejsze. Trzeba było być dobrze przygotowanym i mieć dobry pomysł. A firm z pomysłami jest przecież dużo – opowiada.

Swój biznesplan pisała codziennie przez miesiąc. Szczegółowo przedstawiała czynności, które zamierzała wykonywać jako przedsiębiorca. Opisała swoją ofertę, konkurencję na rynku itd.

Plan pisała sama – bez pomocy doradców – bo uważała, że najlepiej wie, co może zaoferować klientom. – Żadna firma tego by lepiej za mnie nie zrobiła – mówi. W biznesplanie było istotne, by wykazać, że firma będzie działać na wielu rynkach - nie skupi się wyłącznie na projektowaniu ogrodów, ale też zaoferuje wykonanie projektu technicznego, zaplanuje poszczególne elementy techniczne ogrodu (np. oświetlenie, nawodnienie).

To ślęczenie nad biznesplanem się opłaciło. Sroczyńska dostała dotację 40 tys. zł. – Ta kwota umożliwiła mi start – mówi właścicielka firmy. Pieniądze wydała przede wszystkim na sprzęt.

Przyznaje, że start ułatwiło jej to, że kilka lat pracowała w branży ogrodniczej. Ludzie już ją znali, miała wyrobione rabaty w hurtowniach, potencjalni klienci o niej wiedzieli. Stąd pojawiły się zamówienia. – Powoli, powoli, ale idę do przodu. Pracuję od momentu założenia firmy – mówi Sroczyńska.

Firma działa w Wielkopolsce. Zamówienia dotyczą zazwyczaj ogrodów przy domach pod większymi miastami. Konkurencja jest duża, ale Małgorzata Sroczyńska jest przekonana, że będzie coraz większe zapotrzebowanie na jej usługi. Już planuje zatrudnianie pracowników. I zapewnia: jeśli tylko pojawi się taka możliwość, będzie się starać o kolejne pieniądze unijne.

